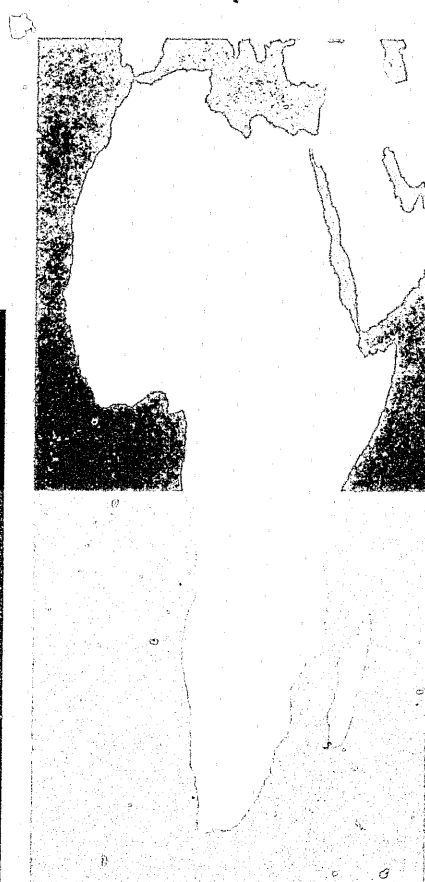


Informe sobre el Desarrollo Mundial 1986

PUB6134

Recuperación vacilante y perspectivas de crecimiento sostenido
Políticas comerciales y de precios en la agricultura mundial
Indicadores del desarrollo mundial



*Informe
sobre el
Desarrollo
Mundial
1986*

*Banco Mundial
Washington, D.C.*

Copyright © 1986, Banco Internacional de
Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial
1818 H Street, N.W.
Washington, D.C. 20433, EE.UU.

Primera edición, julio de 1986

Reservados todos los derechos. Ninguna porción de esta publicación podrá ser reproducida, almacenada en sistemas de recuperación ni transmitida en forma alguna por medios electrónicos, mecánicos, de fotocopia, de grabación u otro cualquiera sin permiso previo del Banco Mundial. Hecho en los Estados Unidos de América.

Las denominaciones, las clasificaciones, las fronteras y los colores utilizados en los mapas del Informe sobre el Desarrollo Mundial no suponen juicio alguno por parte del Banco Mundial y sus instituciones afiliadas respecto de la situación jurídica o de otra naturaleza de ningún territorio, ni aprobación o aceptación de tales fronteras.

ISBN 0-8213-0766-5

ISSN 0271-1737

La Biblioteca del Congreso de los Estados Unidos ha catalogado la edición en inglés de esta publicación de la manera siguiente:

*World development report. 1978—
[New York] Oxford University Press.
v. 27 cm. annual.
Published for The World Bank.*

*1. Underdeveloped areas—Periodicals. 2. Economic development—
Periodicals I. International Bank for Reconstruction and Development.*

HC59.7.W659

330.9'172'4

78-67086

Distribuido para el Banco Mundial en España y América Latina por

Argentina

Carlos Hirsh, SRL
Florida 165, 4º piso
Galería Güemes
Buenos Aires, 1333

Colombia

Enlace Ltd.
Apartado Aéreo 34270
Bogotá, D.E.

Apartado Aéreo 4430
Cali

Costa Rica

Librería Trejos
Calle 11-13
Av. Fernández Guell
San José

Chile

Editorial Renacimiento
Miraflores 354
Santiago

España

Editorial Tecnos
O'Donnell 27
Madrid-9

Mundi-Prensa Libros,
S.A.
Castelló 37
Madrid-28001

Filipinas

National Book Store
701 Rizal Avenue
Metro Manila

México

INFOTEC
San Lorenzo 153-11,
Col. del Valle
Deleg. Benito Juárez
03100 México, D.F.

Panamá

Ediciones Librería
Cultural Panameña, S.A.
Av. 7, España 16
Panamá, Zona 1

Perú

Editorial Desarrollo, S.A.
Apartado 3824
Lima

Venezuela

Librería del Este
Aptdo. 60.337
Caracas 1060-A

Prefacio

El presente *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1986* es el noveno de la serie. En la Parte I se analizan las tendencias recientes de la economía mundial y las políticas que deberían aplicarse para lograr un crecimiento sostenido. La Parte II se dedica a las políticas comerciales y de precios relativas al sector agropecuario en el mundo en general. Como es costumbre, se incluye en el Informe un anexo con los *Indicadores del desarrollo mundial* actualizados, que presentan datos económicos y sociales correspondientes a más de 100 países.

La economía mundial acaba de entrar en el cuarto año consecutivo de crecimiento después de la recesión de 1980-82. Con todo, la recuperación sigue siendo vacilante y muchos países en desarrollo continúan aquejados por graves problemas de ajuste. Si bien la reciente disminución de los precios del petróleo, los tipos de interés reales y la inflación estimulará tanto a los países industriales como a las naciones en desarrollo, a un gran número de estas últimas fuertemente endeudadas —y, en particular, a las exportadoras de petróleo— les resultará difícil mantener el crecimiento a corto plazo. Además, los efectos favorables de la recuperación se han hecho sentir mucho menos en varios países de bajos ingresos de África al Sur del Sahara.

En la Parte I del presente informe se analizan las políticas que habrían de adoptarse para hacer posible el crecimiento sostenido de la economía mundial. Se hace hincapié en la importancia que reviste el que los países industriales continúen aplicando las políticas que ya han permitido reducir la inflación y moderar las distorsiones y rigideces del mercado. No obstante, sigue siendo preocupante la intensificación de las restricciones al comercio internacional. Para lograr un crecimiento considerable y sostenido, la reforma de las instituciones y

los incentivos nacionales debe verse acompañada de renovados esfuerzos en pos de un comercio internacional más libre. Se describe la importante labor realizada por los países en desarrollo para reformar sus políticas y ajustarse a los rápidos —y a menudo grandes— cambios experimentados por la economía mundial a partir de 1980. A pesar de que dichos países han hecho progresos considerables, muchos de ellos entran en la segunda mitad de la década agobiados por los efectos acumulados de las políticas internas, las cuantiosas obligaciones por concepto de la deuda externa y, en el caso de los exportadores de petróleo, la reciente baja de sus ingresos de exportación. Se subraya la importancia que reviste para el crecimiento la constante reforma de las políticas internas, con el fin de restablecer y mantener un medio macroeconómico estable y mejorar el sistema de incentivos. Uno de los componentes necesarios de este proceso de reforma es una mayor participación en el comercio internacional. No obstante, las reformas que introduzcan en sus políticas los países en desarrollo deberán apoyarse con una reducción de las barreras comerciales y un aumento de las corrientes netas de capital externo.

En la Parte II del Informe se desarrollan estos temas en el contexto de las políticas agropecuarias. Se examinan las de los países en desarrollo y las de los industriales en un marco integrado, haciéndose hincapié en la interdependencia mundial de las políticas agropecuarias nacionales y en las grandes ventajas que podrían derivarse de la liberalización del comercio de productos agropecuarios. Se sugiere que la liberalización del comercio sería una de las primeras medidas que deberían adoptarse a nivel internacional en relación con el sector agropecuario.

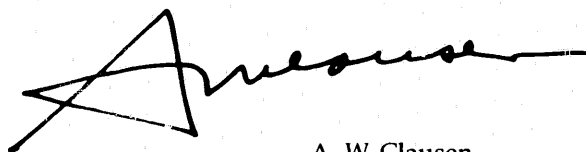
Se examinan las diferentes políticas que podrían

adoptar los países en desarrollo y se sugiere que la estabilidad y el crecimiento económicos se verían muy favorecidos por una mejora de las políticas comerciales y de precios. En muchos países en desarrollo, tanto las políticas macroeconómicas como las microeconómicas han obstaculizado el desarrollo de la agricultura. Los tipos de cambio sobrevaluados, la protección de la actividad manufacturera interna y la imposición de gravámenes a las exportaciones agrícolas y a los cultivos alimentarios que compiten con las importaciones han desalentado la producción interna. Además, los programas de subvención a los consumidores y a los insumos agrícolas, así como los planes de estabilización de los precios a los consumidores y productores, a menudo han ocasionado considerables pérdidas de ingreso nacional real en los países en desarrollo. Sin embargo, se toma cada vez mayor conciencia de estos problemas, y algunos de estos países han iniciado ya reformas significativas —y en algunos casos radicales— de sus políticas.

Muchos países industriales también están considerando seriamente la reforma de sus políticas agropecuarias. Las que han aplicado en los últimos decenios han restringido las oportunidades comerciales de los países en desarrollo e incluso han sido contraproducentes para ellos mismos. En conjunción con la preparación de la próxima ronda de negociaciones del GATT, convendría reconocer las

oportunidades que existen de establecer un sistema agropecuario mundial más eficiente, es decir, un sistema que beneficie tanto a los países en desarrollo como a los industriales. Los adelantos alcanzados en el terreno de la tecnología agropecuaria ofrecen la oportunidad de una rápida expansión de la producción, siempre que se creen mercados mundiales más abiertos y competitivos.

Como en el caso de sus antecesores, el Informe sobre el Desarrollo Mundial de este año es un estudio realizado por el personal del Banco Mundial y los juicios expresados en él no reflejan necesariamente la opinión del Directorio Ejecutivo de la institución o de los gobiernos representados en éste.



A. W. Clausen
Presidente del
Banco Mundial

19 de mayo de 1986

Este Informe ha sido preparado por un equipo dirigido por Anandarup Ray e integrado por Trent Bertrand, Ajay Chhibber, Bruce Gardner, Orsalia Kalantzopoulos, Odin Knudsen, Donald O. Mitchell, Alan Walters, John Wilton y L. Alan Winters, con la asistencia de Thérèse Belot, Zohreh Hedjazi, M. Shahbaz Khan, Donald F. Larson, Tani Maher, Yasmin Saadat, Rodney Smith y Robert Wieland. D. Gale Johnson, Ulrich Koester y otras muchas personas —del Banco y de fuera de la institución— hicieron comentarios y aportaciones útiles (véase la Nota bibliográfica). El Departamento de Análisis y Proyecciones Económicas, bajo la dirección de Jean Baneth, prestó apoyo a las tareas relativas a la Parte I, y Enzo Grilli, Peter Miovic y Heywood Fleisig coordinaron el trabajo de dicho Departamento en materia de proyecciones. Ramesh Chander, con la asistencia de Edward Cieslikowski, también de dicho Departamento, supervisó la preparación de los Indicadores del desarrollo mundial; Elizabeth Crayford corrigió los Indicadores, y Shaida Badiee tuvo a su cargo el diseño de sistemas. También se debe especial agradecimiento al personal responsable de la composición, en particular Joyce Eisen, Pensri Kimpitak y Victoria Lee, así como al personal de apoyo, dirigido por Rhoda Blade-Charest e integrado por Banjonglak Duangrat, Jaunianne Fawkes, Carlina Jones y Patricia Smith. El trabajo se llevó a cabo bajo la dirección general de Anne O. Krueger y Constantine Michalopoulos, con John Parker como asesor de redacción.

La traducción de todo el Informe se realizó en la División de Servicios Lingüísticos del Banco Mundial.

Indice

Definiciones y notas sobre los datos ix

Siglas x

1 Introducción 1

Perspectivas de la economía mundial 1

Políticas comerciales y de precios en la agricultura mundial 3

Parte I Recuperación vacilante y perspectivas de crecimiento sostenido

2 La recuperación vacilante 17

Los países industriales 19

Los países en desarrollo 27

3 Oportunidades de crecimiento 45

Políticas para fomentar el crecimiento en los países en desarrollo 45

Un decenio de oportunidad, 1985-95 49

Políticas necesarias para los resultados de la hipótesis con proyecciones altas 51

Perspectivas de los países en desarrollo 52

Corrientes de capital y deuda 63

Iniciativas internacionales y la función del Banco Mundial 66

Parte II Políticas comerciales y de precios en la agricultura mundial

4 Políticas agropecuarias de los países en desarrollo: tipos de cambio, precios y tributación 70

Las políticas económicas generales y la agricultura 71

La agricultura como fuente de ingresos tributarios 93

5 Políticas agropecuarias de los países en desarrollo: comercialización y estabilización, subvenciones y reformas de las políticas 97

Comercialización y estabilización 97

Subvenciones a los consumidores 103

Programas de apoyo a los productores 108

Reformas de las políticas 119

6 Políticas agropecuarias de los países industriales 127

Características de las políticas agropecuarias 127

Ventajas y desventajas internas de las políticas agropecuarias 139

Consecuencias internacionales 144

7 Iniciativas internacionales en el terreno del comercio de productos agropecuarios 155

Convenios internacionales sobre productos básicos 155

Financiamiento compensatorio 160

Preferencias comerciales 164

Ayuda alimentaria 168

8 Prioridades nacionales e internacionales en la agricultura 174

Prioridades para los países en desarrollo	174
Liberalización del comercio	176
Las negociaciones del GATT	178
El papel del Banco Mundial	178

Apéndice estadístico 180

Nota bibliográfica 188

Indicadores del desarrollo mundial 195

Cuadros del texto

1.1	Participación de la agricultura en el PIB, el empleo y las exportaciones en determinados años, 1964-84	4
1.2	Participación de la agricultura en las exportaciones de los países en desarrollo, 1979-83	5
1.3	Crecimiento de la producción agropecuaria, por grupos principales de productos primarios, 1961-84	5
1.4	Crecimiento de la producción de cereales en determinados países en desarrollo, 1971-84	7
1.5	Aumento real de los precios de los productos primarios, 1950-84	8
1.6	Crecimiento de las exportaciones mundiales, 1965-84	11
1.7	Participación en las exportaciones de los grupos principales de productos primarios agropecuarios, 1961-63 y 1982-84	13
2.1	Crecimiento del PNB real en cinco países industriales, 1979-85	17
2.2	Saldo presupuestario de siete países industriales como porcentaje del PNB, 1979-85	19
2.3	Saldos en cuenta corriente y tipos de cambio en Alemania, Estados Unidos y Japón, 1981-85	22
2.4	Gasto público total de siete países industriales, como porcentaje del PIB, 1964-83	23
2.5	Proporción de importaciones sujetas a barreras no arancelarias en mercados de países industriales, 1981 y 1984	25
2.6	Crecimiento real del PIB, 1965-85	28
2.7	Variación de los precios de exportación y de la relación de intercambio, 1965-85	29
2.8	Crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo, 1965-85	29
2.9	Crecimiento, inversión neta y relación capital-producto de 24 países en desarrollo, 1960-84	31
2.10	Variaciones en los tipos de interés de los Estados Unidos y los precios de exportación de los países en desarrollo, 1978-85	40
2.11	Indicadores de la deuda de los países en desarrollo, 1980-85	41
2.12	Nuevos compromisos a favor de prestatarios públicos o con garantía pública de los países en desarrollo, 1978-84	41
2.13	Saldo en cuenta corriente de los países en desarrollo, 1980-85	42
2.14	Corrientes de capital público y privado a largo plazo hacia los países en desarrollo, 1975 y 1980-85	43
3.1	Resultados medios de los países industriales y en desarrollo, 1965-95	50
3.2	Crecimiento del PIB per cápita, 1965-95	51
3.3	Cambios en el comercio de los países en desarrollo, 1965-95	54
3.4	Saldo en cuenta corriente y su financiamiento en los países en desarrollo, 1985 y 1995	64
3.5	Corrientes netas de financiamiento hacia los países en desarrollo en años determinados, 1980-95	64
4.1	Protección de la agricultura en comparación con la industria manufacturera en determinados países en desarrollo	72
4.2	Índice de los tipos de cambio reales en determinados países africanos	77
4.3	Índice de los coeficientes de protección nominal y real correspondientes a los cereales y los cultivos de exportación en determinados países africanos, 1972-83	78
4.4	Resumen de las reacciones de la producción a los cambios de los precios	78
4.5	Crecimiento de la producción y las exportaciones de cacao y aceite de palma, y participaciones de determinados países en desarrollo en el mercado de exportación de esos productos, 1961-84	86

5.1	Indices de inestabilidad de los precios, 1964-84	99
5.2	Tendencias de los precios del pan y consumo e importaciones de trigo en determinados años, 1969-81	106
5.3	Aumento de la producción de determinados productos básicos en China, 1957-84	121
5.4	Aumento de los rendimientos de determinados productos básicos en China, 1957-83	121
6.1	Coeficientes de protección nominal de los precios a los productores y consumidores de determinados productos básicos en los países industriales, 1980-82	130
6.2	Frecuencia de aplicación de diferentes barreras no arancelarias en los países industriales, 1984	136
6.3	El valor de mercado de las cuotas en Ontario (Canadá), 1984	137
6.4	Pérdida de eficiencia interna ocasionada por la intervención en el sector agropecuario en varios países industriales	140
6.5	Costos y beneficios internos anuales de la protección agropecuaria para los consumidores, contribuyentes y productores en la CE, Estados Unidos y Japón	141
6.6	Variaciones en los ingresos de exportación, los costos de importación y los aumentos de eficiencia correspondientes a determinados productos básicos de países en desarrollo como resultado de una reducción del 50% en las tasas arancelarias de la OCDE, 1975-77	149
6.7	Repercusión en los precios y el comercio internacionales de la liberalización de los mercados de determinados productos básicos, 1985	152
6.8	Aumentos de la eficiencia ocasionados por la liberalización de determinados productos, por grupos de países, 1985	153
6.9	Efectos de la liberalización internacional de los precios, 1985	153
7.1	Actuales convenios internacionales sobre productos básicos agrícolas	157
7.2	Principales beneficiarios de los elementos de donación del STABEX, 1975-83	163
7.3	Características del SFC y el STABEX	164
7.4	Ayuda alimentaria en cereales, 1971-83	171
8.1	Financiamiento del Banco Mundial para desarrollo agrícola y rural, por finalidades y períodos	179

Cuadros del apéndice estadístico

A.1	Crecimiento de la población, 1965-85, y proyecciones hasta el año 2000	180
A.2	Población y PNB per cápita en 1980 y tasas de crecimiento, 1965-85	181
A.3	PIB en 1980 y tasas de crecimiento, 1965-85	181
A.4	Población y composición del PIB en años seleccionados, 1965-85	182
A.5	Estructura de la producción en función del PIB en años seleccionados, 1965-84	182
A.6	Tasas de crecimiento sectorial, 1965-84	183
A.7	Indicadores del consumo, el ahorro y la inversión en años seleccionados, 1965-84	183
A.8	Crecimiento de las exportaciones, 1965-85	184
A.9	Variaciones en los precios de exportación y en la relación de intercambio, 1965-85	185
A.10	Crecimiento de la deuda a largo plazo de los países en desarrollo, 1970-85	185
A.11	Ahorro, inversión y balanza en cuenta corriente, 1965-84	186
A.12	Composición de la deuda pendiente, 1970-84	187

Figuras del texto

1.1	Tendencias de la producción agrícola y de alimentos, 1961-84	6
1.2	Rendimientos de cereales en determinados países, 1965-84	6
1.3	Tendencias de los precios agrícolas reales en los Estados Unidos en determinados años, 1800-1985	7
1.4	Tendencias del comercio y de la balanza comercial de alimentos, 1961-84	12
1.5	Coeficientes de protección nominal	15
2.1	Tasa de crecimiento del PIB real en países en desarrollo e industriales, 1961-85	17
2.2	Tasas de crecimiento, inflación y desempleo en siete países industriales, 1965-85	18
2.3	Desajuste de los tipos de cambio y crecimiento del PIB real en 24 países en desarrollo, 1960-83	35
2.4	Inestabilidad de los tipos de cambio e inversión neta en 24 países en desarrollo, 1960-83	35
2.5	Reprogramación de la deuda, 1979-85	42
4.1	Relación precios a nivel de la explotación agrícola-precios en frontera correspondiente a determinados productos básicos de países en desarrollo a finales del decenio de 1970 y principios del de 1980	74
4.2	Indices de los tipos de cambio reales y las exportaciones de productos agropecuarios en Ghana, Nigeria, Brasil y Chile, 1961-84	82

4.3	Producción, consumo e importaciones de cereales en Africa al Sur del Sahara, 1965-84	88
4.4	Crecimiento anual medio de los sectores agropecuario e industrial en determinados países en desarrollo, 1973-84	91
5.1	Subvención de alimentos como porcentaje del gasto público total en determinados países en desarrollo, 1973-83	105
6.1	Precios de umbral y en frontera de determinados cereales en la Comunidad Europea, 1968-84	133
6.2	Coeficientes de protección nominal y diferencias de ingresos en determinados países industriales, 1980	142
6.3	Consumo de forrajes per cápita y precios del maíz en determinadas regiones industriales, 1960-84	148
7.1	Convenios internacionales sobre productos básicos: escalas y niveles de precios	161

Recuadros

1.1	La seguridad alimentaria	9
1.2	Sobre las causas de las hambrunas: Adam Smith y testimonios del presente	10
1.3	El proteccionismo agrícola en un contexto histórico	14
2.1	La inflación como un impuesto	20
2.2	Proteccionismo: ¿Quién sale perdiendo?	26
2.3	Políticas macroeconómicas contradictorias: el caso de Filipinas, 1980-83	36
2.4	Reacción ante una crisis de endeudamiento	38
3.1	Las negociaciones comerciales multilaterales y el GATT	53
3.2	Cómo afecta una baja del precio del petróleo a los países en desarrollo	56
3.3	El problema de la deuda de los países de Africa al Sur del Sahara	59
3.4	La deuda pendiente y los países de ingresos medianos fuertemente endeudados	62
4.1	Los precios del café y las políticas macroeconómicas de Colombia	73
4.2	Mercados flexibles en Níger	79
4.3	Las políticas comerciales y la actuación del sector agropecuario: el caso de la Argentina	80
4.4	El petróleo y la agricultura: Nigeria e Indonesia	83
4.5	Los precios y la comercialización de productos agropecuarios en Tanzania	84
4.6	Derechos de exportación y facultades de monopolio	87
4.7	Autosuficiencia alimentaria en Asia	89
4.8	Las políticas de precios agrícolas y el medio ambiente: el caso de Haití	90
4.9	La tributación del sector agropecuario en el Japón	92
4.10	El costo de eficiencia de los derechos de exportación	94
5.1	La aversión al riesgo en la agricultura	100
5.2	Existencias reguladoras de cereales y estabilización de los precios en la India	102
5.3	Fondo de regulación de Papua Nueva Guinea	104
5.4	Reforma de las subvenciones de los alimentos en Sri Lanka	107
5.5	Orientación de la asistencia económica a beneficiarios específicos en Tamil Nadu (India)	108
5.6	Subvención del crédito en el Brasil	114
5.7	Mejoramiento de los mercados financieros rurales en Indonesia	115
5.8	Programas de replantación de caucho en Tailandia	118
5.9	Mejoras de las políticas agrícolas en Bangladesh	122
5.10	Reforma del sector del algodón en el Sudán	124
6.1	El sostén de los precios en la industria de productos lácteos	129
6.2	La protección de los productores de azúcar	132
6.3	Restricciones a la tenencia de la tierra y agricultura de dedicación parcial	134
6.4	Subvenciones ocultas: las tarifas de Crow's Nest	139
6.5	Vino viejo en pellejos nuevos	143
6.6	Precios de los productos primarios, renta del suelo y tasas de rendimiento	144
6.7	El proteccionismo y la elaboración de productos agropecuarios	147
6.8	Simulación de políticas agropecuarias liberalizadas	151
7.1	Recientes convenios sobre productos agrícolas	158
7.2	Futuros y opciones de productos básicos	160
7.3	La Convención de Lomé	165
7.4	El Protocolo del Azúcar de la CE	166
7.5	Comercio agrícola entre países en desarrollo	169
7.6	Instituciones de ayuda alimentaria	170
7.7	Los problemas de la ayuda alimentaria de emergencia	172

Definiciones y notas sobre los datos

Los principales grupos de países utilizados en el texto de este Informe y en los Indicadores del desarrollo mundial se definen de la manera siguiente:

- *Países en desarrollo*, que se dividen en *países de bajos ingresos*, los que en 1984 tenían un producto nacional bruto (PNB) per cápita inferior a \$400, y *países de ingresos medianos*, los que en 1984 tenían un PNB per cápita superior a \$400. Los de ingresos medianos se dividen también en *exportadores de petróleo* e *importadores de petróleo*, del modo siguiente:

- *Exportadores de petróleo de ingresos medianos* son Angola, Argelia, Camerún, Congo (República Popular del), Ecuador, Egipto (República Árabe de), Gabón, Indonesia, Irán (República Islámica del), Iraq, Malasia, México, Nigeria, Perú, República Árabe Siria, Trinidad y Tabago, Túnez y Venezuela.

- *Importadores de petróleo de ingresos medianos* son todos los demás países en desarrollo de ingresos medianos no clasificados como exportadores de petróleo. Un subgrupo, el de los *grandes exportadores de manufacturas*, comprende a Argentina, Brasil, Corea (República de), Filipinas, Grecia, Hong Kong, Israel, Portugal, Singapur, Sudáfrica, Tailandia y Yugoslavia.

- *Exportadores de petróleo de ingresos altos* (no incluidos en el grupo de países en desarrollo) son Arabia Saudita, Bahrein, Brunei Darussalam, Emiratos Arabes Unidos, Kuwait, Libia, Omán y Qatar.

- *Países industriales con economía de mercado* son los miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), a excepción de Grecia, Portugal y Turquía, que se incluyen en el grupo de países en desarrollo de ingresos medianos. En el texto se les denomina corrientemente *países industriales* o *economías industriales*.

- *Países de Europa Oriental con economía no de mercado* son los siguientes: Albania, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, República Democrática Alemana, Rumania y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). Se les denomina a veces *países con economía no de mercado*.

- *Africa al Sur del Sahara* comprende a los 39 países africanos en desarrollo situados al sur del Sahara —a excepción de Sudáfrica— que se incluyen en la publicación *Programa conjunto de acción para el desarrollo sostenido en Africa al Sur del Sahara* (Banco Mundial, 1984).

- *Oriente Medio y Norte de Africa* abarca a Afganistán, Arabia Saudita, Argelia, Egipto (República Árabe de), Emiratos Arabes Unidos, Irán (República Islámica del), Iraq, Israel, Jordania, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, Omán, República

Árabe Siria, Túnez, Turquía, Yemen (República Árabe del) y Yemen (República Democrática Popular del).

- *Asia Oriental* comprende a todos los países de ingresos bajos y medianos del este y el sudeste de Asia y el Pacífico ubicados al este de Birmania, China y Mongolia, e incluye a estos tres países.

- *Asia Meridional* abarca a Bangladesh, Bhután, India, Nepal, Pakistán y Sri Lanka.

- *América Latina y el Caribe* incluye a todos los países americanos y caribeños situados al sur de los Estados Unidos de América.

- *Grandes prestatarios* son los países con un volumen estimado de deuda desembolsada y pendiente de más de \$15.000 millones a finales de 1984. Se incluye en este grupo a Argentina, Brasil, Corea (República de), Chile, Egipto (República Árabe de), India, Indonesia, Israel, México, Turquía, Venezuela y Yugoslavia.

Los *términos económicos y demográficos* se definen en las notas técnicas de los Indicadores del desarrollo mundial, en los cuales se han usado los grupos de países descritos, pero incluyendo sólo los países con más de un millón de habitantes.

Las *toneladas* son toneladas métricas (t), que equivalen a 1.000 kilogramos (kg) o 2.204,6 libras.

Las *tasas de crecimiento* se expresan en términos reales, a menos que se indique lo contrario. Cuando corresponden a intervalos de años, las que se mencionan en los cuadros abarcan el período comprendido entre el comienzo del año base y el final del último año dado.

Los *dólares* (\$) son dólares corrientes de los Estados Unidos de América, salvo indicación contraria.

El *símbolo* .. en los cuadros significa "no disponible".

El *símbolo* — en los cuadros significa "no se aplica".

Todos los cuadros y figuras se basan en datos del Banco Mundial, a menos que se especifique lo contrario.

Los datos de fuentes secundarias no siempre abarcan hasta finales de 1984. Las cifras del Informe de este año correspondientes a datos históricos pueden diferir de las incluidas en ediciones anteriores debido a la continua actualización que se lleva a cabo, a medida que se dispone de datos más fiables, así como a la nueva compilación de determinados datos correspondientes a una muestra de 90 países. Esta nueva compilación ha sido necesaria para permitir una mayor flexibilidad en la reagrupación de países con fines de elaboración de proyecciones.

Siglas

AIF Asociación Internacional de Fomento.

AOD Asistencia oficial para el desarrollo.

BIRF Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

CAD Comité de Asistencia para el Desarrollo, de la OCDE. Está integrado por Alemania (República Federal de), Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Reino Unido, Suecia, Suiza y la Comisión de las Comunidades Europeas.

CE Comunidad Europea. Está integrada por Alemania (República Federal de), Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y Reino Unido. Grecia ingresó en la CE en 1981; España y Portugal lo hicieron en 1986.

CFI Corporación Financiera Internacional.

CIAT Centro Internacional de Agricultura Tropical.

CIMMYT Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo.

DEG Derecho especial de giro.

ECU (European Currency Unit) — unidad monetaria europea.

FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations) — Organización de las Naciones

Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

FMI Fondo Monetario Internacional.

GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) — Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

IFPRI (International Food Policy Research Institute) — Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria.

IRRI (International Rice Research Institute) — Instituto Internacional de Investigaciones sobre el Arroz.

LIBOR (London Inter-Bank Offered Rate) — tipo o tasa de oferta interbancaria de Londres.

OCDE Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. Está integrada por Alemania (República Federal de), Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía.

PIB Producto interno bruto.

PNB Producto nacional bruto.

SFC Servicio de financiamiento compensatorio.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) — Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

1

Introducción

La agricultura y el crecimiento económico son los temas de esta edición del *Informe sobre el Desarrollo Mundial*. Debido a que la agricultura representa una parte importante de la economía de muchos países en desarrollo, el éxito que se logre en este sector desempeñará un papel destacado en lo referente a determinar el rumbo de las economías nacionales durante decenios. Al mismo tiempo, las políticas que afectan a la economía general de un país —por ejemplo, las relativas al tipo de cambio, el régimen comercial o el gasto público— influyen en el desempeño del sector agropecuario. Tanto en el seno de un mismo país como en todo el ámbito de las economías interdependientes del mundo, se precisan políticas más apropiadas a fin de que mejore la asignación de los recursos y aumenten los ingresos reales. En el sector agropecuario, el uso más eficaz de los recursos exigirá la eliminación de los sesgos inducidos por las políticas oficiales, que generalmente discriminan en contra de la producción y el comercio en los países en desarrollo, y también la abolición de las subvenciones excesivas, que generan exceso de producción en las naciones industriales. En un ámbito económico más amplio, las políticas más apropiadas en materia de asignación de recursos se requieren para ayudar a los países en desarrollo a ajustarse a las circunstancias externas cambiantes —un proceso esencial para el crecimiento— y para corregir ciertos problemas muy arraigados que han restringido el crecimiento económico en los países industriales.

En las dos partes de este Informe se exploran los temas mencionados. En la Parte I se examinan el desempeño de la economía mundial desde 1980 y las perspectivas de cara a los próximos diez años. Se llega a la conclusión de que, si bien es probable que los descensos de los tipos de interés y los precios del petróleo registrados recientemente proporcionen estímulo a la economía mundial, es esencial

introducir reformas adicionales de las políticas, tanto a nivel interno como internacional, a fin de aprovechar plenamente dicho estímulo. A un nivel menos general, sin embargo, es evidente que ciertos subgrupos de países en desarrollo —en particular los exportadores de petróleo fuertemente endeudados y algunos de los países africanos de bajos ingresos— seguirán enfrentando un período de ajuste muy difícil a corto plazo. Para ellos, las reformas de las políticas internas son necesarias, pero no suficientes: precisarán también de acceso a recursos externos adicionales y a mercados de exportación.

En la Parte II se analizan las conexiones entre las políticas gubernamentales y la agricultura, destacándose la interdependencia de las políticas agropecuarias de diferentes partes del mundo. Las políticas públicas, tanto en los países en desarrollo como en los industriales, influyen fuertemente en el crecimiento de la agricultura y de los ingresos rurales, y a menudo esta influencia trasciende con mucho las fronteras nacionales. El hecho quizás más sorprendente es que, en general, es en el mundo en desarrollo donde se discrimina en contra de los agricultores, a pesar de que a ellos corresponden grandes proporciones del producto interno bruto (PIB) y los ingresos de exportación, y son los países industriales los que subvencionan la producción agrícola, aunque sus agricultores representan una pequeña proporción del PIB y el empleo. El Informe investiga las ganancias que la economía mundial podría derivar de la eliminación de esas distorsiones y concluye con un examen de las prioridades en materia de reforma.

Perspectivas de la economía mundial

La economía mundial inicia ahora el cuarto año de su recuperación de la profunda recesión de 1980-82. El producto de los cinco países industriales

mayores aumentó en 3% en términos reales en 1983 y 4,2% en 1984, y las tasas anuales de inflación han descendido pronunciadamente. En los países en desarrollo, el crecimiento del producto ha aumentado de 2% en 1983 a 5,4% en 1984. Sin embargo, este crecimiento, aunque sostenido, se ha desacelerado últimamente. Las tasas de crecimiento de los cinco países industriales mayores bajaron a 2,8% en 1985 y sus niveles de desempleo e intereses reales se han mantenido elevados. El crecimiento de los países en desarrollo disminuyó a 4,4% en 1985 y, a pesar de las recientes bajas de los precios del petróleo, los tipos de interés reales y la inflación, muchos de ellos siguen enfrentando problemas graves que limitarán su crecimiento a plazo mediano.

Estos acontecimientos constituyen el tema del Capítulo 2, en el que se examinan las políticas que han dado forma a la economía mundial desde 1980. Se sostiene que, si bien muchos países industriales han logrado buenos resultados en lo referente a moderar la tasa de crecimiento monetario —y, de ese modo, la inflación—, han tenido menos éxito en cuanto a la aplicación de una política fiscal coherente. Ha ganado aceptación el punto de vista de que cuando el aumento de las tasas impositivas marginales y la disminución de la tasa de prestaciones se combinan, y esa tasa combinada alcanza niveles muy altos y desiguales, se producen efectos desincentivos y pérdidas de eficiencia, y ello ha hecho que los gobiernos se muestren comprensiblemente renuentes a aumentar las tasas impositivas. Pero las presiones sociales y políticas han hecho también difícil limitar las prestaciones o reducir el gasto público total. En consecuencia, los déficit públicos no se han reducido en medida significativa, y se han mantenido en niveles elevados en términos absolutos en los Estados Unidos. Esta combinación de políticas monetarias y fiscales fue en gran parte la responsable de los movimientos de los tipos de interés y del dólar estadounidense entre 1980 y comienzos de 1986. La reciente baja de esta moneda y de los intereses es reflejo de tres acontecimientos: el compromiso renovado por reducir el déficit del presupuesto federal de los Estados Unidos, la baja de los precios del petróleo y las medidas coordinadas de los países del Grupo de los Cinco (la República Federal de Alemania, Estados Unidos, Francia, Japón y el Reino Unido).

Si bien los movimientos de los tipos de interés y del dólar estadounidense impusieron costos de ajuste significativos a las economías de muchos países más al comienzo del decenio, hubo factores

que los mitigaron, entre los cuales el más importante fue el considerable déficit comercial de los Estados Unidos, que impulsó el crecimiento del comercio mundial —especialmente en 1984— y ayudó en gran medida a los países en desarrollo orientados hacia el exterior. Pero la coexistencia de cuantiosos déficit comerciales y tasas de desempleo de niveles sin precedentes en algunos países industriales ha tenido un efecto secundario desafortunado, a saber, un aumento señalado de las presiones a favor de más restricciones al comercio internacional. Irónicamente, estas presiones se producen cuando los países industriales están comenzando a cosechar los beneficios de los modestos avances que han hecho en lo referente a reducir rigideces y distorsiones en sus mercados internos de factores y bienes.

Para los países en desarrollo, la primera mitad del decenio de 1980 fue un período de ajuste a una economía mundial en proceso de rápido cambio. Las reformas que adoptaron para mejorar la asignación de los recursos y aumentar el nivel de eficacia eran necesarias, independientemente de lo que ocurriera en la economía mundial. Pero la magnitud de los cambios en los tipos de interés reales, los precios de los productos básicos, los mercados de exportación y las entradas netas de capital les obligó a efectuar los ajustes con rapidez, lo que en algunos casos supuso costos elevados. Sin embargo, los países en desarrollo que mantuvieron la estabilidad macroeconómica y pusieron en práctica políticas encaminadas a sacar el mayor partido posible de la cambiante economía mundial han superado la prueba con tasas de crecimiento vigorosas y perspectivas muy favorables. A otros, sin embargo, les ha resultado difícil restablecer el crecimiento. En muchos casos, unas políticas internas inadecuadas que han llevado a la asignación equivocada de los recursos y a la reducción de la eficiencia durante largos períodos han dado por resultado un aumento pequeño o nulo del producto. Los acontecimientos de la economía mundial después de 1980 pusieron de relieve la vulnerabilidad básica de esas economías y, en algunos casos, causaron una desaceleración del crecimiento. La disminución de los ingresos per cápita, que hasta los primeros años del decenio de 1980 se había producido sobre todo en África al Sur del Sahara, se extendió más, especialmente en América Latina. Aunque el crecimiento se reactivó en 1984, ha resultado difícil de sostener.

Es evidente que los países en desarrollo han hecho en general un esfuerzo por reformar sus políticas internas y ajustarse a las cambiantes cir-

cunstancias internacionales. Además, las recientes bajas de los precios del petróleo y de los tipos de interés reales han creado para la mayoría de ellos un ambiente externo que les ayudará en sus esfuerzos de reforma interna. Para algunos, sin embargo, el crecimiento más lento del comercio mundial (debido en parte al proteccionismo), los débiles precios de los productos de exportación, las cuantiosas obligaciones de reembolso de la deuda externa vigente y el declive continuado de las entradas netas de capital amenazan con neutralizar esas ganancias. Los exportadores de petróleo fuertemente endeudados se enfrentan a un período especialmente difícil en los próximos años. Muchos países en desarrollo tendrán dificultades para mantener las importaciones y la inversión interna a los niveles necesarios para apoyar el crecimiento a plazo mediano y atender el servicio de su deuda externa. Una mayor reducción de los niveles de consumo per cápita exacerbará las tensiones políticas y sociales en ellos y, a medida que se contraigan sus importaciones, hará también que disminuya el número de empleos en otros países.

En el Capítulo 3 se analizan las dos sendas divergentes que la economía mundial podría seguir en los diez próximos años. La hipótesis con proyecciones altas ilustra lo que sucedería con unas políticas apropiadas que intensificaran el estímulo otorgado a la economía mundial por los acontecimientos recientes. La hipótesis con proyecciones bajas presenta la alternativa, es decir, si las políticas hacen que se disipen los resultados de esos acontecimientos. En el caso hipotético con proyecciones altas, los países industriales podrían incrementar su PIB real en un 4,3% anual como promedio, mientras que en el caso de las proyecciones bajas la tasa de crecimiento sería de 2,5% solamente. La divergencia sería mayor para los países en desarrollo: 5,9% al año en el primer caso y 4% en el segundo. Es preciso insistir en que no se trata de predicciones, sino simplemente de ejemplos de lo que sucedería de seguirse determinadas políticas.

En lo que atañe a los países industriales, las medidas internas necesarias para alcanzar las tasas de crecimiento de la hipótesis con proyecciones altas comprenden la adopción de políticas monetarias y fiscales estables, la reducción de las distorsiones de precios y la introducción de más flexibilidad en sus mercados laborales. En el plano internacional, se necesitaría un esfuerzo concertado para reducir las restricciones al comercio mundial, a fin de incrementarlo. Debido a que los países industriales representan una proporción tan grande de la pro-

ducción mundial, las políticas que adopten tendrán un importante papel determinante del desempeño de la economía mundial. Ahora bien, esto no significa que los países en desarrollo no puedan cosechar beneficios modificando sus propias políticas. Por el contrario, serán éstas las que determinarán en qué grado aprovechen —o neutralicen— los cambios que se produzcan en la economía internacional a plazo mediano. Si los países en desarrollo adoptasen políticas que fomentaran el ahorro interno, incrementarían la eficacia con que utilizan los recursos y aumentarían sus vínculos con la economía mundial, sus tasas de crecimiento podrían aumentar en medida significativa independientemente de lo que hicieran los países industriales.

No obstante, además de esas políticas, los países de ingresos medianos fuertemente endeudados necesitarán ayuda adicional a fin de evitar que su crecimiento se estanque, contribuyendo con ello a la inestabilidad de los mercados financieros mundiales. También se requerirá asistencia adicional para detener el declive de los países africanos de bajos ingresos e invertir esa tendencia. En conclusión, el Capítulo 3 sostiene que se requiere un esfuerzo coordinado, a nivel interno e internacional, para restablecer la capacidad crediticia y el crecimiento, esfuerzo en el que el Banco Mundial desempeñará un papel importante.

Políticas comerciales y de precios en la agricultura mundial

La necesidad de mejorar las políticas comerciales y de precios y reformar las instituciones no es menos importante en la agricultura que en la economía en general. A su vez, los buenos resultados del sector agropecuario determinarán en gran medida el crecimiento económico de muchos países en desarrollo de bajos ingresos y ayudarán a aminorar la pobreza en las zonas rurales, donde vive la mayor parte de los habitantes más pobres de la tierra.

La agricultura es la actividad básica de las naciones más pobres del mundo. Emplea entre el 70% y el 80% de la fuerza laboral de los países en desarrollo de bajos ingresos y entre el 35% y el 55% en los de ingresos medianos. A este sector corresponde también una de las mayores participaciones en el PIB de los de bajos ingresos, que llega a ser de 35% a 45% en algunos de ellos (véase el Cuadro 1.1). En el siglo XIX, el porcentaje de la fuerza laboral que se ocupaba en la agricultura en casi todas las naciones que hoy son industriales era

Cuadro 1.1 Participación de la agricultura en el PIB, el empleo y las exportaciones en determinados años, 1964-84
(porcentajes)

Grupos	Participación de la agricultura en:					
	PIB		Empleo		Exportaciones ^a	
	1964-66	1982-84	1965	1980	1964-66	1982-84
Países de bajos ingresos	42,8	36,3	76,0	72,0	58,6	32,8
Africa	46,9	41,3	84,0	78,0	70,7	68,4
Asia	42,5	35,7	74,0	71,0	54,0	25,9
Exportadores de petróleo de ingresos medianos	21,8	14,8	62,0	50,0	40,8	13,6
Importadores de petróleo de ingresos medianos, excluidos los grandes exportadores de manufacturas	25,2	18,0	63,0	53,0	54,2	44,8
Grandes exportadores de manufacturas	19,3	12,1	50,0	36,0	56,9	20,2
Países en desarrollo	30,2	19,9	66,9	63,2	52,3	22,0
Países industriales	5,1	3,1	13,7	7,1	21,4	14,1

Nota: Los datos correspondientes a los países en desarrollo se basan en una muestra de 90 países.

a. Incluyen reexportaciones.

aproximadamente el mismo que ahora se registra en los países en desarrollo de bajos ingresos; en algunas, de forma destacada en Italia y la URSS, más del 70% de la fuerza laboral se empleaba en la agricultura hasta bien entrado el siglo XX. Actualmente, sin embargo, en los países industriales de Europa Occidental y América del Norte menos del 10% de la fuerza de trabajo está empleada en la agricultura, y el promedio correspondiente a todos los países industriales es de sólo 7%. La participación de la agricultura en el PIB de todos los países en desarrollo ha bajado ya del 30% registrado a mediados del decenio de 1960 a alrededor de 20% a comienzos del de 1980. Entre los países industriales, la agricultura representa poco más de 3% del PIB y aproximadamente un 14% de las exportaciones.

La participación de la agricultura en el ingreso nacional generalmente disminuye con el aumento del ingreso per cápita real, ya que a medida que sus ingresos suben las personas gastan un porcentaje decreciente de los mismos en alimentos. Asimismo, a medida que los agricultores incrementan la productividad de su tierra y su trabajo, se requiere una proporción cada vez menor de los recursos de un país para cultivar los alimentos que necesita el resto de la población. En los países en desarrollo de bajos ingresos, una familia de agricultores produce lo suficiente para alimentarse a sí misma y a otras dos personas; en la mayoría de los países industriales, esa familia produce bastantes alimentos para ella y hasta 50 personas más.

Por consiguiente, para muchos países en desarrollo una economía agropecuaria saludable tiene relación con el desarrollo a largo plazo, pero también con la estabilidad a corto plazo. Aunque la contribución de la agricultura a los ingresos de exportación de estos países ha bajado con respecto al nivel aproximado de 52% que alcanzaba a mediados de los años sesenta, todavía aportaba un 22% en los primeros años del decenio de 1980, y esa aportación era aún mayor en los países africanos de bajos ingresos y en los importadores de petróleo de ingresos medianos que todavía no son grandes exportadores de manufacturas. La importancia de las exportaciones de productos agropecuarios queda puesta de relieve en más detalle en el Cuadro 1.2.

Producción de alimentos

Durante los últimos 15 años la producción agrícola ha aumentado rápidamente en muchos países en desarrollo, y el crecimiento de la de alimentos ha sido más acelerado en éstos que en los países industriales y en los de Europa Oriental con economía no de mercado (véanse la Figura 1.1 y el Cuadro 1.3), debido en gran medida a la llamada "Revolución Verde", que comenzó a mediados del decenio de 1960 con el desarrollo de las variedades de trigo y arroz de alto rendimiento en el Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo (CIMMYT), en México, y en el Instituto Internacional de Investigaciones sobre el Arroz (IRRI), en Filipinas, y el Centro Internacional de Agricultura

Tropical (CIAT), en Colombia. Las nuevas semillas eran tan productivas que hicieron que resultara provechoso para los agricultores actualizar sus métodos de cultivo mediante la utilización de más fertilizante y otros insumos modernos, y también más rentable tanto para los agricultores como para los gobiernos invertir más en el mejoramiento del riego. En Punjab (India), por ejemplo, entre 1967 y 1972 miles de pozos para riego fueron perforados, principalmente por los mismos agricultores, y el consumo de fertilizantes aumentó de 760.000 t en 1966 a 2,38 millones de toneladas en 1972.

La combinación de semillas mejoradas, más fertilizante y mejor riego contribuyó a que se duplicaran los rendimientos en las tierras de regadío de

los países en desarrollo. China e India, los dos más populosos, aumentaron su producción de cereales a tasas de 3,2% y 4,1% al año, respectivamente, ambas superiores a las de crecimiento de la población, y algunos países lograron tasas aún más altas (véase el Cuadro 1.4). Pero la Revolución Verde se limitó en su mayor parte a las tierras de regadío y no afectó en absoluto a ciertas zonas, especialmente de África.

Las ramificaciones del progreso tecnológico son grandes. El hecho de que algunos países estén aún muy por detrás de otros en cuanto a rendimientos supone que hay un margen considerable para futuros aumentos de la producción en las tierras disponibles (véase la Figura 1.2). Es posible que haya

Cuadro 1.2 Participación de la agricultura en las exportaciones de los países en desarrollo, 1979-83

Grupos	Países con participación de 30%-60%	Países con participación de 60%-80%	Países con participación de 80%-100%
Países de bajos ingresos	4	6	11
África	3	3	11
Asia	1	3	0
Países de ingresos medianos	16	12	1
Exportadores de petróleo	1	0	0
Importadores de petróleo	11	11	1
Grandes exportadores de manufacturas	4	1	0
Todos los países en desarrollo	20	18	12

Nota: Las participaciones representan el porcentaje de los ingresos de exportación de productos agropecuarios en el total de las exportaciones de mercancías. Las exportaciones incluyen reexportaciones. Los datos se basan en una muestra de 90 países en desarrollo.

Cuadro 1.3 Crecimiento de la producción agropecuaria, por grupos principales de productos primarios, 1961-84

(variación porcentual anual media)

Grupos	Bebidas		Alimentos		Materias primas		Total de productos agropecuarios	
	1961-70	1971-84	1961-70	1971-84	1961-70	1971-84	1961-70	1971-84
Países en desarrollo	-0,4	1,9	2,2	3,2	4,5	2,3	2,4	3,0
Países de bajos ingresos	1,9	1,2	1,3	3,2	5,7	3,8	1,9	3,3
África	2,3	-0,5	2,6	2,0	6,0	-1,8	3,0	1,2
Asia	1,2	3,6	1,2	3,4	5,7	4,3	1,8	3,6
Exportadores de petróleo de ingresos medianos	3,5	0,5	3,0	3,1	1,5	-0,9	2,7	2,2
Importadores de petróleo de ingresos medianos	-2,9	2,8	3,5	3,2	4,8	1,0	2,9	2,9
Exportadores de petróleo de ingresos altos	-6,8	0,6	4,9	14,6	8,0	-0,5	5,0	14,1
Países industriales con economía de mercado	0,9	0,4	2,9	2,1	-4,9	0,4	2,2	2,0
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	5,3	7,0	3,6	0,5	4,3	1,9	3,7	0,7
Total mundial	-0,3	1,9	2,7	2,4	2,2	2,0	2,5	2,3

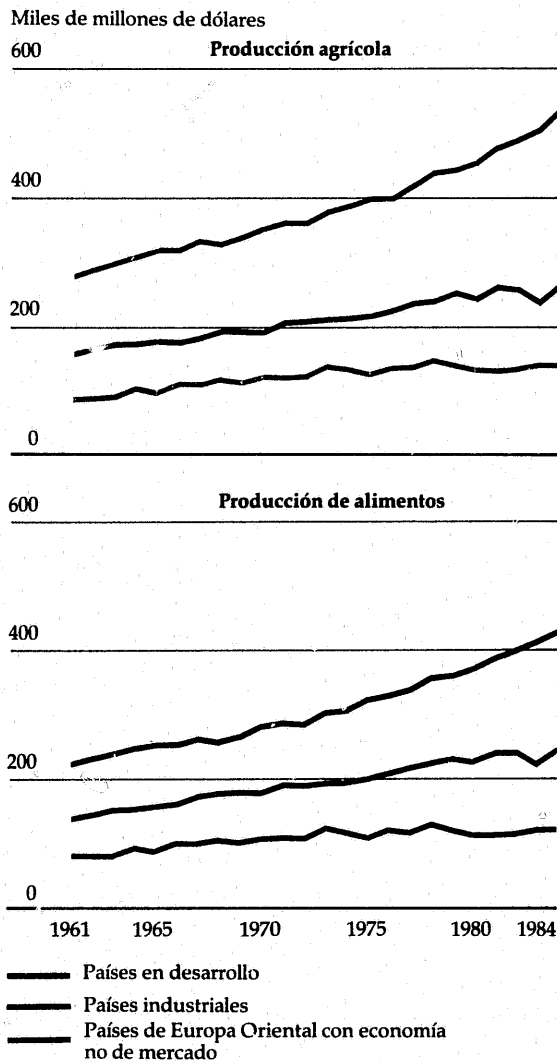
Nota: Datos ponderados utilizando los precios unitarios de exportación mundiales en 1978-82 a fin de permitir comparaciones entre países. Las tasas de crecimiento son estimaciones calculadas por el método de los mínimos cuadrados. El rubro de bebidas comprende café, cacao y té; el de alimentos abarca cereales, azúcar, carne, aves, productos lácteos, raíces y tubérculos, leguminosas, frutas y hortalizas, y el de materias primas incluye algodón, yute, caucho y tabaco.

Fuente: Basado en datos de la FAO.

nuevos descubrimientos tecnológicos; las investigaciones biogenéticas probablemente darán por resultado nuevas variedades de cultivos que requieran menos insumos y toleren mejor las plagas, la sequía y las enfermedades. A medida que se hagan más investigaciones y más inversiones en agricultura, los costos de producción de los alimentos deberán seguir bajando, como lo vienen haciendo desde hace más de un siglo.

En la Figura 1.3 se muestran los precios reales al

Figura 1.1 Tendencias de la producción agrícola y de alimentos, 1961-84

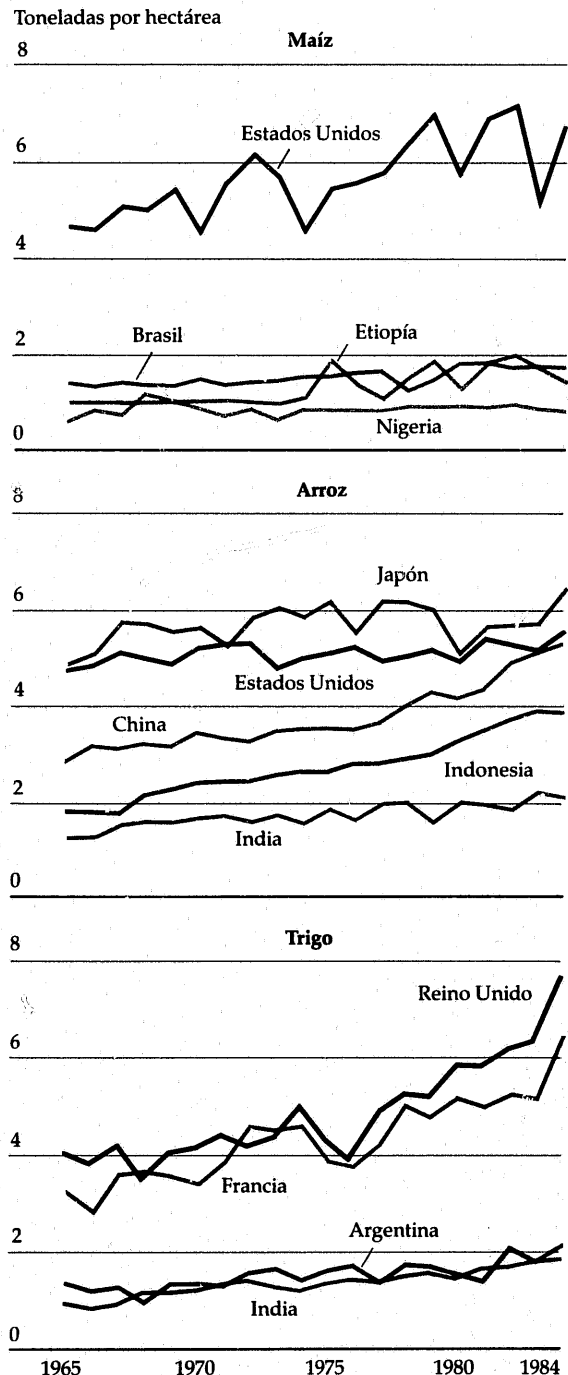


Nota: Datos ponderados utilizando los precios unitarios de exportación mundiales de 1978-82. La causa del descenso de la producción de los países industriales en 1983 fue la baja de la producción de los Estados Unidos, debida a los efectos del programa de reducción de las superficies cultivadas y a una sequía.

Fuente: Cálculos basados en datos de la FAO.

por mayor del trigo, el azúcar y el maíz desde 1800 hasta 1985 y los precios del arroz correspondientes a un período más breve. Si bien todos ellos han

Figura 1.2 Rendimientos de cereales en determinados países, 1965-84



Fuente: FAO.

Cuadro 1.4 Crecimiento de la producción de cereales en determinados países en desarrollo, 1971-84

Grupos	Variación porcentual anual media
<i>Producción alta</i>	
Indonesia	5,2
Corea	5,0
Filipinas	4,5
Pakistán	4,3
<i>Producción baja</i>	
Gambia	-0,3
Haití	-1,1
Zambia	-2,2
Ghana	-2,4

Fuente: Basado en datos de la FAO.

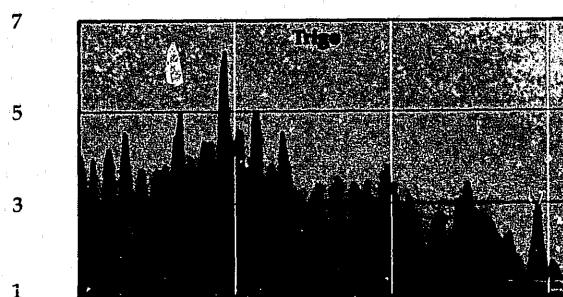
fluctuado ampliamente, es evidente que la tendencia ha sido a la baja desde mediados del siglo XIX. Ni siquiera los altísimos precios de comienzos del decenio de 1970 fueron extraordinarios conforme a normas históricas. Los precios del maíz han registrado un declive más o menos continuo desde la segunda guerra mundial —debido a la introducción de las variedades híbridas y a sus posteriores mejoras— y, a pesar del auge de comienzos de los años setenta, el precio del arroz se encuentra a su nivel más bajo desde 1900. Estas tendencias constituyen un recordatorio de que durante más de cien años los costos de la producción agrícola han bajado en términos reales. También vale la pena señalar que los numerosos períodos de aumentos pronunciados de los precios fueron de corta duración, por lo general de tres años o menos. En el Cuadro 1.5 se presenta un resumen más amplio de las tendencias de los precios desde 1950.

Robert Malthus afirmó a comienzos del siglo XIX que en el mundo escasearían los alimentos a medida que el crecimiento demográfico alcanzara una tasa que superase a la capacidad de producción alimentaria. Sin embargo, el descenso de los precios reales de los alimentos desde los tiempos de Malthus es un notable testimonio de la capacidad de los agricultores para adoptar nuevas tecnologías en beneficio de todos —especialmente los que tienen los ingresos más bajos— con el avance del crecimiento económico.

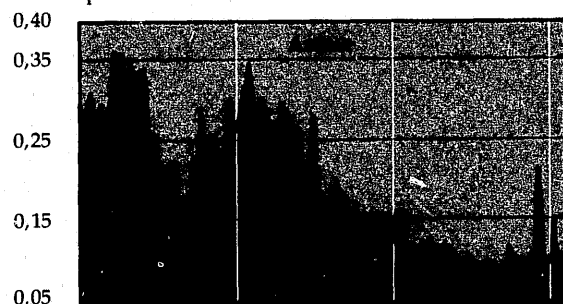
El pesimismo maltusiano aún prevalece en lo que se refiere a las perspectivas de producción de alimentos en África. Pero si las perspectivas de esta región parecen malas no es porque se hayan agotado todas las posibilidades de progreso tecnológico, sino porque apenas ha comenzado la introducción de nuevas tecnologías. Hay una gran

Figura 1.3 Tendencias de los precios agrícolas reales en los Estados Unidos en determinados años, 1800-1985

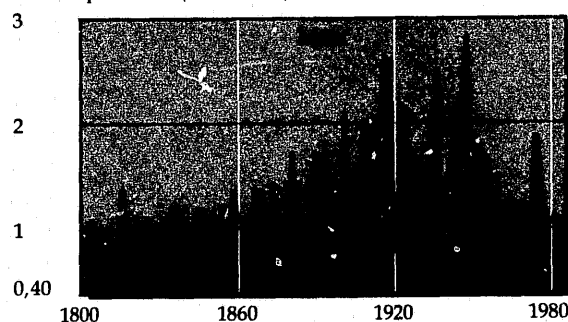
Dólares por bushel (35,23 litros)



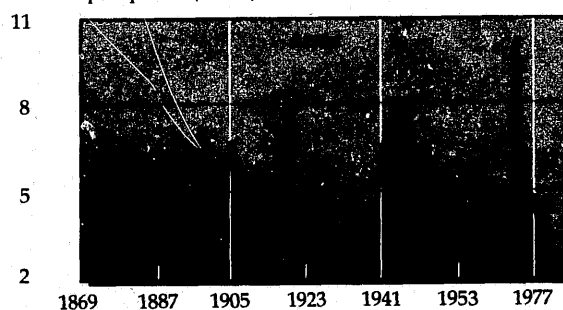
Dólares por libra



Dólares por bushel (35,23 litros)



Dólares por quintal (100 lb)



Nota: Precios al productor deflactados utilizando el índice de precios al por mayor de los EE.UU. (1967 = 100). Los precios del maíz antes de 1866 son estimaciones basadas en los precios de Virginia. Los precios del arroz antes de 1904 son estimaciones basadas en los precios de Nueva York. La línea quebrada indica que no se dispone de datos.

Fuente: Departamento de Agricultura de los EE.UU., *Agricultural Statistics*, diversos años; Oficina del Censo de los EE.UU., 1975, 1982 y 1985; Strauss y Bean, 1940; Peterson, 1928.

Cuadro 1.5 Aumento real de los precios de los productos primarios, 1950-84*(variación porcentual anual media)*

Productos	1950-59	1960-69	1970-79	1950-84
Total de productos agrícolas	-2,92	0,00	0,01	-1,03
Bebidas	-2,08	-1,26	7,46	-1,13
Cereales	-3,84	2,72	-1,31	-1,30
Grasas y aceites	-3,73	-0,73	-0,81	-1,29
Materias primas	-2,51	0,50	-1,72	-1,08
Metales y minerales	0,08	6,12	-4,06	-0,09

Nota: Datos deflactados utilizando el índice del valor unitario de las manufacturas (VUM). El índice del VUM es el índice c.i.f. de los precios en dólares estadounidenses de las exportaciones de manufacturas de los países industriales a los países en desarrollo. Las tasas de crecimiento exponencial anual han sido calculadas usando estimaciones hechas por el método de los mínimos cuadrados ordinarios.

necesidad de mejor infraestructura rural y más investigación, especialmente sobre cultivos alimentarios, y también es preciso mejorar la coordinación de las investigaciones con los servicios de extensión. Al mismo tiempo, los agricultores necesitan precios más favorables, acceso más fácil a los insumos y menores costos de comercialización. Como se examina en el Capítulo 4, las políticas económicas que discriminan en contra de la agricultura impiden el progreso tecnológico. Tanto las políticas macroeconómicas como las que atañen de forma específica al sector agropecuario influyen fuertemente en la rentabilidad de la agricultura, en la afluencia de mano de obra y capital hacia este sector —o la salida de estos factores del mismo— y en el ritmo de desarrollo de nuevas tecnologías y de adopción de éstas por los agricultores.

Malnutrición y hambrunas

Aunque la producción alimentaria ha crecido con más rapidez que la población en los países en desarrollo, el consumo de alimentos ha aumentado aún más aceleradamente, debido a las importaciones. El consumo alimentario en esos países aumentó en 3,5% al año entre 1971 y 1984, mientras que la población creció a una tasa de 2% al año. En Africa, sin embargo, el consumo subió en 2,6% al año solamente, tasa inferior a la de 2,8% de crecimiento anual de la población de la región. En el caso de los 36 países más pobres del mundo —de los que 26 se encuentran en Africa— el nivel del consumo de alimentos per cápita bajó en alrededor de 3% durante el decenio de 1970.

No es posible hacer cálculos precisos sobre la incidencia de la malnutrición crónica en los países en desarrollo, pero el problema es de vastas dimensiones según todos los criterios. En un estudio reciente del Banco Mundial (*La Pobreza y el Hambre —Temas y opciones sobre la seguridad alimentaria en los países en desarrollo*, 1986) se afirma que el número de personas afectadas puede oscilar entre 340 y 730

millones, y eso excluyendo a China. La malnutrición plantea un reto a todos los países en desarrollo de bajos ingresos, ya sean grandes o pequeños. Naturalmente, los gobiernos quieren adoptar medidas especiales para aliviarla, tales como el suministro de alimentos baratos a los pobres, transferencias de ingresos, actividades de socorro u otros tipos de programas alimentarios y de nutrición. Sin embargo, más allá de cierto punto estos tipos de medidas reducirán el crecimiento económico y harán más difícil financiar las medidas que el gobierno en cuestión desee adoptar. A ese punto se llega pronto en los países de bajos ingresos con tasas de crecimiento económico reducidas.

A los países en desarrollo —y al mundo en general— les preocupa justificadamente la malnutrición. Sin embargo, la causa de la malnutrición extendida a menudo no es una producción de alimentos deficiente, sino más bien la pobreza y la desigual distribución del ingreso. Los programas especiales, si se llevan a cabo de forma eficaz en función de los costos, pueden paliar la malnutrición, pero hay pocas esperanzas de que los países en desarrollo de bajos ingresos puedan hacer progresos significativos y sostenidos en su aminoración a menos que incrementen sus tasas de crecimiento económico (véase el Recuadro 1.1). Las mejores políticas para aliviar la malnutrición y la pobreza son las que hacen que aumente el crecimiento y la competitividad de la economía, ya que una economía que crece y es competitiva facilita una distribución más pareja del capital humano y otros activos y asegura ingresos mayores para los pobres. El avance en la lucha contra la malnutrición y la pobreza pueden sostenerse sólo si hay un crecimiento económico satisfactorio; es condición sine qua non.

Con las terribles imágenes del hambre en Africa aún frescas en la memoria, es difícil creer que la frecuencia de las hambrunas está disminuyendo, y sin embargo es cierto. Hasta el siglo XX, casi todos

los años se registraba una hambruna en alguna parte del mundo, y a menudo con números de víctimas penosamente elevados incluso en comparación con casos recientes. Es posible que más de diez millones de personas murieran de hambre en Bihar (India) a comienzos del decenio de 1770, en la India oriental a finales de la década de 1860 y en el norte de China un decenio más tarde.

Aunque el mundo ha sufrido una docena de hambrunas desde 1940, salvo unas pocas excepciones han sido todas de escala mucho menor que las hambrunas de siglos anteriores. Aún más, si bien la hambruna del Sahel en los primeros años del decenio de 1970 se adaptó al modelo clásico de los cultivos marchitándose en la tierra seca y llevando al hambre, muchas de las hambrunas ocurridas desde 1940 han sido resultado de guerras o disturbios civiles, más bien que de las condiciones climáticas o de escasez de alimentos.

El ejemplo de Africa y el recuerdo de las ham-

brunas del pasado no debe desviar la atención del notable éxito que se ha logrado en el último cuarto de siglo en lo referente a evitar el hambre en otras regiones, especialmente en la India. A ello han contribuido cuatro factores. Primero, el aumento del comercio internacional de cereales ha significado que los países que tienen necesidad de ello pueden importar alimentos con más facilidad. Segundo, los gobiernos, con la asistencia de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y otros organismos internacionales, se han mostrado más dispuestos a proporcionar alertas anticipadas de escaseces inminentes. Tercero, los países han adquirido mayor capacidad para distribuir alimentos a las zonas afectadas por las sequías y proporcionar a las personas hambrientas los medios de adquirir los alimentos disponibles. Cuarto, y más importante, muchos gobiernos han llegado a reconocer que la hambruna es un fenómeno complejo. Las políticas

Recuadro 1.1 La seguridad alimentaria

Uno de los mensajes principales de este Informe es que, a largo plazo, las personas pueden lograr la seguridad alimentaria solamente si tienen ingresos suficientes. La seguridad alimentaria y las políticas que tienen por fin aumentarla son los temas de un reciente estudio del Banco Mundial, *La Pobreza y el Hambre — Temas y opciones sobre la seguridad alimentaria en los países en desarrollo* (1986). Entre sus conclusiones cabe mencionar las siguientes:

- Seguridad alimentaria significa el acceso de todas las personas, en todo tiempo, a cantidades de alimentos suficientes para una vida activa y saludable. Hay dos tipos de inseguridad alimentaria: crónica y transitoria. La inseguridad alimentaria crónica consiste en una dieta continuamente deficiente a causa de la imposibilidad de adquirir alimentos. Afecta a las unidades familiares que constantemente carecen de capacidad para comprar, o para producir, suficientes alimentos. La inseguridad alimentaria transitoria es una disminución temporal del acceso de una unidad familiar a suficientes alimentos, como resultado de la inestabilidad de los precios o la producción de alimentos, o de los ingresos familiares; en su peor forma desemboca en hambrunas.

- Las cuestiones relativas a la seguridad alimentaria son importantes porque el mejoramiento de la nutrición representa una inversión en la productividad de la población de un país. Además, es probable que las medidas de ajuste que los países adopten para mejorar el desempeño de sus economías tengan más éxito si en el proceso no se comprometen los objetivos de la se-

guridad alimentaria.

- Los problemas de seguridad alimentaria no son forzosamente resultado de suministros insuficientes de alimentos, sino de la falta de poder adquisitivo de las naciones y las familias. A largo plazo, la seguridad alimentaria sólo puede asegurarse elevando los ingresos reales de las familias de modo que puedan permitirse adquirir suficientes alimentos.

En *La Pobreza y el Hambre* se examinan diversos medios eficaces en función de los costos para incrementar la seguridad alimentaria a corto plazo. Muchas de las medidas para combatir la inseguridad crónica son plenamente compatibles con un crecimiento económico eficiente, ya que suponen aumentar la capacidad productiva de las personas. Otras, sin embargo, representan cesiones recíprocas de un tipo u otro. Pero, como se señala en dicho estudio y en los Capítulos 4 y 5 del presente Informe, algunas de las medidas que los gobiernos adoptan con objeto de incrementar la seguridad alimentaria obran en contra del crecimiento económico y de dicha seguridad a largo plazo. Entre esas medidas cabe citar la persistente sobrevaloración de las monedas, los cuantiosos gastos en subvenciones de los alimentos para los consumidores y las costosas instalaciones de almacenamiento para mantener existencias excesivas de cereales. Cuando las cesiones recíprocas son inevitables, la identificación de los grupos más vulnerables como objetivos específicos de la ayuda alimentaria es un método mucho más eficaz y menos costoso que otras medidas.

económicas —como las relativas al comercio interno y externo, los precios a los productores y los métodos de financiación y distribución de los alimentos— influyen en la vulnerabilidad de un país a las hambrunas (véase el Recuadro 1.2).

El comercio y los precios

A pesar de que las perspectivas mundiales en materia de alimentos son favorables, no se puede ser excesivamente optimista acerca del estado de la agricultura mundial; el panorama podría ser mucho más positivo si se mejoraran las políticas comerciales y de precios. La mayor parte de los productos agropecuarios se intercambian en los mercados mundiales, proporcionando a todos los países oportunidades de incrementar sus ingresos mediante la especialización en aquellos en los que tienen una ventaja competitiva. Los avances logrados por los países en desarrollo en la agricultura durante los últimos decenios demuestran que

tanto ellos como los países industriales se benefician de un sistema eficiente de comercio internacional. Sin embargo, en estos últimos las barreras comerciales se han hecho más restrictivas y la mayoría de los países en desarrollo siguen políticas que inhiben el crecimiento de la producción agrícola y los ingresos rurales. El resultado de ello es que la mayor parte de los artículos alimentarios de exportación del mundo se cultivan en los países industriales, cuyos costos de producción son elevados, y se consumen en los países en desarrollo, donde esos costos son más bajos.

Tantos países en desarrollo dependen de las exportaciones de productos agropecuarios que lo que suceda en los mercados mundiales de éstos reviste importancia crítica. Entre 1965 y 1970, las exportaciones mundiales de artículos agropecuarios aumentaron con mayor lentitud que las de cualquier otro grupo importante de productos primarios: a una tasa de solamente 3,21% al año, en comparación con 8,46% al año para las exporta-

Recuadro 1.2 Sobre las causas de las hambrunas: Adam Smith y testimonios del presente

Las hambrunas pueden deberse a una diversidad de factores. Sequías, inundaciones, guerras, inflación, pérdidas acusadas de empleo; todos éstos y otros acontecimientos pueden privar a grandes sectores de la población de los medios para adquirir cantidades suficientes de alimentos. Hace más de 200 años Adam Smith analizó de forma esclarecedora la complejidad del fenómeno de la hambruna. Repudió la opinión entonces común de que el hambre con frecuencia es resultado de la manipulación de los mercados por los traficantes. Afirmó en efecto que "... los casos de carestía ... no han sido debidos a encarecimiento alguno en el precio de los granos, provocado por maquinaciones de quienes trafican sobre los mismos en el comercio interior ..." (Smith, Adam. *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* [1776]. México: Fondo de Cultura Económica, 1958, Libro Cuarto, Capítulo V, pág. 466.) Lo que es igualmente importante, Smith analizó la relación existente entre un declive económico general —no específicamente de la producción alimentaria— y la ocurrencia de una hambruna. Examinó asimismo la función de los salarios y el empleo en el suministro de medios de subsistencia y demostró cómo la causa del hambre puede ser la disminución del empleo o los salarios reales.

En una situación de contracción económica, escribió, "la demanda de criados y trabajadores" puede disminuir acusadamente y "muchos de los que aprendieron

oficios de una categoría superior, al no encontrar ocupación en ellos, se darían por satisfechos si encontrasen trabajos de inferior naturaleza", de modo que "la clase más baja registraría una competencia tan grande, por parte de quienes buscan empleo, que los salarios del trabajo se reducirían al nivel de la más miserable y escasa subsistencia del obrero. Muchos no encontrarían trabajo, ni aun a esos niveles tan precarios; correrían el riesgo de morir de hambre, tendrían que recurrir a la mendicidad o se hallarían expuestos a perpetrar las mayores atrocidades. La miseria, el hambre, la mortandad prevalecerían muy pronto en esta clase desdichada, y de ella el contagio pasaría a las superiores ..." (Ibid., Libro Primero, Capítulo VIII, págs. 71-72.)

Las conclusiones de Smith sobre las causas económicas generales del hambre han quedado confirmadas en los recientes estudios de las hambrunas contemporáneas realizados por Amartya Sen (1981, 1986). Los procesos económicos a través de los cuales los diferentes grupos de ocupaciones establecen sus derechos a los alimentos han de examinarse detenidamente para poder explicar los cambios económicos que llevan a "la miseria, el hambre y la mortandad" y la referencia de Smith a los medios económicos de subsistencia (como los salarios y el empleo) es especialmente útil. En el caso de la hambruna de Etiopía en 1973, por ejemplo, hubo una mala cosecha en la provincia de Wollo, pero no un descenso acusado de la disponibilidad total de

Cuadro 1.6 Crecimiento de las exportaciones mundiales, 1965-84

(variación porcentual anual en precios constantes de 1980)

Exportaciones	Promedio de 1965-70	Promedio de 1971-84	1981	1982	1983	1984
Productos agropecuarios	3,21	4,64	7,33	-0,63	-0,31	7,18
Alimentarios	2,66	5,27	8,68	1,58	-0,05	7,79
No alimentarios	4,33	3,00	3,71	-2,02	-1,08	5,39
Metales	9,65	4,90	-13,96	-6,39	4,59	4,87
Combustibles	12,70	-3,25	-12,03	-7,23	-2,02	2,01
Manufacturas	8,46	4,78	4,23	-2,40	4,81	11,15
Total	9,32	2,60	0,04	-3,07	2,61	8,55

Nota: Las exportaciones incluyen reexportaciones. En este cuadro no se incluye a los países de Europa Oriental con economía no de mercado. Las tasas de crecimiento se han calculado usando estimaciones hechas por el método de los mínimos cuadrados ordinarios.

ciones de manufacturas (véase el Cuadro 1.6).

A partir de 1970, sin embargo, el crecimiento de las exportaciones de productos agropecuarios ha aumentado, en tanto que el de las exportaciones de manufacturas se ha desacelerado; entre 1971 y 1984, las primeras aumentaron en 4,64% al año y las segundas en 4,78%. El crecimiento del comercio

de alimentos ha sido el más rápido: 5,27% al año. A los países en desarrollo ha correspondido en gran medida el aumento acelerado de las importaciones de alimentos (véase la Figura 1.4) y, entre ellos, a los de ingresos medianos se achaca el 80% de dicho aumento entre 1962 y 1984, aunque representan solamente alrededor de un tercio de la población de ese grupo. El crecimiento más rápido de las exportaciones de alimentos correspondió a los países industriales.

Tan importantes como la expansión de las exportaciones de alimentos han sido los cambios ocurridos en la estructura del comercio de estos productos. Como se puede observar en la Figura 1.4, las importaciones de alimentos de los países en desarrollo han aumentado enormemente desde 1975 y en 1984 alcanzaban un nivel casi igual al de las efectuadas por los países industriales con economía de mercado. Las importaciones alimentarias de los países de Europa Oriental con economía no de mercado han aumentado también. La balanza comercial de alimentos se ha inclinado pronunciadamente en contra de los países en desarrollo en una época de endeudamiento creciente y escasez de divisas.

Los cambios en las tendencias del comercio de alimentos que se muestran en la Figura 1.4 han sido evidentemente la característica más sobresaliente del comercio mundial de productos agrícolas en los últimos decenios. Explican también la evolución de las participaciones en los mercados de exportación. Como puede observarse en el Cuadro 1.7, desde comienzos del decenio de 1960 los países en desarrollo como grupo han registrado sólo pequeñas pérdidas de sus participaciones en dichos mercados en los rubros de bebidas y materias primas, pero sus pérdidas en los mercados de alimentos han sido grandes.

Estos cambios son reflejo no sólo del crecimiento de la población, sino también de las variaciones en

alimentos en Etiopía en general. Las víctimas del hambre en Wollo carecieron de capacidad económica para traer alimentos de otras regiones del país (a decir verdad, algunos alimentos salieron de la provincia de Wollo, afectada por la hambruna, hacia las zonas más prósperas del país, en particular Addis Abeba y Asmara). De forma similar, en las hambrunas de Bengala (India) en 1943 y de Bangladesh en 1974, la causa inmediata fue la disminución de los niveles de salarios reales y empleo en el sector rural, sin que hubiera ninguna reducción importante en la disponibilidad de alimentos (de hecho, el total de alimentos per cápita registró un nivel máximo durante la hambruna de Bangladesh). En el caso de Bengala, las barreras interprovinciales al comercio, que evitaron el movimiento de cereales desde otras provincias, contribuyeron a empeorar el hambre.

La adopción de políticas adecuadas en materia de hambrunas requiere un análisis económico de los muchos factores que influyen en la participación de los grupos vulnerables en el mercado. Exige comprender cabalmente el papel exacto de la producción y el comercio de artículos no alimentarios, además de los alimentos, y la índole de las políticas gubernamentales, incluida la influencia negativa de las barreras arbitrarias al comercio interno y externo, así como la contribución positiva de la generación de ingresos a través de proyectos públicos.

Figura 1.4 Tendencias del comercio y de la balanza comercial de alimentos, 1961-84

Miles de millones de dólares

60

Importaciones de alimentos

40

20

0

60

Exportaciones de alimentos

40

20

0

18

Balanza comercial de alimentos

12

6

0

-6

-14

1961 1965 1970 1975 1980 1984

— Países en desarrollo

— Países industriales

— Países de Europa Oriental con economía no de mercado

Nota: Los datos relativos a importaciones y exportaciones son datos de volumen ponderados utilizando los precios unitarios de exportación mundiales de 1978-82.

Fuente: Cálculos basados en datos de la FAO.

las pautas de consumo y las políticas económicas de los países en desarrollo. El mejor ejemplo es la importancia creciente del trigo en las dietas de los grupos pobres. Entre 1964 y 1966, la participación de estos países en el consumo mundial de trigo era de 39%; en el período de 1979-81 el promedio fue de 49%. El aumento de la urbanización, la comodidad que ofrece el pan y los precios internacionales bajos han sido todos factores contribuyentes, como lo han sido las monedas sobrevaloradas y las subvenciones de los alimentos para los consumidores urbanos en muchos países en desarrollo. Otro factor ha sido también la disponibilidad de ayuda alimentaria en algunos países. En 1960, el consumo de trigo en Bangladesh (entonces Pakistán Oriental) representaba menos de 2% del consumo total de cereales. Debido a la distribución subvencionada de trigo proveniente de la ayuda alimentaria, y también al aumento de la producción propia, el trigo constituye ahora alrededor de 20% del consumo de cereales. La dependencia creciente del trigo y la imposibilidad de producirlo económicamente en muchos países significa que ha de importarse en cantidades cada vez mayores. Entre 1979 y 1981, el trigo representaba el 59% de las importaciones cerealeras de los países en desarrollo. Al tiempo que el consumo de trigo aumentaba, el de cereales secundarios —maíz, cebada, etc.— en gran medida disminuía como proporción del consumo total de cereales. Las excepciones fueron los países en desarrollo de rápido crecimiento donde la carne ha adquirido importancia en la dieta. La República de Corea, Filipinas, Hong Kong, Malasia y Tailandia aumentaron su consumo indirecto de cereales secundarios en forma de piensos para el ganado y las aves de corral.

En estos cambios en la estructura del consumo y del comercio han influido fuertemente las políticas comerciales y de precios. Las restricciones al intercambio de productos agropecuarios —al menos entre los países industriales— han aumentado en gran medida. Antes de la primera guerra mundial y durante los decenios de 1920 y de 1950, los niveles de protección fueron comparativamente moderados, como se examina en el Recuadro 1.3. El crecimiento sin precedentes de las exportaciones de manufacturas, primero del Japón y recientemente de Corea, Hong Kong y Singapur, fue posible gracias al establecimiento de un sistema comercial abierto. Esto rindió buenos servicios al mundo en general, estimulando el crecimiento económico tanto de los países en desarrollo como de los industriales. Lo contrario ha ocurrido en la agricultura. Las intervenciones en este sector son casi uni-

Cuadro 1.7 Participación en las exportaciones de los grupos principales de productos primarios agropecuarios, 1961-63 y 1982-84
(porcentajes)

Grupos	Bebidas		Alimentos		Materias primas		Total de productos agropecuarios	
	1961-63	1982-84	1961-63	1982-84	1961-63	1982-84	1961-63	1982-84
Países en desarrollo	98,1	94,9	44,8	34,2	69,2	65,3	63,1	48,4
Países de bajos ingresos	27,6	23,8	9,0	3,6	15,6	13,6	15,1	8,3
Africa	19,6	15,8	1,5	0,3	6,0	4,9	6,9	3,5
Asia	8,0	8,0	7,5	3,3	9,6	8,7	8,0	4,8
Exportadores de petróleo de ingresos medianos	17,1	17,6	6,5	3,3	33,9	24,7	14,8	8,8
Importadores de petróleo de ingresos medianos	53,4	53,5	29,3	27,3	19,7	27,0	33,3	31,3
Exportadores de petróleo de ingresos altos	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
Países industriales con economía de mercado	1,7	4,7	46,2	62,7	23,5	24,0	30,5	47,9
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	0,2	0,4	8,9	3,0	7,3	10,7	6,4	3,6

Nota: Datos ponderados utilizando los precios unitarios de exportación mundiales en 1978-82 a fin de permitir comparaciones entre países. El rubro de bebidas comprende café, cacao y té; el de alimentos abarca cereales, azúcar, carne, aves, productos lácteos, raíces y tubérculos, leguminosas, frutas y hortalizas, y el de materias primas incluye algodón, yute, caucho y tabaco.

Fuente: Basado en datos de la FAO.

versales y la gestión de una gran parte del comercio de productos agropecuarios está en manos de organismos y juntas de comercialización del sector público. Los acuerdos comerciales bilaterales, la ayuda alimentaria y las preferencias especiales han distorsionado aún más las corrientes del intercambio comercial en la agricultura.

Cuando los precios internos se mantienen por debajo de los precios mundiales en la frontera de un país, se grava a los productores de artículos que compiten con las importaciones o que son para exportación; de forma similar, cuando los productores internos obtienen precios superiores a los precios en frontera, reciben un apoyo. La relación entre los precios internos y los precios en frontera —el coeficiente de protección nominal— es, por lo tanto, un indicador conveniente de las políticas que afectan al comercio.

El modelo de las políticas seguidas por los países industriales y en desarrollo se resume en la Figura 1.5, que se basa en un gran número de coeficientes de protección nominal correspondientes a cultivos alimentarios y no alimentarios (incluidas las exportaciones y las importaciones). Los países en desarrollo tienden claramente a gravar los productos básicos agropecuarios, y de ese modo alienan las importaciones y desalientan las exportaciones. El efecto es con frecuencia más fuerte de lo que refleja la Figura 1.5 debido a los tipos de cambio sobrevalorados. En contraste, los países industriales tienden a apoyar la producción interna, inhibiendo así las importaciones y fomentando las

exportaciones.

Como sugiere este modelo, el sesgo en contra de la agricultura en los países en desarrollo se ve exacerbado por los elevados niveles de protección existentes en los industriales, que han erigido elevadas barreras frente a las importaciones de productos de zonas templadas provenientes de aquellos y luego han subvencionado sus propias exportaciones. Las preferencias especiales que después han otorgado a muchos países en desarrollo no han neutralizado en medida significativa esas restricciones comerciales.

Las políticas de los países industriales afectan al nivel, la dirección y la estabilidad de los precios mundiales, y unas pocas naciones en desarrollo pueden también influir en los precios mundiales de las bebidas, las materias primas y algunos alimentos. Colectivamente, las políticas de los países en desarrollo pueden alterar los precios mundiales de los productos de zonas templadas. El hecho de que tanto unos como otros aislen sus precios internos de los mercados mundiales hace que los precios internacionales sean más inestables de lo que serían de otro modo. Un tema destacado de este Informe es que para examinar el desarrollo y el crecimiento futuros de la agricultura se requiere una perspectiva global, debido a la interdependencia de las políticas y los programas agrícolas internos de los diversos países.

En la Parte II del Informe se analizan las políticas de los países industriales y en desarrollo, mostrándose el modo en que inhiben el crecimiento, tanto

Recuadro 1.3 El proteccionismo agrícola en un contexto histórico

Los gobiernos han protegido a sus agricultores durante siglos. Desde que se inició el proceso de industrialización, ha habido solamente un breve paréntesis de comercio agrícola libre en Europa. Empezó con la abolición de las Leyes sobre aranceles de cereales por el Reino Unido en 1846 y para 1860 se había extendido por la mayor parte de Europa Occidental. Pero el comercio libre duró menos de dos décadas. Durante los 50 años siguientes, sólo Dinamarca, los Países Bajos y el Reino Unido resistieron la corriente de vuelta al proteccionismo que culminó con los elevados niveles de aranceles impuestos durante la depresión de los años treinta.

La protección de los productos agropecuarios antes de la primera guerra mundial y durante los años veinte fue todavía moderada en comparación con la que hubo en el decenio de 1930. El Cuadro 1.3A ofrece una muestra de los niveles arancelarios estimados correspondientes a productos alimentarios y bienes manufacturados en 1913, 1927 y 1931. En Europa Occidental, los niveles de los aranceles aplicados en 1913 a los productos alimentarios eran aproximadamente iguales a los impuestos a los bienes manufacturados; en 1927 eran solamente un poco mayores, pero en 1931 habían aumentado por encima de todos los demás. En el caso

extremo de Finlandia, los aranceles aplicados a los productos agrícolas eran cinco veces mayores que los correspondientes a los bienes semimanufacturados, y en Alemania los aranceles agrícolas eran cuatro veces mayores que los industriales.

En los años cincuenta los niveles de protección en Europa Occidental se habían reducido a los vigentes en los años veinte, pero un decenio más tarde habían aumentado de nuevo sustancialmente (véase el Cuadro 1.3B). El nivel medio correspondiente a la Comunidad Europea era más del triple que el de diez años antes y en Francia e Italia la protección había casi vuelto a su nivel de 1931.

En Asia Oriental, no menos que en Europa Occidental, los orígenes del proteccionismo agropecuario se remontan mucho más allá del pasado reciente. En 1904 Japón impuso un arancel a las importaciones de arroz y durante los decenios de 1920 y 1930 mantuvo los precios internos elevados a fin de fomentar la autosuficiencia. Una medida de esa protección fue la diferencia en el precio del arroz en Japón y en Tailandia. En los años veinte ese precio era tres veces mayor en Japón que en Tailandia, una variación demasiado grande para poder explicarla por las diferencias de calidad. La República de Corea, que fue parte del imperio japonés

Cuadro 1.3A Niveles estimados de aranceles en Europa como porcentaje de los precios en frontera, 1913, 1927 y 1931

Países	Productos alimentarios			Bienes semi-manufacturados			Manufacturas industriales		
	1913	1927	1931	1913	1927	1931	1913	1927	1931
Alemania	21,8	27,4	82,5	15,3	14,5	23,4	10,0	19,0	18,3
Austria	..	16,5	59,5	..	15,2	20,7	..	21,0	27,7
Bélgica	25,5	11,8	23,7	7,6	10,5	15,5	9,5	11,6	13,0
Bulgaria	24,7	79,0	133,0	24,2	49,5	65,0	19,5	75,0	90,0
Checoslovaquia	..	36,3	84,0	..	21,7	29,5	..	35,8	36,5
España	41,5	45,2	80,5	26,0	39,2	49,5	42,5	62,7	75,5
Finlandia	49,0	57,5	102,0	18,8	20,2	20,0	37,6	17,8	22,7
Francia	29,2	19,1	53,0	25,3	24,3	31,8	16,3	25,8	29,0
Hungría	..	31,5	60,0	..	26,5	32,5	..	31,8	42,6
Italia	22,0	24,5	66,0	25,0	28,6	49,5	14,6	28,3	41,8
Polonia	..	72,0	110,0	..	33,2	40,0	..	55,6	52,0
Rumania	34,7	45,6	87,5	30,0	32,6	46,3	25,5	48,5	55,0
Suecia	24,2	21,5	39,0	25,3	18,0	18,0	24,5	20,8	23,5
Suiza	14,7	21,5	42,2	7,3	11,5	15,2	9,3	17,6	22,0
Yugoslavia	..	43,7	75,0	..	24,7	30,5	..	28,0	32,8

Nota: Las cifras representan los porcentajes en los que los precios internos al productor fueron superiores a los precios en frontera.
Fuente: Basado en Liepmann, 1938, pág. 413.

de la agricultura como de la economía en general, y cómo retrasan la aminoración de la malnutrición y la pobreza en el mundo en desarrollo. En los Capítulos 4 y 5 se examina el margen que los países en desarrollo tienen para mejorar sus políticas y su

desempeño en el sector agropecuario cualquiera que sean los cambios que los países industriales introduzcan en sus propias políticas. En esos dos capítulos se muestra el porqué y el cómo de que las políticas de los países en desarrollo hayan dis-

desde 1919 hasta 1945, mantuvo el mismo nivel de protección.

Después de 1945 Japón siguió protegiendo su agricultura, pero Corea comenzó a gravar con impuestos a los productores agrícolas en su esfuerzo por industrializarse. Sin embargo, el nivel de tributación era moderado en comparación con las tasas impositivas vigentes actualmente en algunos países en desarrollo de bajos ingresos. A mediados del decenio de 1950, los precios internos al productor en Corea eran aproximadamente un 15% más bajos que los precios en frontera. En los últimos años de ese mismo decenio, el nivel de protección en Japón era de más de 40%. Desde entonces, ambos países han aumentado en medida espectacular su proteccionismo agrícola; en 1965, el nivel de protección de Japón había aumentado a 76% mientras que Corea había pasado, en menos de 20 años, de gravar con impuestos a sus agricultores a protegerlos considerablemente; como promedio, los precios internos al productor en Corea excedieron a los precios en frontera en 55% entre 1970 y 1974 y en 166% en el período de 1980 a 1982.

Cuadro 1.3B Niveles estimados de los aranceles como porcentaje de los precios en frontera, 1956 y 1965-67

Países	1956	Promedio de 1965-67
Alemania	22	54
Bélgica	5	54
CE	16 ^a	52
Dinamarca	3	5
Estados Unidos	2 ^b	8 ^c
Francia	18	47
Irlanda	4	3
Italia	16	64
Japón	42 ^d	76 ^e
Países Bajos	5	37
Reino Unido	32	28
Suecia	27	54

Nota: Las cifras se han calculado como en el Cuadro 1.3A.

a. No incluye a Dinamarca, España, Grecia, Irlanda, Portugal y Reino Unido.

b. Los datos corresponden a 1955.

c. Los datos corresponden a 1965.

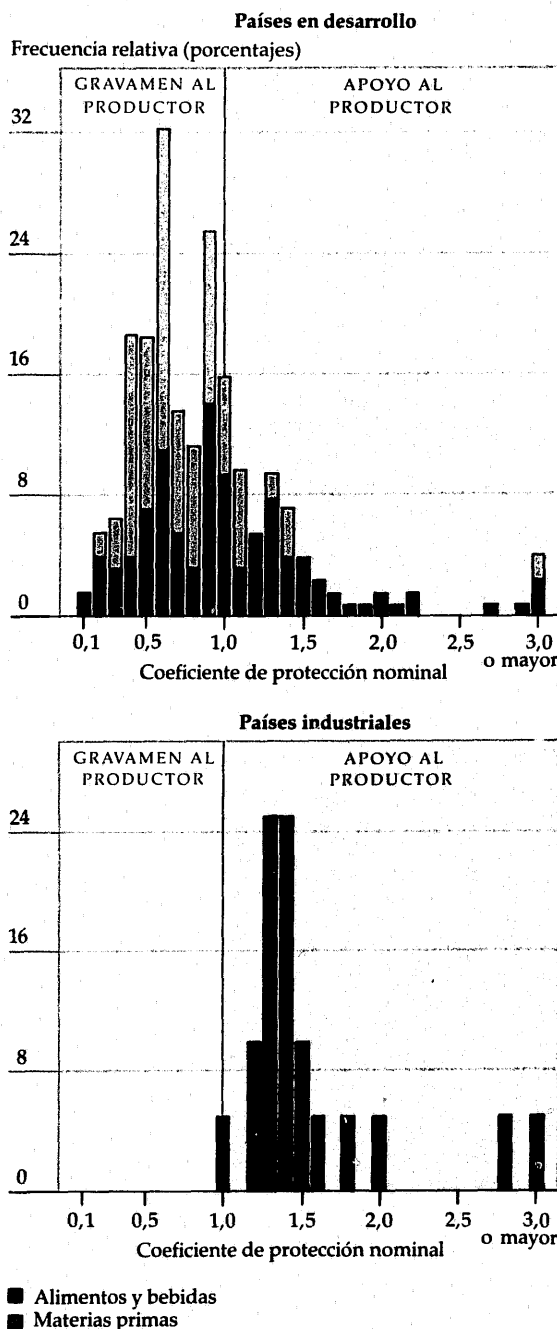
d. Los datos corresponden a 1955-59.

e. Los datos corresponden a 1965-69.

Fuentes: McCrone, 1962, pág. 51; Howarth, 1971, pág. 29; Saxon y Anderson, 1982, pág. 29; Honma y Hayami, de próxima aparición. Las estimaciones de McCrone y Howarth han sido ajustadas a fin de medir la protección en precios internacionales, en vez de precios internos.

criminado a menudo en contra de la agricultura. El origen de ese sesgo contrario se encuentra en unas estrategias de desarrollo orientadas hacia el interior y en políticas macroeconómicas y cambiarias inadecuadas. También se destaca la importancia de

Figura 1.5 Coeficientes de protección nominal



Nota: Los datos de los países en desarrollo se basan en 189 coeficientes de protección nominal correspondientes a 37 países en el período de 1979-81. Los datos de los países industriales se basan en 20 coeficientes de protección nominal correspondientes a cuatro países en 1979-81.

Fuente: Cálculos basados en datos de la FAO.

las reformas en las políticas fiscales, las medidas de estabilización de los precios, los mecanismos de comercialización y las subvenciones a consumidores y productores. Los países en desarrollo

pueden mejorar en gran medida sus perspectivas mediante la reforma de sus políticas económicas e institucionales, como algunos han hecho ya o están en proceso de hacer. La tendencia incipiente en ese sentido se examina en el Capítulo 5.

En el Capítulo 6 se estudian las políticas de los países industriales y los costos que tienen, tanto a nivel interno como en el ámbito internacional. Esas políticas no sólo son costosas para las economías nacionales, sino que son también una importante causa de ineficiencia en la agricultura mundial. Se insiste en las consecuencias internacionales de las políticas de los países industriales y en los grandes beneficios que la economía mundial podría derivar de la adopción de políticas comerciales e internas más liberales en todos los países.

La interacción entre los países en desarrollo y los industriales se pone de relieve como especialmente importante. A corto plazo, es posible que estos

últimos y algunos en desarrollo sean los que más ganen con el libre comercio, pero los beneficios se difundirán rápidamente a otros países si emprenden las reformas apropiadas de sus políticas económicas.

En el Capítulo 7 se examinan las principales iniciativas internacionales, propuestas o ya adoptadas, para incrementar los beneficios del comercio para los países en desarrollo, a saber: acuerdos internacionales sobre productos primarios, financiamiento compensatorio, preferencias comerciales especiales y ayuda alimentaria. Se aduce que estos tipos de iniciativas encaran los síntomas del problema, más bien que el problema en sí, que consiste en lo inadecuado de las políticas comerciales e internas en los dos grupos de países, industriales y en desarrollo. El Informe termina en el Capítulo 8 con un resumen de las prioridades en materia de reformas de las políticas.

2

La recuperación vacilante

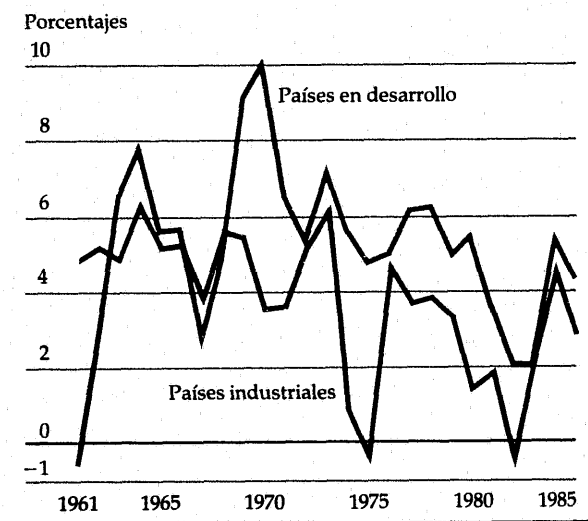
Los países industriales han salido de la grave recesión de 1980-82 manteniendo el crecimiento del producto durante un período más largo que en procesos de recuperación anteriores. En la mayoría de ellos el producto comenzó a crecer después de

1982 y esa tendencia se mantuvo hasta 1986 (véase el Cuadro 2.1). Con todo, la economía mundial se halla en una situación precaria e inestable. A excepción de los Estados Unidos y el Japón en 1984, la expansión de los países industriales ha sido más lenta que en períodos de recuperación anteriores.

El crecimiento del producto de los países en desarrollo acusó una tendencia similar, acelerándose después de 1982 y llegando a su nivel más alto en 1984 (véase la Figura 2.1). Sin embargo, la baja de los precios mundiales de los productos básicos registrada en 1985, la disminución de las corrientes de capital y la marcada desaceleración del crecimiento del comercio mundial se combinaron para impedir a estos países mantener el ritmo en cuestión. Como consecuencia, muchas de las fallas básicas de las economías en desarrollo volvieron a hacerse manifiestas a partir de 1985. Esto ha hecho que la atención internacional se concentre de nuevo en las iniciativas en materia de políticas que se precisan para lograr un crecimiento vigoroso y sostenido a plazo mediano.

El desempleo aumentó pronunciadamente en los países industriales durante la recesión de 1980-82 y se ha mantenido en un alto nivel en la mayoría de ellos durante el período de recuperación. La tasa

Figura 2.1 Tasa de crecimiento del PIB real en países en desarrollo e industriales, 1961-85



Cuadro 2.1 Crecimiento del PNB real en cinco países industriales, 1979-85
(variación porcentual anual)

País	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Alemania	4,4	2,0	-0,1	-1,2	1,3	2,7	2,3
Estados Unidos	3,2	-0,2	3,4	-2,1	3,7	5,2	2,5
Francia	3,5	1,1	0,3	1,8	0,7	0,6	1,0
Japón	5,2	4,8	4,1	3,3	3,4	5,8	5,0
Reino Unido	1,8	-2,6	-1,4	1,5	3,7	2,3	3,3
Promedio	3,6	0,9	2,2	-0,2	3,0	4,2	2,8

Nota: Los datos correspondientes a 1985 son estimaciones.
Fuente: 1979-84, datos del Banco Mundial; 1985, OCDE, 1985c.

de desempleo se ha mantenido en Europa entre el 9% y el 10% de la población activa, e incluso en los Estados Unidos —donde el desempleo ha disminuido después de la recesión— dicha tasa oscila entre el 6% y el 7%. En cambio, a medida que el PIB ha aumentado, no se han observado indicios obvios de una reanudación de la inflación. Por el contrario, ésta disminuyó gradualmente durante la recuperación, de las tasas de dos cifras registradas en el punto álgido de la recesión a alrededor de 4% en 1985.

Para la mayor parte de los países en desarrollo, el comienzo de la década de 1980 fue un período muy difícil. Muchos de ellos trataron de efectuar las reformas que con tanta urgencia se necesitaban, pero las grandes fluctuaciones de la economía internacional dificultaron en gran medida esta labor. La creciente deuda externa, el bajo nivel de los precios de los productos básicos y la disminución del crédito bancario comercial obligaron a muchos a reducir las importaciones y tratar de incrementar las exportaciones. A corto plazo esto se logró sobre todo reduciendo el consumo y la inversión mediante la aplicación de tipos de cambio más bajos, el aumento de los impuestos y la reducción del gasto público. Si bien las reordenaciones de los tipos de cambio a menudo estimularon las exportaciones y el desarrollo de industrias que compiten con las importaciones, estos ajustes a corto plazo en un principio deprimieron la renta y el empleo. Como consecuencia, entre 1980 y 1983 el ingreso per cápita real disminuyó tanto en los países latinoamericanos como en los de África al Sur del Sahara.

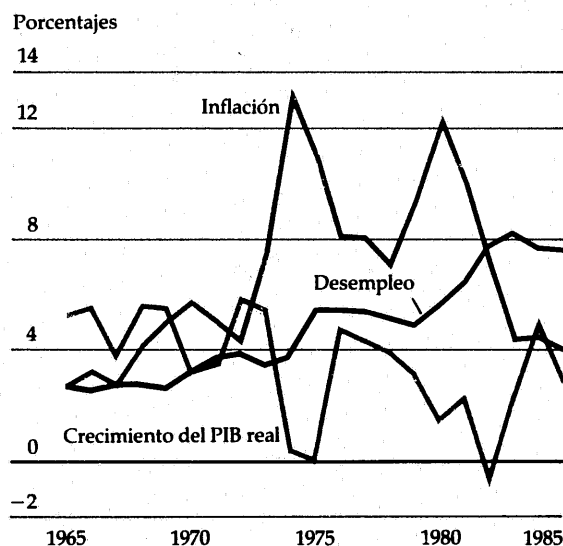
A partir de 1984, la reanudación del crecimiento de los países industriales y las reformas de las políticas introducidas por los países en desarrollo trajeron consigo una recuperación del grupo compuesto por estos últimos, en la que se destaca sobre todo una notable mejora del desempeño económico de muchos países de ingresos medianos. Con todo, el crecimiento volvió a desacelerarse en 1985 debido a tres factores principales: la moderación del crecimiento de los países industriales —y sobre todo de los Estados Unidos— a partir de mediados de 1984, la desaceleración de la expansión del comercio mundial con respecto al crecimiento de los países industriales, y el mayor deterioro de la relación de intercambio de los países en desarrollo. Además, continuó disminuyendo la afluencia de capital externo. Si bien la economía de muchos países debería crecer a un ritmo más rápido en el ejercicio en curso, algunos países —en particular los exportadores de pe-

tróleo— experimentarán una tasa de crecimiento muy baja.

No obstante, durante el proceso de ajuste muchos gobiernos tomaron conciencia de que debían introducir cambios fundamentales en las estructuras institucionales con el fin de evitar los problemas que gradualmente los habían desbordado en la década de 1970 y que causaron tantos trastornos en la de 1980. Muchos vieron también la necesidad de reformar los sistemas de incentivos con el fin de reducir las distorsiones debidas a la inflación, las reglamentaciones, los tipos de cambio sobrevaluados, los controles comerciales y el gasto público excesivo. La modificación de las instituciones y las políticas resulta difícil aun en las épocas más propicias, pero así y todo, en los primeros años de la década de 1980 muchos países emprendieron programas de reforma que, de aplicarse con decisión, podrían sentar las bases necesarias para un crecimiento y un desarrollo sostenidos.

Independientemente de cuán adversas sean las condiciones externas, la aplicación de políticas internas que mejoren el sistema de incentivos y reduzcan la incertidumbre siempre contribuirá al crecimiento. Además, cuanto más favorable sea el clima internacional, mayores serán las ventajas

Figura 2.2 Tasas de crecimiento, inflación y desempleo en siete países industriales, 1965-85



Nota: Los datos corresponden a Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido.

Fuente: Datos sobre el crecimiento del PIB, Banco Mundial; datos sobre la inflación y el desempleo, OCDE.

Cuadro 2.2 Saldo presupuestario de siete países industriales como porcentaje del PNB, 1979-85

<i>País</i>	<i>1979</i>	<i>1980</i>	<i>1981</i>	<i>1982</i>	<i>1983</i>	<i>1984</i>	<i>1985</i>
Alemania	-2,7	-3,1	-3,8	-3,4	-2,8	-2,3	-1,5
Canadá	-1,8	-2,7	-1,6	-5,0	-6,2	-6,4	-6,0
Estados Unidos	0,6	-1,2	-0,9	-3,8	-4,1	-3,4	-3,7
Francia	-0,7	0,2	-1,8	-2,7	-3,1	-2,8	-3,2
Italia	-9,5	-8,0	-11,9	-12,6	-12,4	-13,5	-13,1
Japón	-4,8	-4,5	-4,0	-3,6	-3,5	-2,6	-1,4
Reino Unido	-3,2	-3,9	-3,2	2,3	-3,5	-4,0	-3,6

Nota: El signo menos indica déficit.

Fuente: OCDE, 1985c.

que las reformas de las políticas puedan traer aparejadas para los países en desarrollo. Por consiguiente, los resultados que logren los países industriales serán un importante factor determinante del progreso de los países en desarrollo y, para comprender lo que ha sucedido en estos últimos, también deben analizarse las políticas y la actuación de aquéllos.

Los países industriales

En la Figura 2.2 se observa el desempeño de los siete países con economía más fuerte de la OCDE a partir de mediados de la década de 1960. Tras la evolución del PIB, el desempleo y la inflación, pueden observarse también ciertas tendencias a largo plazo que resultan perturbadoras. Cada una de las cimas de la línea de crecimiento del PIB ha sido más baja que la precedente, y tanto las cimas como las simas del desempleo han sido cada vez más pronunciadas. Sólo se ha logrado progreso en la lucha contra la inflación, pero la disminución de ésta se ha visto acompañada de tasas de desempleo equivalentes al doble o el triple del nivel registrado en los años sesenta.

Políticas monetaria y fiscal

Después de llegar la inflación a tasas históricamente altas a finales del decenio de 1970, la mayoría de los países industriales trataron de contener el ritmo de la expansión de la masa monetaria. Las políticas adoptadas por los diversos países en los primeros años de la década en curso difirieron en lo que a detalles se refiere, pero en esencia fueron similares. Se trató, en primer lugar, de estrategias a plazo mediano, es decir, orientadas a períodos de al menos cuatro o cinco años. En segundo lugar, abarcaron tanto medidas fiscales como monetarias. Los gobiernos trataron de reducir sus déficit presupuestarios como proporción del PNB, así como la tasa de crecimiento de la oferta monetaria. En general, reconocieron que las reducciones de propues-

tas de la tasa de crecimiento de la oferta monetaria sólo inspirarían confianza si se vieran acompañadas de una reducción de la necesidad de crédito del Estado.

A pesar de los altos niveles de desempleo, las estrategias antiinflacionarias se mantuvieron durante la recesión de 1980-82. Como consecuencia, las tasas de inflación de los países industriales disminuyeron rápidamente, hasta llegar en 1986 a los niveles más bajos registrados en los últimos 20 años.

Con todo, los gobiernos lograron reducir en mayor medida la tasa de crecimiento de la oferta monetaria que los déficit del sector público. Algunos de los países de la OCDE pudieron reducir gradualmente los elevados déficit que se habían acumulado en los últimos años de la década de 1970, pero se observaron excepciones, siendo el caso más notable el de los Estados Unidos (véase el Cuadro 2.2).

A partir de 1981, las reducciones tributarias y el aumento del gasto han hecho que el déficit federal de los Estados Unidos aumente a \$200.000 millones (casi el 4% del PNB), a pesar de la recuperación lograda después de 1982. Es más, en el punto máximo del ciclo económico, cabría esperar que el presupuesto federal hubiera alcanzado un cierto equilibrio, pero el déficit de los Estados Unidos se ha mantenido y ha alcanzado una magnitud capaz de absorber capital de otros países.

Déficit presupuestarios y tipos de interés

A nivel nacional, los déficit grandes y persistentes repercuten sobre todo en los tipos de interés reales y la inflación esperada. La dificultad manifiesta de reducir el gasto público conduce a la población a suponer que, a la larga, los ingresos tendrán que aumentar para hacer posible el financiamiento del déficit. El aumento del ingreso público puede provenir de una buena tasa de crecimiento, de los impuestos convencionales o del monedaje de la inflación (véase el Recuadro 2.1). La preocupación

Recuadro 2.1 La inflación como un impuesto

La necesidad de ingresos puede llevar a los gobiernos a incrementar la oferta monetaria. El aumento resultante de la inflación reduce el valor real de todos los activos financieros, salvo los que se hallan completamente indizados, dando así lugar a lo que se denomina impuesto de la inflación. En esa situación, los deudores ganan y los acreedores pierden. En un mercado de crédito razonablemente libre, los activos financieros que devengan intereses —como es el caso de los bonos— en general producirán un rendimiento que compensará cualquier disminución de su valor real ocasionada por una inflación constante y previsible. No obstante, a menos que los bonos estén indizados, no es probable que un aumento repentino o imprevisto de la inflación se vea compensado por tipos de interés nominales adecuadamente altos, y los tenedores de bonos sufrirán un desgaste del valor real de sus activos. Puesto que los principales emisores de bonos son en general los gobiernos y el principal tenedor es el sector privado interno (aunque los extranjeros también pueden mantener cantidades considerables), un aumento repentino o imprevisto de la tasa de inflación reducirá el valor real de la deuda pública. El efecto de la inflación equivale a aplicar un impuesto a los bonos y utilizar los ingresos provenientes del mismo para pagar la deuda.

Sin embargo, los mercados de bonos de los países en desarrollo tienden a ser pequeños y los tipos de interés suelen ser bajos y controlados. En general, los titulares de la mayor parte de los bonos son los bancos, que los utilizan para cumplir con la reserva obligatoria, aunque también existen a menudo otros tenedores de bonos que son prestamistas involuntarios del Estado. En estas circunstancias, los bonos son raramente una fuente importante de financiamiento y, por lo tanto, es poco lo que rinden en materia de impuesto de la inflación ante un aumento repentino o inesperado de la misma.

En los mercados internacionales de capital, los préstamos bancarios tienden a denominarse en divisas —en general, en dólares— y, en consecuencia, la inflación interna no repercute en el valor real de dichos activos.

En los países que cuentan con un sistema financiero rudimentario el principal activo financiero es la moneda nacional. El gobierno tiene en general el monopolio de la emisión de billetes y monedas (aunque existen algunas excepciones, como Liberia y Panamá, dos países que utilizan el dólar de los Estados Unidos), y los tenedores de moneda son casi en su totalidad residentes nacionales. El efectivo no devenga intereses, por lo que la erosión de su valor real no puede compensarse durante una inflación. Puesto que los billetes y las monedas son un pasivo del Estado y un activo del sector privado interno, la reducción de su valor real equivale a un impuesto sobre la moneda y, de esta manera, disminuye el pasivo real global del Estado.

Ahora bien, este tipo de imposición tiene un límite ya que, cuanto más aumenta la tasa impositiva mayor es el número de afectados que tratan de evitarla, y cuanto mayor es la tasa de inflación menor es el volumen de dinero (en términos reales) que el público está dispuesto a mantener, con lo cual se reduce la base impositiva. Este fenómeno puede observarse en el caso extremo de las etapas finales de una hiperinflación, cuando el público deja de lado en general el uso del dinero y vuelve al sistema del trueque. No obstante, aunque la base impositiva (es decir, la cantidad de dinero en términos reales) puede llegar a un nivel muy bajo, el lento ajuste de los precios al acelerado crecimiento de la oferta monetaria generalmente garantiza la recaudación de un cierto volumen de ingresos tributarios. Pero cuando el ritmo de la expansión monetaria se desacelera, estos ingresos pueden disminuir rápidamente.

En teoría, el nivel máximo de ingreso tributario pro-

acerca de la inflación futura tiende a mantener los tipos de interés nominales a largo plazo en un nivel más alto de lo normal, y los grandes déficit presupuestarios contribuyen al alto nivel de los tipos de interés reales.

Estos fueron negativos durante la primera parte de la década de 1970, pero aumentaron abruptamente a comienzos de los años ochenta y, aun cuando disminuyeron moderadamente después de 1982 y, a un ritmo más rápido, en 1985 y 1986, siguen siendo altos. En general, durante las recesiones (particularmente aquellas que no se ven acompañadas de una marcada contracción de la oferta monetaria), la demanda de crédito del sector

privado disminuye. Normalmente, esto fomenta una disminución de los tipos de interés, pero en la recesión de 1980-82 y durante la recuperación subsiguiente este no fue el caso, sobre todo a causa del desequilibrio monetario-fiscal. Una de las consecuencias de ello fue que, para los países en desarrollo endeudados, los altos tipos de interés reales representaron poco alivio. El uso que hicieron dichos países del financiamiento barato que se obtenía en la década de 1970 se convirtió en una pesada carga en el decenio siguiente al subir los tipos de interés. Como sucede generalmente en los procesos acumulativos, el problema maduró lentamente, aun después de haberse registrado aumen-

veniente de la inflación se obtiene cuando el aumento proporcional del nivel de los precios se equipara a la reducción resultante del saldo real de circulante. Por consiguiente, en el margen, lo que el gobierno gana con un ligero aumento adicional de la inflación queda anulado al reducir el público sus tenencias reales de circulante.

Muchos gobiernos incrementan la oferta monetaria a un ritmo mucho más rápido que el que en teoría maximizaría la renta pública real. Si bien los períodos de gran inflación a veces sobrevienen accidentalmente, la causa principal es en general la necesidad inmediata del gobierno de obtener efectivo para pagar sus deudas, para lo cual se limita a imprimir dinero.

En sistemas monetarios más desarrollados, las cuentas corrientes son un importante medio de intercambio de activos. En general, los bancos pagan muy poco o ningún interés por las cuentas corrientes, por lo que los saldos de éstas se asemejan al circulante. Con la inflación, los bancos son los beneficiarios inmediatos de la reducción del valor real de las cuentas corrientes, ya que éstas aparecen como pasivo en sus balances. Ahora bien, incrementando la reserva obligatoria o el nivel de los impuestos, el gobierno en general se apodera de los beneficios de los bancos, evitando así que la inflación los favorezca indebidamente.

Al igual que cualquier otra manera de obtener ingresos tributarios, el impuesto de la inflación debe juzgarse por sus propios méritos. Sin embargo, este tipo de impuesto adolece de ciertas desventajas que no tienen otras modalidades de imposición. Por un lado, ocasiona distorsiones de los precios relativos (ya que algunos precios aumentan más rápidamente que otros), genera incertidumbre y perjudica severamente a los tenedores de dinero de bajos ingresos. Además, la inflación también erosiona otras categorías de ingresos públicos. Los atrasos en la recaudación de impues-

tos y en el ajuste de ciertas tasas impositivas al aumento de los precios hacen que los ingresos públicos reales disminuyan a medida que aumenta la inflación. En la práctica, esto contrarresta con creces cualquier aumento de los impuestos atribuible al desajuste de las categorías de ingreso de la escala, e incluso tiende a pesar más que el propio impuesto de la inflación. Salvo cuando el nivel de la inflación es bajo, el incremento de los ingresos mediante el financiamiento inflacionario tiende a dar buenos resultados sólo a corto plazo.

Cuanto más baja y estable sea la inflación, mayores serán las posibilidades de que el gobierno obtenga un volumen considerable de recursos mediante el denominado señoreaje (o monedaje), que es el beneficio que un banco central deriva de ser el único proveedor de moneda nacional. Los residentes nacionales mantendrán un nivel más elevado de efectivo, en términos reales, si se sabe que los precios son estables. Esa estabilidad también hace que una moneda resulte atractiva para los extranjeros afectados por altas tasas de inflación y gran inestabilidad en sus propias economías. Pueden mencionarse como ejemplo de este problema las considerables tenencias en dólares que mantienen en el extranjero —a menudo ilegalmente— los residentes de muchos países latinoamericanos. En Ghana se mantenían tenencias considerables —y se efectuaban transacciones— en francos CFA del vecino país de Côte d'Ivoire. A causa de la relativa estabilidad de sus economías, Estados Unidos y Côte d'Ivoire pudieron obtener recursos reales a cambio de sus respectivas monedas. El deseo de los extranjeros de aprovechar la estabilidad de Suiza ha permitido a los bancos de ese país importar capital a un costo muy bajo. Estas son las grandes y permanentes ventajas de un sistema financiero estable.

tos pronunciados de los tipos de interés, pero finalmente se tornó apremiante al llegar el ciclo económico a su nivel más bajo a mediados de 1982. Esto trajo consigo los graves problemas de deuda que constituyeron el tema principal del Informe del año pasado.

Corrientes de capital, déficit en cuenta corriente y corrientes comerciales

Los gobiernos de los países industriales en general han financiado el aumento del déficit público mediante empréstitos de fuentes internas y externas. Los particulares nacionales, o los extranjeros, adquieren más efectos públicos —bonos y pagarés del

Tesoro, bonos públicos o depósitos de organismos públicos— para financiar el déficit del sector público.

Cuando el déficit se financia con capital externo —atraído por los altos tipos de interés—, se produce un déficit de la balanza de pagos en cuenta corriente. Por ejemplo, en 1985 el déficit del Gobierno federal de los Estados Unidos, que llegó a los \$200.000 millones, se financió hasta un monto de \$87.000 millones con fondos provenientes del superávit financiero del sector privado interno (incluidos los gobiernos estatales y locales), pero los \$113.000 millones restantes provinieron del exterior a través del déficit en cuenta corriente.

Cuadro 2.3 Saldos en cuenta corriente y tipos de cambio en Alemania, Estados Unidos y Japón, 1981-85

<i>Países y partidas</i>	<i>1981</i>	<i>1982</i>	<i>1983</i>	<i>1984</i>	<i>1985</i>
<i>Alemania</i>					
Saldo en cuenta corriente (miles de millones de dólares)	-5,4	3,2	4,2	6,1	13,2
Índice de tipos de cambio	100,0	100,5	102,4	109,5	111,5
<i>Estados Unidos</i>					
Saldo en cuenta corriente (miles de millones de dólares)	6,4	-8,0	-40,8	-101,6	-113,6
Índice de tipos de cambio	100,0	93,6	90,7	86,9	86,7
<i>Japón</i>					
Saldo en cuenta corriente (miles de millones de dólares)	4,8	6,9	20,8	35,0	49,7
Índice de tipos de cambio	100,0	105,7	97,6	93,6	93,2

Nota: El índice de los tipos de cambio se calcula sobre la base del DEG de 1981=100. Los datos correspondientes a 1985 son estimaciones. Los saldos en cuenta corriente incluyen las transferencias oficiales.

Fuente: FMI.

Los fondos utilizados para financiar déficit fiscales deben provenir necesariamente de una de las tres fuentes siguientes: un aumento del ahorro privado interno, una reducción de la inversión privada o una disminución de la exportación (deducida la importación). A pesar del alto nivel de los tipos de interés reales, el aumento del déficit del presupuesto federal de los Estados Unidos de 1982 no se vio acompañado de un aumento compensatorio del ahorro privado interno. Por lo tanto, el déficit debió financiarse reduciendo la inversión interna o incrementando la obtención de préstamos en el exterior. No obstante, durante la recuperación, la inversión privada aumentó a un ritmo más acelerado que el ahorro interno, en parte gracias a reducciones tributarias anteriores favorables a la inversión. Como consecuencia, una proporción creciente de la carga financiera que representaba el aumento del déficit presupuestario se cubrió mediante la importación de capital, con lo cual aumentó el déficit de la balanza de pagos en cuenta corriente (véase el Cuadro 2.3).

La medida en que la carga que representa el financiamiento de un déficit presupuestario recae en el ahorro, la inversión y la importación de capital, respectivamente, viene determinada por los tipos de interés, el rendimiento esperado de la inversión y de los tipos de cambio. A su vez, estos factores se ven determinados en aspectos importantes por las políticas monetaria y fiscal. Desde que el déficit presupuestario de los Estados Unidos comenzó a aumentar, en 1981, la Junta de la Reserva Federal ha venido aplicando una política monetaria más restrictiva. Por este motivo, los tipos de interés han llegado a niveles muy altos si se los compara con los promedios de los países indus-

triales. Si bien el efecto negativo que los elevados tipos de interés ejercieron en la inversión interna se vio contrarrestado por los efectos favorables de otras modificaciones de las políticas, esos altos tipos de interés atrajeron una entrada neta de capital externo sin precedentes. A su vez, éste fue uno de los factores que contribuyeron a la apreciación del dólar frente a las demás monedas importantes (véase el Cuadro 2.3).

Sin embargo, en 1985 y a principios de 1986 los tipos de interés de los Estados Unidos bajaron a un ritmo más rápido que el observado en otros países industriales y el valor del dólar se debilitó. Esto es en parte reflejo del compromiso reiterado recientemente por las autoridades estadounidenses de reducir el déficit presupuestario federal a lo largo de los cinco años venideros. Las acciones concertadas de los países del Grupo de los Cinco también han contribuido al logro de un juste ordenado. Con todo, pasará tiempo antes de que logre reducirse el déficit en cuenta corriente o la necesidad que tienen los Estados Unidos de recurrir al ahorro mundial. Esto se deberá en parte a desfases en el proceso de ajuste, a medida que comience a aumentar en ese país la actividad exportadora y de sustitución de importaciones como reacción al debilitamiento del dólar. Además, es evidente que los Estados Unidos han atraído capital externo también a causa de su estabilidad política, el bajo nivel de los impuestos, la ausencia de controles cambiarios y la austeridad salarial.

El cuantioso déficit en cuenta corriente de los Estados Unidos y el alto nivel de los tipos de interés del dólar han tenido repercusiones diferentes —que en muchos casos se han compensado entre sí— en el resto del mundo. El aumento del déficit

estimuló la actividad exportadora y, de esa manera, la demanda agregada de los principales países que mantienen relaciones comerciales con los Estados Unidos. Países que no exportan a los Estados Unidos también se beneficiaron de las repercusiones indirectas. En lo que respecta a algunos de los países que sí mantenían relaciones comerciales con los Estados Unidos y que contaban con capacidad disponible, se observó un incremento de la exportación y el PIB que contrarrestó con creces el costo del aumento de los tipos de interés.

Una parte del aumento del déficit en cuenta corriente estadounidense que comenzó en 1981 se reflejó en una mejora de las balanzas corrientes del resto de los países miembros de la OCDE. Por ejemplo, el superávit del Japón aumentó pronunciadamente, llegando al equivalente de alrededor de 30% del mayor déficit de los Estados Unidos.

Los países en desarrollo también lograron captar una parte de la boyante demanda estadounidense, en particular en lo que se refiere a las manufacturas. Las exportaciones de productos manufacturados de dichos países, que habían acusado un crecimiento casi nulo en 1982, aumentaron en 10% en 1983 y en más de 16% en 1984. El aumento más pequeño del déficit en cuenta corriente de los Estados Unidos registrado en 1984-85 no se vio compensado por una expansión de las importaciones de otros países de la OCDE. El resultado ha sido una notable desaceleración del crecimiento de la actividad exportadora de los países en desarrollo. Además, hasta 1985 algunos de los países asiáticos de industrialización reciente habían perdido competitividad en el mercado estadounidense debido a que sus tipos de cambio no habían bajado en términos reales frente al dólar en la misma medida que los tipos de los países industriales que son sus competidores.

El gran aumento del déficit en cuenta corriente estadounidense que tuvo lugar entre 1981 y 1984 facilitó el ajuste de las balanzas comercial y co-

rriente de muchos países en desarrollo, y en particular las de los países fuertemente endeudados. Sin embargo, este efecto positivo se vio contrarrestado en parte por el aumento de los tipos de interés mundiales. Si bien resulta difícil evaluar la repercusión neta en los países en desarrollo, es evidente que los que se adaptaron con mayor rapidez y aprovecharon el auge del mercado de exportación obtuvieron una ventaja neta.

Ahora bien, no es probable que vuelvan a presentarse las oportunidades de exportación que tuvieron los países en desarrollo en 1983-84, a menos que haya un aumento de la demanda de importaciones por parte de otros países miembros de la OCDE que contribuya a la reducción de sus superávits en cuenta corriente. Sin embargo, una vez más se produciría un efecto compensatorio: si el déficit presupuestario de los Estados Unidos disminuyera, los tipos de interés caerían y el capital hasta ahora absorbido por el Gobierno de ese país buscaría otras inversiones, lo cual constituiría una gran oportunidad para los países en desarrollo que han adoptado las reformas necesarias para atraer prestamistas o inversionistas extranjeros. El capital podría volver a fluir voluntariamente de los países de la OCDE hacia usos más productivos en los países en desarrollo, como sucede normalmente. El superávit de la balanza corriente de los países de la OCDE y el déficit de los países en desarrollo serían tan razonables y sostenibles como rentables sus inversiones.

Gasto del sector público y controles conexos

Una de las principales causas de los déficit presupuestarios de los países industriales, y en particular de los europeos, ha sido el florecimiento del gasto público. En todos los países industriales, dicho gasto creció con mayor rapidez que el PIB entre 1964 y 1983 (véase el Cuadro 2.4). Aparte de la defensa, las partidas del gasto público que han crecido con mayor rapidez han sido las relacionadas con las prestaciones sociales, es decir, servicios

Cuadro 2.4 Gasto público total de siete países industriales, como porcentaje del PIB, 1964-83

<i>País</i>	1964	1968	1972	1976	1980	1983
Alemania	35,9	39,1	40,8	48,0	48,4	48,6
Canadá	28,9	33,0	37,2	39,4	40,9	46,8
Estados Unidos	28,3	31,3	32,0	34,5	35,0	38,1
Francia	38,0	40,3	38,3	44,0	46,4	51,5
Italia	31,8	34,7	38,6	42,2	46,1	57,4
Japón	..	..	21,8	27,9	32,4	34,8
Reino Unido	33,6	39,2	39,8	45,6	45,1	47,2
Promedio de todos los países industriales	30,6	33,7	33,3	37,4	39,3	41,6

Fuente: OCDE, 1985c.

de salud, bienestar social, seguridad social y pensiones de jubilación. Estos gastos son muy difíciles de reducir, ya que su magnitud depende del número de personas que reclaman prestaciones garantizadas (y por lo general indizadas). Los pagos de intereses relativos a la deuda pública también han aumentado a un ritmo mucho más rápido que el PIB.

Los gobiernos de los países industriales han incrementado las subvenciones al sector manufacturero (en particular a las industrias siderúrgica y de construcción naval) con la esperanza de facilitar el ajuste estructural, pero lo que más ha llamado la atención recientemente ha sido el imprevisto y rápido aumento de las subvenciones a la agricultura. En los Estados Unidos la producción agropecuaria ha sido fomentada mediante una serie de medidas entre las que cabe mencionar la fijación de precios indicativos para el trigo y el maíz superiores a los precios mundiales. En los países de Europa Occidental los precios internos de muchos productos agropecuarios se mantienen en un nivel aun superior con respecto a los precios mundiales, y además se subvencionan las exportaciones.

De esa manera se ha fomentado la producción interna y desalentado el consumo interno, especialmente en Europa. La consiguiente abundancia de cereales, azúcar, carne, aves y productos lácteos a precios mundiales deprimidos ha resultado particularmente perjudicial para los países en desarrollo que están tratando de estimular la producción de artículos agropecuarios en relación con los cuales a menudo gozan de una ventaja absoluta. Las repercusiones de estas políticas se analizan en el Capítulo 6 de la Parte II de este Informe.

En la década de 1980 los gobiernos trataron de diversas maneras y sin mayor éxito de recortar el gasto público. Las tasas de crecimiento de dicho gasto se han reducido, pero no por esto ha bajado —en promedio— el nivel del gasto global, ya sea en valores absolutos o en relación con el PIB.

El aumento del gasto público y la mayor participación del sector público en la economía fueron las causas indirectas de otros problemas que obstaculizaron el crecimiento de los países industriales:

- *Tasas impositivas marginales.* En los decenios de 1950 y 1960 muchos gobiernos pensaron que un elevado gasto público no sólo contrarrestaría las fases descendentes del ciclo económico, sino que también fomentaría la expansión a largo plazo del PIB. Ahora bien, esta opinión ha perdido adeptos después de la experiencia vivida en los años setenta, cuando el crecimiento del PIB vaciló, pero no así el del gasto público. El mayor nivel de éste

hizo necesario un aumento de las tasas impositivas medias. No obstante, aún más importante que la tasa impositiva media fue la medida en que el impuesto fluctuaba con las variaciones del ingreso y la riqueza, es decir, la tasa impositiva marginal. A fin de mantener una estructura tributaria "progresiva" (es decir, un sistema en virtud del cual los contribuyentes más acomodados pagan impuestos proporcionalmente más elevados), las tasas impositivas marginales debieron aumentarse por lo menos en la misma proporción que las tasas impositivas medias. En términos reales, las tasas impositivas marginales aplicadas a los ingresos por intereses a menudo superaron el 100%. Por ejemplo, con un tipo de interés de 20% y una tasa de inflación de 15%, el rendimiento real de una inversión marginal de \$100 es de \$5. Ahora bien, si se aplica una tasa marginal de 25% al rendimiento nominal de \$20, la renta —neta de impuestos— es de sólo \$15. Así, el pago del impuesto absorbe la totalidad del ingreso real de \$5 y la tasa impositiva real marginal es de 100%. Por lo tanto, una de las consecuencias del fracaso en reducir el gasto público fue la erosión de los incentivos a la creación de riqueza.

- *Prestaciones.* Junto con el aumento de las tasas impositivas se produjo un incremento de las prestaciones. Una vez más, lo importante no fue el nivel de éstas, sino la pérdida marginal en materia de prestaciones que entrañaba el ingreso en la categoría de empleado o la salida de dicha categoría. Otras prestaciones de carácter social, tales como las subvenciones para vivienda o los comedores escolares gratuitos, también se reducían o eliminaban al aumentar el ingreso de las personas. El efecto desincentivo combinado del aumento de las tasas impositivas marginales y la disminución de la tasa de prestaciones llegó a niveles muy altos, particularmente en el caso de los trabajadores que percibían salarios medios (o ligeramente inferiores al promedio) y tenían obligaciones familiares corrientes. La tasa combinada en cuestión llegó en muchos casos hasta el 85%, y para algunas categorías de ingresos superó el 100%. En el Reino Unido en diciembre de 1984, por ejemplo, para un hombre casado con dos hijos a su cargo y un ingreso situado entre el 50% y el 66% del salario medio, la tasa combinada alcanzó el elevadísimo nivel de 180%. Cuando se llega a situaciones como ésta, simplemente no conviene trabajar.

- *Reglamentaciones y controles.* Una proliferación de reglamentaciones y controles hizo que los costos de operación de las empresas aumentaran pronunciadamente y creó distorsiones en la economía.

Cuadro 2.5 Proporción de importaciones sujetas a barreras no arancelarias en mercados de países industriales, 1981 y 1984

Mercados	Porcentaje de importaciones provenientes de:			
	Países industriales		Países en desarrollo	
	1981	1984	1981	1984
CE	10,3	10,7	21,1	21,7
Estados Unidos	7,2	9,2	12,9	16,1
Japón	12,3	12,4	14,5	14,5
Todos los países industriales	10,5	11,3	19,5	20,6

Nota: Los datos se basan en los promedios ponderados de 1981 del intercambio mundial global de todos los productos, excluidos los combustibles. Las barreras no arancelarias no incluyen protecciones administrativas, tales como las medidas de verificación y los derechos "antidumping" y compensatorios.

Fuente: Estimaciones del Banco Mundial basadas en datos de la UNCTAD.

Por ejemplo, con el fin de promover la creación de puestos de trabajo en zonas afectadas por un alto grado de desempleo, los gobiernos orientaron el capital mediante controles de la planificación e incentivos fiscales. Desgraciadamente, la inversión de capital se encaminó hacia industrias que no podían sobrevivir sin subvenciones estatales y, como consecuencia, se vieron atraídas a esas zonas las industrias con un alto coeficiente de capital —y no las de uso intensivo de mano de obra—, con lo cual se creó capital de baja productividad, pero pocos empleos.

Aún más importante ha sido la intervención cada vez mayor de los gobiernos en el mercado de trabajo, lo cual produjo rigideces perjudiciales en la estructura salarial. Además de establecer niveles salariales mínimos, los gobiernos redujeron la capacidad de las empresas para modificar las condiciones de empleo. Las medidas de protección del empleo a menudo protegieron a los titulares de los puestos, pero a costa de la creación de nuevos empleos de mayor productividad.

Los controles y las reglamentaciones fueron más comunes en Europa que en los Estados Unidos y el Japón. En la década de 1970 se llegó a reconocer ampliamente que las rigideces introducidas de esa manera en el mercado y la erosión de los incentivos estaban desacelerando el crecimiento de los países europeos, hecho que también afectaba en gran medida a los países en desarrollo. El crecimiento europeo había sido una de las principales causas del aumento de la demanda mundial en los años sesenta, pero al reducirse dicho crecimiento a la mitad en los primeros años de la década de 1970 se produjo un gran cambio en la economía internacional y el problema del ajuste se tornó mucho más difícil tanto en los países europeos como en el mundo en desarrollo.

Llegado el decenio de 1980, la tasa de desempleo en Europa alcanzaba niveles que no habían vuelto

a verse desde los años treinta y los gobiernos europeos comenzaron a liberalizar gradualmente los controles y las reglamentaciones. También han logrado considerables adelantos en el campo de la desreglamentación financiera y en la reducción del alcance del racionamiento del crédito.

- *Protección.* Si bien en los años ochenta se han adoptado medidas —aunque lentas y vacilantes— destinadas a eliminar los factores internos que limitan la eficiencia, las restricciones que afectan al comercio internacional se han intensificado. Esta tendencia va en contra del largo proceso de liberalización de las restricciones comerciales y pone en peligro el futuro del principio de intercambio no preferencial que con tanto éxito se había aplicado en la década de 1960.

La mayor parte de la intensificación de la protección ha tomado la forma de barreras no arancelarias. En el Cuadro 2.5 puede observarse cómo las barreras aplicadas a las importaciones de los países industriales aumentaron entre 1981 y 1984. En 1984 las barreras no arancelarias afectaron a un volumen de importaciones que excedió en \$9.400 millones (sobre la base de los promedios ponderados de 1981) al de las afectadas por las barreras vigentes en 1981. Además, el aumento se subestima, ya que sólo se toman en cuenta las nuevas restricciones, dejándose de lado los efectos de la intensificación de las ya vigentes. Si bien la cobertura de las barreras no arancelarias de los Estados Unidos se redujo a partir de 1984, a causa del levantamiento de las restricciones voluntarias a la exportación de automóviles japoneses, esta reducción se ha visto contrarrestada por un aumento de la protección de la industria siderúrgica estadounidense.

Se han impuesto restricciones a un número mayor de pequeñas corrientes comerciales provenientes de países en desarrollo y a un número menor de grandes corrientes comerciales procedentes de países industriales. En 1984, el 20,6% de

Recuadro 2.2 Proteccionismo: ¿Quién sale perdiendo?

Es frecuente oír que las barreras comerciales, arancelarias y no arancelarias se justifican porque permiten salvar empleos en el sector industrial, pero la protección tiene muchas repercusiones directas e indirectas que deben considerarse. Las barreras no arancelarias que se aplican a la importación traen aparejado un aumento de los precios internos de los productos que sustituyen a los importados. Si bien las industrias nacionales que producen dichos sustitutos pueden obtener ganancias, tanto los consumidores como los usuarios industriales de dichos productos salen perdiendo. El resultado neto es siempre una disminución del ingreso nacional real, disminución a la que los economistas dan diversos nombres, como pérdida de eficiencia, pérdida de bienestar o pérdida de peso muerto. Si la protección se propugna como una manera de salvar empleos, cabe entonces preguntarse cuánto ingreso nacional real debe sacrificarse para lograr ese objetivo.

Se calcula que las pérdidas o costos de eficiencia ocasionados por las barreras no arancelarias aplicadas por los Estados Unidos y la CE a las importaciones de prendas de vestir, automóviles y acero han superado con creces los \$1.000 millones de dólares en cada caso (véase el Cuadro 2.2A). Sin embargo, el número de empleos conservados en las industrias protegidas fue muy pequeño, lo cual significa que el costo por empleo conservado superó en todos los casos a la remuneración media de la mano de obra. Por ejemplo, por cada

empleo conservado en la industria del vestido la economía estadounidense en general sacrificó alrededor de \$169.600 para proteger a un trabajador que percibe unos \$12.600 anuales. Evidentemente, los recursos malgastados de esa manera se podrían haber destinado a otras actividades, o al readiestramiento profesional y la colocación en otros empleos de los trabajadores afectados. Este ejemplo demuestra que la conservación de empleos no constituye una justificación válida del proteccionismo.

También se piensa a veces que los productores extranjeros no salen perdiendo necesariamente cuando se aplican barreras no arancelarias a sus productos, sobre todo cuando se trata de las denominadas restricciones voluntarias de la exportación, ya que los que logran vender a pesar de las barreras reciben precios más altos. Si bien los precios más altos que se pagan por las importaciones representan una transferencia a algunos productores extranjeros, las barreras no arancelarias reducen el volumen de la importación y, de esa manera, traen aparejada una pérdida del ingreso total percibido por dichos productores. En el caso de las prendas de vestir, por ejemplo, la transferencia a los productores extranjeros ascendió a solamente una décima parte de sus pérdidas de ingreso en 1980. Sólo en el caso del acero en 1985 llegó el aumento del precio a contrarrestar la disminución del volumen de exportación.

No sólo resulta el proteccionismo muy costoso, sino

Cuadro 2.2A Repercusiones de determinadas barreras no arancelarias en las industrias del vestido, automotriz y siderúrgica

(millones de dólares, a menos que se indique lo contrario)

Repercusiones	Industria del vestido		Industria automotriz, Estados Unidos, 1984	Industria siderúrgica, Estados Unidos, 1985
	Estados Unidos, 1980	CE, 1980		
Pérdida de eficiencia en el país que aplica las barreras	1.509	1.409	2.192	1.992
Aumento del costo de los productos importados	988	1.050	1.778	1.530
Pérdida de excedente del consumidor en las importaciones	408	289 ^a	229	455
Costo en recursos de producir la cantidad adicional en el país	113	70	185	7
Empleos conservados mediante la protección (miles)	8,9	11,3	45,0	28,0
Pérdida de eficiencia por empleo conservado (miles de dólares)	169,6	124,7	48,7	71,1
Remuneración media de la mano de obra (miles de dólares anuales)	12,6	13,5	38,1	42,4
Relación entre la pérdida de eficiencia y la remuneración media	13,5	9,2	1,3	1,7
Ingresos perdidos por los exportadores	9.328	7.460	6.050	1.508
Relación entre el aumento del costo de los bienes importados y las pérdidas de ingresos sufridas por los exportadores	0,11	0,14	0,29	1,01

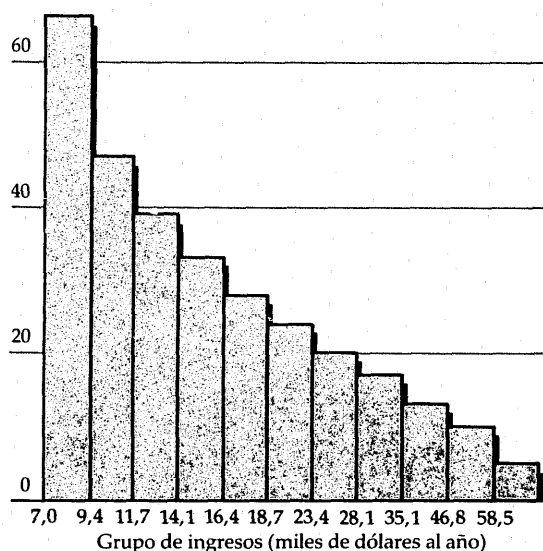
Nota: Las barreras no arancelarias son las siguientes: para los textiles, el Acuerdo Multifibras; para la industria automotriz, el acuerdo de restricción voluntaria de la exportación concertado por los Estados Unidos y el Japón, y para el acero, el acuerdo de restricción voluntaria de la exportación concertado por los Estados Unidos y los principales proveedores.

a. Se excluyen los ingresos arancelarios perdidos a causa de las cuotas.

Fuente: Kalantzopoulos, "The Costs of Voluntary Export Restraints" (documento de antecedentes).

Figura 2.2A Equivalente en impuesto adicional sobre la renta atribuible al costo de la protección arancelaria en los Estados Unidos, 1984

Equivalente en impuesto adicional sobre la renta (porcentajes)^a
70



Nota: Los grupos de ingresos se basan en la encuesta de gastos de los consumidores de 1972-73 del Departamento de Trabajo de los EE.UU. y han sido ajustados para tomar en cuenta la inflación de los precios al consumidor en 1984.

a. Costo de la protección como porcentaje del ingreso dividido por la tasa aplicable del impuesto federal sobre la renta.

Fuente: Hickok, 1985.

que tampoco favorece a los trabajadores que perciben salarios muy bajos. Es más, los perjudica. Las restricciones de la importación equivalen a un impuesto sobre las ventas y a menudo afectan a los artículos de primera necesidad. Cuando esto sucede, dichas restricciones perjudican sobre todo a las personas que gastan una proporción mayor de sus ingresos en esos artículos, es decir, los pobres. La repercusión de tal impuesto sobre las ventas en los diferentes grupos de ingresos puede apreciarse tratándolo como un impuesto adicional sobre la renta. En la Figura 2.2A esto se lleva a cabo ponderando los aumentos de precios ocasionados por las medidas proteccionistas aplicadas a las prendas de vestir, el azúcar y la industria automotriz en los Estados Unidos en 1984 según los montos medios que los diferentes grupos de ingresos gastaron en esos productos. Pueden observarse el efecto regresivo del impuesto de la protección y las distorsiones introducidas en la distribución del ingreso. Las restricciones a la importación vigentes en los Estados Unidos pueden representar un recargo de hasta 66% para las familias de ingresos más bajos, pero de sólo 5% para los grupos familiares de ingresos más elevados.

las importaciones de los países industriales de artículos provenientes de países en desarrollo se vieron sujetas a barreras no arancelarias, es decir, casi el doble de la proporción correspondiente a las importaciones de bienes procedentes de países industriales. Esto se debió sobre todo a las restricciones impuestas a las exportaciones de prendas de vestir, textiles y calzado de los países en desarrollo. La intensificación de las barreras no arancelarias que se aplican a estas partidas continúa restringiendo la exportación de las manufacturas que revisten mayor importancia para estos últimos. Además, también se han impuesto recientemente dichas barreras a partidas tales como el acero y la maquinaria eléctrica, productos que los países en desarrollo comienzan ahora a exportar. Así pues, al tiempo que se ha alentado a estos países a abrir sus economías al comercio, su acceso a los mercados —necesario para sacar el mejor partido posible de la liberalización del comercio— se ha restringido.

Constituye una ironía ampliamente reconocida el que, a pesar de que la prosperidad y el alto nivel de empleo registrados en los años sesenta obedecieron en parte a la eliminación de las restricciones comerciales, ahora se defiende el proteccionismo con el argumento de que contribuirá a crear empleos. En realidad, retardará la recuperación, impedirá la creación de empleos y aplazará la desaparición de las industrias no competitivas (véase el Recuadro 2.2).

Los países en desarrollo

En la primera mitad de la década en curso se ha observado una desaceleración del crecimiento del PIB real en la mayoría de los países en desarrollo y una disminución del ingreso per cápita en muchos de ellos. En el momento más crítico de la recesión, es decir, en 1982-83, el crecimiento del PIB bajó al 2% (véase el Cuadro 2.6), y si bien la tasa se aceleró en medida significativa en 1984, volvió a rezagarse en 1985 y en los primeros meses de 1986.

No obstante, los promedios ocultan grandes diferencias entre los resultados logrados por los diversos países. Uno de los aspectos más preocupantes de los primeros años de este decenio ha sido el continuo deterioro de la tasa de crecimiento de los países de bajos ingresos de África. La aplicación de políticas internas inadecuadas, el debilitamiento de su relación de intercambio y la disminución de la afluencia de capital han traído aparejadas tasas de rendimiento muy bajas e incluso negativas. La tasa media anual de crecimiento del PIB de los países africanos de bajos ingresos bajó de 2,7% en 1973-80 a 0,7% en 1982 y

Cuadro 2.6 Crecimiento real del PIB, 1965-85*(variación porcentual anual)*

Grupos	Promedio de 1965-73	Promedio de 1973-80	1981	1982	1983	1984	1985
Países en desarrollo	6,6	5,4	3,5	2,0	2,0	5,4	4,4
Países de bajos ingresos	5,6	4,7	5,0	5,3	7,8	9,4	7,8
Africa	3,9	2,7	1,7	0,7	0,2	0,7	2,1
Asia	5,9	5,0	5,4	5,8	8,6	10,2	8,3
China	7,8	5,4	4,9	7,7	9,6	14,0	10,6
India	4,0	4,1	5,8	2,9	7,6	4,5	4,0
Exportadores de petróleo de ingresos medianos	7,1	5,8	4,4	1,0	-1,9	2,5	2,5
Importadores de petróleo de ingresos medianos	7,0	5,5	2,1	0,8	0,8	4,1	3,0
Grandes exportadores de manufacturas	7,6	5,9	1,6	1,2	0,8	4,4	3,1
Brasil	9,6	6,8	-1,5	1,0	-3,2	4,5	7,0
Otros importadores de petróleo de ingresos medianos	5,4	4,5	3,4	-0,6	0,8	3,1	2,8
Exportadores de petróleo de ingresos altos	9,2	7,7	1,6	-1,7	-7,1	1,3	-5,0
Países industriales con economía de mercado	4,7	2,8	1,9	-0,6	2,3	4,6	2,8

Nota: Los datos correspondientes a los países en desarrollo se basan en una muestra de 90 países.

llegó al nivel sin precedentes de 0,2% en 1983. Si bien el crecimiento se recuperó algo en 1984 y 1985, el ingreso per cápita continuó disminuyendo.

Dos grupos de países de ingresos medianos se vieron también gravemente afectados. En primer lugar, los exportadores de petróleo —hasta hace poco protegidos de las crisis energéticas de origen externo, aunque no de la aplicación de políticas internas inadecuadas— debieron hacer frente a la baja de los precios del petróleo y la disminución del volumen de exportación. Como consecuencia de ello, el PIB real, que había crecido a una tasa de 5,8% al año en el período de 1973-80, bajó en casi 2% en 1983 y ha aumentado en menos de un 3% anual a partir de 1981. En segundo lugar, los países fuertemente endeudados que no utilizaron con eficiencia los fondos obtenidos en préstamo se vieron seriamente afectados por la subida de los tipos de interés, la disminución del crédito privado voluntario y el deterioro de los ingresos de exportación. El ingreso per cápita y las importaciones disminuyeron rápidamente en algunos de los deudores más importantes, y en particular en los de América Latina.

En cambio, los países con economías más orientadas hacia el exterior (como Corea y Malawi) que lograron mantener la estabilidad macroeconómica interna y adaptarse a las circunstancias externas volvieron a registrar muy pronto altas tasas de crecimiento después de 1982. India y China también continuaron creciendo rápidamente, haciendo subir con ello la tasa global de crecimiento de los países de bajos ingresos de Asia. Si se excluye a China e India de este grupo, la tasa media de creci-

miento de la región desde 1980 ha sido de sólo 5% aproximadamente.

La India se benefició de los cambios introducidos en sus políticas internas, así como de la expansión de su gran mercado interno y de las buenas cosechas, que en cierta medida contrarrestaron la desfavorable coyuntura de la economía mundial. También puede decirse esto de China, aunque la economía de este país derivó beneficios sobre todo de las reformas internas de gran alcance efectuadas. Si bien recientemente se han observado indicios de que las dificultades que plantea la gestión de las políticas monetaria y fiscal en una economía más abierta pueden haber introducido cierta inestabilidad macroeconómica, el vigoroso crecimiento logrado por China constituye un ejemplo evidente de las ventajas que pueden derivarse de la introducción de reformas internas destinadas a mejorar la productividad de los recursos disponibles. En el Capítulo 5 se analiza detalladamente la evolución de las políticas seguidas por China en el sector agropecuario.

En 1984 los países en desarrollo importadores de petróleo tuvieron motivos para esperar una reanudación del crecimiento y un alivio del problema de la deuda. El volumen del comercio internacional de mercancías se incrementó en 9%. Los países en desarrollo aumentaron en 10,7% el volumen de sus exportaciones y experimentaron también una pequeña mejora (0,4%) en su relación de intercambio. El aumento de los ingresos de exportación y la reprogramación del servicio de la deuda permitió a muchos de estos países lograr el primer aumento del ingreso per cápita y las importaciones desde

1980. Los más favorecidos fueron los que ya habían puesto en marcha importantes programas de reforma interna relacionados sobre todo con la reducción de los desincentivos a la exportación (por ejemplo, Mauricio, Tailandia y Turquía).

Sin embargo, en 1985 debieron moderarse las esperanzas abrigadas en 1984. La desaceleración del crecimiento económico de los países industriales y de la expansión del comercio mundial trajo consigo una disminución de la tasa de crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo y, además, bajaron los precios de los productos básicos

(véanse los Cuadros 2.7 y 2.8). La expansión del comercio mundial total de mercancías disminuyó de forma señalada, al 3%, con lo cual dejó de cumplirse el principio según el cual normalmente el comercio mundial total crece a un ritmo más rápido que el de la producción mundial total. Los precios de mercado mundiales —y en particular los de los productos primarios— también declinaron. En general, la relación de intercambio de los países en desarrollo bajó en 1,1% en 1985; los más afectados por esto fueron los de bajos ingresos y los exportadores de petróleo. Al disminuir también

Cuadro 2.7 Variación de los precios de exportación y de la relación de intercambio, 1965-85
(variación porcentual anual)

Grupos	Promedio de 1965-73	Promedio de 1973-80	1981	1982	1983	1984	1985
<i>Variación de los precios de exportación</i>							
Países en desarrollo							
Alimentos	5,0	9,6	-8,2	-8,8	5,6	2,0	-8,1
Productos agrícolas no alimentarios	4,2	10,5	-14,4	-8,6	5,7	-2,0	-10,0
Metales y minerales	2,4	4,8	-7,6	-8,5	-0,1	-1,7	-4,9
Combustibles	7,9	27,2	12,5	-3,2	-12,4	-2,1	-2,5
Manufacturas	7,2	8,1	0,2	-3,2	-2,5	-1,9	1,3
Países industriales							
Manufacturas	5,4	11,0	0,5	-1,4	-2,6	-1,8	1,3
<i>Variación de la relación de intercambio</i>							
Países de bajos ingresos							
África	0,1	-1,8	-11,8	-0,9	4,8	5,0	-5,6
Asia	3,2	-2,4	1,1	1,2	-1,2	1,5	-1,9
Países de ingresos medianos							
Exportadores de petróleo	-0,4	3,5	5,4	0,2	-7,7	0,3	-2,9
Importadores de petróleo	0,0	-3,0	-4,4	-0,6	2,3	0,1	-0,1
Todos los países en desarrollo	0,8	1,5	-1,0	-0,1	-1,3	0,4	-1,1

Nota: Los datos correspondientes a los países en desarrollo se basan en una muestra de 90 países.

Cuadro 2.8 Crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo, 1965-85
(variación porcentual anual)

Partidas	Promedio de 1965-73	Promedio de 1973-80	1981	1982	1983	1984	1985
<i>Variación en el volumen de exportaciones, por productos</i>							
Manufacturas	11,6	13,8	8,6	0,1	10,0	16,6	3,3
Alimentos	3,3	3,9	9,7	-2,3	-1,1	7,6	3,9
Productos agrícolas no alimentarios	3,1	1,1	2,5	-1,6	1,5	1,0	4,5
Metales y minerales	4,8	7,0	-2,6	-2,8	0,5	3,4	4,8
Combustibles	4,0	-0,8	-9,2	0,6	2,3	7,1	-1,4
<i>Variación en el volumen de exportaciones, por grupos de países</i>							
Países de bajos ingresos							
África	4,6	1,3	-4,5	-9,3	-0,2	4,9	2,0
Asia	0,6	6,8	9,1	6,3	7,2	6,6	3,8
Países de ingresos medianos							
Exportadores de petróleo	4,3	0,0	-7,2	-1,9	3,6	8,6	-0,8
Importadores de petróleo	7,1	9,0	7,4	-0,4	5,0	12,8	3,7
Todos los países en desarrollo	5,0	4,6	2,1	-0,5	4,7	10,7	2,3

las corrientes netas de capital hacia los países en desarrollo, muchos gobiernos se vieron obligados a aminorar el ritmo de crecimiento de las importaciones.

Si bien muchos países en desarrollo se han beneficiado de la reciente baja de los tipos de interés y los precios del petróleo, para otros la situación ha empeorado considerablemente. En el caso de un grupo de países africanos de bajos ingresos, la combinación del deterioro de la relación de intercambio, la disminución de las corrientes de capital privado y el aumento de la proporción de su deuda no habilitada para reprogramación ha creado un serio problema. Numerosos exportadores de petróleo de ingresos medianos y altos se hallan en una situación no mucho mejor, debido a que soportan los costos directos del rápido descenso de los precios del petróleo. Además, la desaceleración de sus tasas de crecimiento ha repercutido negativamente en los países en desarrollo que los proveen de trabajadores emigrantes. En algunos países en desarrollo, las remesas de dichos trabajadores constituyen una importante fuente de divisas. No obstante, la reducción de esas remesas ha sido mitigada por la disminución del costo de las importaciones de petróleo y de los tipos de interés.

A finales de 1985 algunos países enfrentaron considerables limitaciones a corto plazo en cuanto a los recursos externos que podían percibir u obtener en préstamo. Como se analiza al final del capítulo, esto acarrea graves consecuencias para los países en desarrollo en el futuro cercano. No obstante, en una perspectiva a plazo mediano, el desempeño económico de un país lo determina la eficiencia con que se utilizan los recursos (ya sea internos o externos), lo que a su vez depende de la eficacia de las políticas internas. Este tema es el que se trata a continuación.

Políticas internas

La evolución de la economía mundial en los primeros años de la década de 1980 evidentemente ha dificultado la tarea de los países en desarrollo en lo que se refiere al ajuste y el mantenimiento del crecimiento a corto plazo. Por otro lado, el crecimiento inevitablemente se desacelera cuando no se efectúan los ajustes necesarios y, a más largo plazo, los diferentes resultados obtenidos por países en desarrollo que debieron hacer frente a tendencias externas similares ponen de manifiesto la importancia primordial de las políticas internas. Los países que han utilizado los recursos externos para facilitar el ajuste a las nuevas circunstancias internacionales se han visto en condiciones de

reanudar el crecimiento después de un breve período de atonía. En cambio, los países que recurrieron continuamente al crédito para evitar la introducción de cambios vieron a menudo que la deuda se acumulaba sin contribuir al aumento del producto necesario para poder atender el servicio de la misma.

En el Cuadro 2.9 se puede observar una medida de la estrecha relación que existe entre el crecimiento y las políticas internas, medidas según el nivel de la inversión y la eficiencia con que se utilizan los recursos. Se presenta en él la inversión neta como proporción del PIB y el capital utilizado por unidad de producción adicional correspondientes a 24 países en desarrollo. Los diez países que registraron las tasas de crecimiento más bajas acusaron una tasa media de inversión neta equivalente a sólo un 10,8% del PIB, mientras que la inversión neta llegó a 18,4% en los países que lograron un alto crecimiento. Además, para producir cada unidad adicional de PIB, los países con economía de bajo crecimiento utilizaron el doble de capital que los países de crecimiento alto. Se estimó que el uso ineficiente de los recursos, medido según la relación capital-producto, constituye un factor determinante más significativo del desempeño del grupo compuesto por los diez países con economía de crecimiento más bajo que el nivel de la inversión neta.

El hecho de que ciertos países de ambos grupos hayan experimentado cambios similares de sus circunstancias externas indica que las políticas internas desempeñan una función primordial en lo que respecta a la actuación económica a mediano plazo. En Informes sobre el Desarrollo Mundial anteriores se afirmó que estos países se beneficiarían si adoptaran:

- Políticas monetarias y fiscales estables, es decir, las políticas necesarias para garantizar el mantenimiento de unos déficit presupuestarios y en cuenta corriente sostenibles.
- Políticas microeconómicas destinadas a minimizar las distorsiones de los precios en los mercados de bienes y factores, sobre todo abriendo la economía al comercio internacional y abandonando la discriminación en contra del sector agropecuario.
- Tipos de cambios adecuados y estables.

POLÍTICAS MONETARIA Y FISCAL. Durante toda recesión, el ingreso público disminuye y, a menudo, aumenta el gasto de ese sector, lo cual acarrea un aumento del déficit presupuestario y hace necesaria la obtención de financiamiento suplementario.

Cuadro 2.9 Crecimiento, inversión neta y relación capital-producto de 24 países en desarrollo, 1960-84

Países	Variación porcentual anual media del PIB per cápita ^a	Inversión neta (porcentaje del PIB) ^b	Relación capital-producto ^c
<i>Países de bajo crecimiento</i>			
Ghana	-1,7	6,4	12,1
Somalia	-1,0	12,6	8,6
Zambia	-0,5	13,6	7,9
Jamaica	0,3	16,7	13,0
Chile	0,6	11,7	7,4
Perú	0,7	9,8	4,7
Malí	1,0	11,0	4,8
Argentina	1,3	14,0	7,0
Bolivia	1,3	8,8	4,0
Uruguay	1,7	6,0	5,3
Promedio del grupo	0,4	10,8	7,2
<i>Países de alto crecimiento</i>			
Filipinas	2,5	16,8	4,3
Malawi	2,6	17,3	4,3
Colombia	2,7	13,6	3,9
Turquía	3,1	13,8	3,6
República Dominicana	3,3	12,9	3,1
México	3,4	15,7	3,3
Malasia	4,3	16,4	3,3
Brasil	4,4	19,3	3,7
Tailandia	4,5	17,4	3,3
Grecia	4,6	18,2	4,5
Hong Kong	6,1	26,6	3,9
Corea	6,4	17,0	2,7
Botswana	7,3	28,6	3,2
Singapur	7,4	23,8	3,3
Promedio del grupo	4,5	18,4	3,6

a. Tasa de crecimiento exponencial real per cápita, promedio del período.

b. La inversión interna bruta, menos la depreciación, dividido por el promedio del PIB del período.

c. Se trata de la razón entre la participación anual media de la inversión bruta en el PIB y la tasa de crecimiento exponencial real del PIB del período en cuestión. Este coeficiente no puede obtenerse a partir de las dos primeras columnas ya que no se usan las tasas de crecimiento per cápita ni la misma definición de inversión.

Fuente: Cavallo, Cottani y Khan (documento de antecedentes).

Cuanto más grave es la recesión —como fue el caso en 1980-82— tanto más apremiante se torna esta necesidad. Desde 1980, y con excepción de 1984, numerosos países en desarrollo han experimentado una disminución de sus ingresos tributarios, pero muchos gobiernos podrían incrementar esos ingresos sin perjudicar la eficiencia de sus respectivas economías. Por ejemplo, reformas del régimen comercial tales como la sustitución de las cuotas por aranceles, la subasta de licencias de importación y la reducción de los aranceles elevados y las exenciones pueden a menudo permitir un incremento del ingreso y reducir las distorsiones.

La manera en que los gobiernos obtienen sus ingresos tributarios determina los efectos del régimen fiscal en la eficiencia económica del país. Al igual que en los países industriales, unas tasas impositivas marginales elevadas pueden tener graves efectos negativos; las mismas no sólo fomentan la evasión legal de impuestos y la proliferación de

exenciones tributarias, sino que también dan lugar a distorsiones y, por ese motivo, no permiten alcanzar los objetivos de incrementar los ingresos fiscales o de mejorar la distribución de la renta nacional. A principios de 1986 Jamaica introdujo reformas tributarias destinadas a atacar estos problemas. Aplicando una tasa tributaria única a la renta personal superior a cierto umbral, el Gobierno eliminó las tasas tributarias marginales elevadas y una serie de complejas exenciones. De esta manera se redujeron las distorsiones creadas por el impuesto sobre la renta, así como la discriminación en contra de los subgrupos de ingresos más bajos. Otra reforma que sería conveniente introducir en muchos países en desarrollo sería la ampliación de la base imponible (para que esas economías no dependan exclusivamente de los impuestos frontezos, y en especial los aplicados a la exportación de productos agropecuarios), acompañada de una reducción de las tasas tributarias marginales. Esto

incrementaría la eficiencia de la economía y reduciría el impacto que la inestabilidad de los precios de los productos básicos tiene en los ingresos tributarios.

Sin embargo, el principal problema fiscal es el del gasto. Al igual que en los países industriales, el gasto público de los países en desarrollo se mantuvo en un alto nivel durante los primeros años de la década en curso, y en muchos casos aumentó en términos reales. En la mayoría de ellos, ese aumento del gasto público acarrió déficit fiscales sin precedentes en 1982 y 1983. Si bien tanto el gasto como los déficit han disminuido desde entonces, aun los niveles más bajos registrados en 1985 resultan insostenibles a largo plazo. A menudo se efectuaron recortes de gastos en las esferas del mantenimiento y la inversión —medidas que desacelerarán el crecimiento a plazo mediano— y a muchos países fuertemente endeudados les está resultando difícil reducir más el gasto corriente a causa de los elevados pagos de intereses que deben efectuar en relación con la deuda pendiente. La carga que esto representa para el presupuesto resulta particularmente pesada cuando se trata de economías que no pudieron dirigir los fondos obtenidos en préstamo hacia actividades eficientes que habrían hecho posible un incremento de la producción y, de esa manera, una ampliación de la base imponible. Puesto que muy pocos países en desarrollo cuentan con mercados de bonos desarrollados, la mayoría de los gobiernos han financiado el déficit presupuestario —una vez deducida la ayuda proveniente del exterior— con créditos del sistema bancario o mediante la impresión de dinero.

Los grandes aumentos de la oferta monetaria, generados por los déficit fiscales, han sido la principal causa de la aceleración de la inflación en lo que va de la década de 1980 en la mayor parte de los países latinoamericanos y algunos de los de África y Oriente Medio. Los gobiernos y los bancos centrales han tratado a veces de eliminar los síntomas de la inflación sobrevaluando la moneda nacional y controlando los precios de bienes y servicios que revisten una importancia especial desde el punto de vista político. Estas medidas han agravado el déficit del sector público, con lo cual se ha exacerbado la inflación, en vez de reducirse. En cambio, algunos países de bajos ingresos de Asia, como India e Indonesia, han aplicado políticas fiscales y monetarias prudentes y reducido sus respectivas tasas de inflación a niveles más gobernables.

Como sucedió en los países industriales, a los

gobiernos de los países en desarrollo también les resultó más fácil aumentar el gasto presupuestario y acelerar el crecimiento de la masa monetaria que reducirlos. No obstante, para lograr un crecimiento sostenido es necesario alcanzar antes la estabilidad macroeconómica, lección que ya han aprendido los países en desarrollo con altas tasas de inflación. Esta lección se aplica en particular a los exportadores de petróleo que están tratando por todos los medios de llevar el gasto público a un nivel coherente con la reciente baja de los precios del petróleo y la inevitable disminución del ingreso público.

Tan importante como el nivel y el ritmo de crecimiento del gasto público es el destino que se da a esos recursos. Muchos programas excesivamente ambiciosos de inversión pública incluyeron grandes y costosos proyectos de bajo rendimiento. En cierta medida, la desaceleración del crecimiento de los países en desarrollo observada en lo que va de este decenio redujo el rendimiento real de algunas inversiones públicas, particularmente en el terreno de la energía, aun cuando éstas habían resultado atractivas en la etapa de planificación. Pero muchos proyectos habrían acusado bajas tasas de rendimiento incluso en condiciones normales. Estos proyectos no sólo fueron improductivos en relación con otros, sino que también absorbieron recursos que habrían sido más productivos si se los hubiera destinado a programas de explotación o mantenimiento, que son imprescindibles para mantener funcionando eficientemente el capital nacional. En la mayor parte de los países de África al Sur del Sahara, la infraestructura básica —carreteras, instalaciones hidráulicas, ferrocarriles y centrales eléctricas— se halla en un estado calamitoso.

Los recortes de la inversión pública y las crecientes reducciones proporcionales de los gastos de mantenimiento fueron a menudo el resultado de las exigencias de los programas de estabilización. Pero al igual que en los países industriales, muchas partidas importantes del gasto corriente no se redujeron. Entre ellas cabe mencionar los gastos en funcionarios públicos, defensa y pensiones estatales, así como transferencias y subvenciones a las empresas públicas. Por lo tanto, uno de los problemas principales es el de cómo controlar los programas gubernamentales que gozan de la aceptación del público y, al mismo tiempo, garantizar que el gobierno desempeñe con eficiencia su función esencial.

DISTORSIONES Y POLITICAS OFICIALES. Dado que muy pocos gobiernos han podido o querido am-

pliar la base imponible, a nivel interno el aumento del gasto público se ha financiado en parte mediante una aceleración de la inflación, pero sobre todo con un aumento de las tasas impositivas marginales. Como se observa en la Parte II, en los países en desarrollo la carga que representa el aumento de las tasas impositivas marginales recae en gran medida en el sector agropecuario, ya sea implícita o explícitamente, y la industria manufacturera nacional con frecuencia está subvencionada. Esta tendencia adversa a la agricultura (y a menudo contraria a la exportación) desincentiva la inversión en un sector en el que los países en desarrollo frecuentemente son competitivos, a saber, el sector agropecuario. Estas distorsiones de los precios son probablemente más graves en África, a causa de la sobrevaluación de las monedas y la aplicación de sistemas obligatorios de comercialización para los cultivos de exportación. Como lo ha demostrado la reciente experiencia de China, los países en desarrollo pueden lograr un ritmo de crecimiento mucho más rápido corrigiendo las distorsiones de los precios generadas por las políticas. Algunas de las reformas, tales como la aplicación de aranceles más bajos y uniformes o la supresión de los precios máximos de los alimentos básicos producidos en el país, pueden llevarse a cabo sin pérdidas de ingresos tributarios. Es más, dichos ingresos pueden incrementarse.

Los mercados laborales se hallan tan distorsionados en los países en desarrollo como en los industriales. Los costos salariales que deben afrontar los empleadores del sector estructurado a menudo han aumentado a causa de la legislación promulgada por las autoridades. Por ejemplo, las leyes de salarios mínimos y las reglamentaciones en contra del despido, ostensiblemente concebidas para proteger a los trabajadores más pobres, han favorecido (cuando han sido eficaces) a los trabajadores más acomodados de la economía estructurada, a expensas de la producción y el empleo. La indización de los salarios ha dificultado el ajuste de los salarios reales a las variaciones de la relación de intercambio y, además, ha obstaculizado la lucha contra la inflación.

Si bien algunos de los sistemas de indización de salarios ya se han suprimido, la reforma de los mercados laborales ha avanzado muy lentamente. Los altos costos salariales y la disponibilidad de capital subvencionado, especialmente en la economía estructurada, traen consigo una menor producción y fomentan la sustitución de mano de obra por capital. Esto ocasiona no sólo una disminución de la creación de empleos, sino que tam-

bién limita el crecimiento, ya que la inversión se usa para reemplazar mano de obra y no para ampliar la capacidad.

Casi todos los países en desarrollo controlan los tipos de interés y racionan el crédito de acuerdo con varias "prioridades de planificación". Los bajos tipos de interés que se aplican a los depósitos bancarios (a menudo inferiores a la tasa de inflación) desalientan el ahorro y fomentan la tenencia de bienes tangibles, lo cual reprime el desarrollo del sector financiero. A principios de la década de 1980 México ofreció un ejemplo de cuánto pueden sufrir los mercados financieros. En ese período, entre el 60% y el 70% del crédito disponible en México se asignaba o subvencionaba por vías administrativas; a consecuencia de ello, la mayor parte del crédito se dirigió a empresas públicas o programas agrícolas relativamente ineficientes, mientras que los posibles prestatarios del sector privado tenían que competir por el crédito restante, es decir, la fracción más pequeña no asignada ni subvencionada. Inevitablemente, esto ocasionó un aumento del tipo de interés real en el mercado "libre" a más del 30%, con lo cual quedaron desplazadas inversiones del sector privado que habrían resultado relativamente rentables. Las distorsiones presentes en los mercados crediticios se han visto exacerbadas por la rápida inflación —como fue el caso de América Latina en los años setenta— porque a menudo los gobiernos se muestran reacios a permitir que los tipos de interés aumenten a un nivel acorde.

Muchos países en desarrollo han reconocido la necesidad de reformar sus mercados de crédito. Las reformas comienzan en general con una indización suplementaria y ajustes más frecuentes de los tipos de interés controlados. Por ejemplo, países como Argentina, Brasil y Chile han reducido los controles de los tipos de interés. A causa de la persistencia de los déficit presupuestarios, del carácter restrictivo de la política monetaria y de la disminución de la afluencia de capital externo, en estos países los tipos de interés han subido y, en general, son altos en términos reales. De verse respaldados por políticas macroeconómicas fiables concebidas con el objetivo de restaurar y mantener la estabilidad, dichos tipos de interés elevados fomentarán el aumento necesario del ahorro interno. El ajuste de los tipos de interés para los depósitos también es necesario a fin de contener la fuga de capitales, un problema considerable en varios de los países fuertemente endeudados. Ahora bien, cabe señalar que aun cuando ya se han comenzado a efectuar reformas tentativas, pocos países en de-

sarrollo cuentan con mercados de capital capaces de generar o asignar crédito con eficiencia.

POLITICAS CAMBIARIA Y COMERCIAL. Los gobiernos de los países en desarrollo intervienen en el comercio internacional sirviéndose de una serie de medidas, tales como la gestión del tipo de cambio, los aranceles y restricciones aplicados a la importación, los derechos de exportación y los controles cambiarios. Estas políticas, que repercuten en el comercio, también influyen poderosamente en la evolución de la producción y el consumo internos y, de esa manera, en la eficiencia y el crecimiento.

Muchos gobiernos han tratado de mantener sus tipos de cambio internos oficiales —particularmente en vista de las cambiantes condiciones económicas internacionales— respaldándolos con controles comerciales y cambiarios restrictivos y mediante la obtención de empréstitos en el exterior. Un tipo de cambio elevado deprime el precio de los bienes comerciables frente al de los no comercializados y fomenta la expansión del sector de estos últimos a expensas del sector de los bienes comerciables. Además, si el gobierno protege también los productos que compiten con las importaciones, se desincentiva aún más la producción destinada a la exportación.

Parece evidente la necesidad de ajustar el tipo de cambio a las fluctuaciones de los factores externos, tales como una variación persistente de la relación de intercambio. Si los precios de los productos de exportación de un país disminuyen, el equilibrio preexistente —en lo que se refiere al nivel de los precios internos y el empleo— sólo puede mantenerse utilizando las reservas o recurriendo a empréstitos externos. Ahora bien, cuando la variación de los precios de exportación es permanente, ésta no es una estrategia sostenible; si los precios y salarios internos no se ajustan a la baja, el tipo de cambio deberá devaluarse. Los países exportadores de petróleo, que están tratando de adaptarse a la baja de los precios de ese producto, se hallan en esta situación. También es evidente que si la tasa de inflación interna de un país es más alta que la de los países con los cuales mantiene relaciones comerciales, para mantener la competitividad las autoridades deberán ajustar el tipo de cambio nominal.

Lo que es menos evidente es que las políticas internas, que no parecen guardar relación alguna con el tipo de cambio, también pueden repercutir considerablemente en el tipo de cambio real (definido aquí como la relación entre el precio de los

bienes comercializados y el de los no comercializados). Al modificar la demanda y la oferta internas relativas de los bienes comercializados y no comercializados, la política comercial, las políticas monetaria y fiscal, y la afluencia de capital repercuten en el tipo de cambio real. Si la política cambiaria no es compatible con aquellas, se producirá un desequilibrio insostenible de la balanza corriente que tendrá el mismo impacto en la economía que una variación en la relación de intercambio.

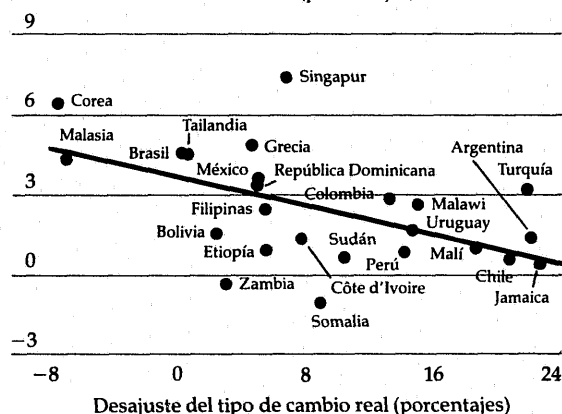
En un estudio reciente se analizaron los efectos del desajuste y la inestabilidad del tipo de cambio real en el desempeño de la economía. Se examinó el impacto de estos dos factores en el crecimiento, la inversión neta y la exportación durante el período de 1960-83. Si bien resulta difícil definir con precisión el desajuste, en este caso se utilizó un ejemplo hipotético para demostrar cuál habría sido el tipo de cambio real si se hubiesen aplicado políticas internas sostenibles. La inestabilidad del tipo de cambio real se definió como el coeficiente de variación (es decir, la varianza de la tasa con respecto a su media). Los resultados se presentan en las Figuras 2.3 y 2.4.

Se llegó a la conclusión de que, en promedio, un aumento de 10% del desajuste del tipo de cambio real traía consigo un crecimiento del PIB inferior en 0,8 puntos porcentuales y una expansión de la exportación inferior en 1,8 puntos porcentuales a los niveles que se habrían registrado sin el mencionado aumento del desajuste (véase la Figura 2.3). En los países de rápido crecimiento, como Corea y Tailandia, el desajuste del tipo de cambio real era mucho menor que en los países que han logrado resultados deficientes, como Jamaica y Ghana, en los cuales ese desajuste (con anterioridad a las reformas introducidas recientemente) registró promedios de 23% y 73%, respectivamente, en el período de 1960-83. También se llegó a la conclusión de que, en el mismo grupo de países, un aumento medio de 10% de la inestabilidad del tipo de cambio real traía consigo una reducción de 4,8 puntos porcentuales del coeficiente de inversión neta (véase la Figura 2.4).

Cuando las dos medidas se consideran en conjunto, se comprende mejor la variación en los indicadores del comportamiento de la economía. El desajuste parece ser más importante que la inestabilidad cuando deben explicarse las fluctuaciones del crecimiento del PIB y la exportación, mientras que la inestabilidad parece ser más útil cuando deben explicarse las variaciones de la inversión, lo cual es bastante obvio. La sobrevaluación del tipo de cambio desalienta el crecimiento de la exporta-

Figura 2.3 Desajuste de los tipos de cambio y crecimiento del PIB real en 24 países en desarrollo, 1960-83

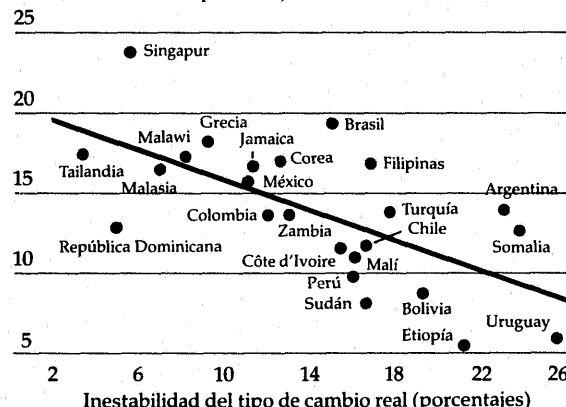
Tasa de crecimiento del PIB real (porcentajes)



Fuente: Cavallo, Cottani y Khan (documento de antecedentes).

Figura 2.4 Inestabilidad de los tipos de cambio e inversión neta en 24 países en desarrollo, 1960-83

Inversión neta como porcentaje del PIB



Fuente: Cavallo, Cottani y Khan (documento de antecedentes).

ción y del PIB, mientras que las decisiones relativas a la inversión se ven afectadas sobre todo por la incertidumbre acerca de los precios relativos.

El mensaje subyacente es simple: para poder ajustar la economía y asignar y utilizar los recursos con eficiencia, se debe aplicar una política cambiaria flexible. Los países en desarrollo que insistan en mantener invariables sus tipos de cambio se verán obligados a recurrir a otras medidas, tales como las barreras comerciales o los controles cambiarios, a fin de evitar el agotamiento de las reservas. Esto, a su vez, traerá consigo el desperdicio de los recursos y pérdidas de eficiencia. De hecho, varios países, sobre todo latinoamericanos, han introducido recientemente considerables mejoras en sus políticas cambiarias. Ahora bien, aunque es necesario permitir el ajuste del tipo de cambio para mantener la apertura de una economía, esto no significa que deben dejar de reformarse otras políticas. Si la situación macroeconómica es inestable a causa de las políticas monetaria o fiscal, es en éstas donde deberán hacerse las reformas (véase el Recuadro 2.3).

Además de regular sus tipos de cambio, muchos países en desarrollo han adoptado una compleja variedad de impuestos y controles cuantitativos a la importación y, en menor medida, a la exportación. Estas medidas de política comercial tienen por objeto proteger la industria nacional, recaudar ingresos y sostener las reservas internacionales. Mediante tales medidas se crea una serie inestable

de incentivos dispares a una gran variedad de actividades de producción interna y bienes de consumo, pero dentro de esta variabilidad hay una pauta básica de fomento a las actividades manufactureras, por oposición a la agricultura, y a las actividades relacionadas con la sustitución de las importaciones, por oposición a la exportación.

Se cuenta con muchas pruebas cuantitativas convincentes —obtenidas a partir de estudios comparativos de muchos países— de que las economías en desarrollo con regímenes de políticas comerciales menos distorsionados (particularmente las menos sesgadas en contra de la exportación) han logrado mejores resultados en lo que se refiere a su crecimiento, su resistencia a las perturbaciones externas y su creación de empleos. El reconocimiento de estas ventajas ha fomentado la reevaluación de las políticas comerciales y ha conducido a la adopción de ciertas reformas destinadas a promover la eficiencia y el crecimiento. Los objetivos básicos son simplificar y unificar los incentivos al comercio y, sobre todo, reducir el sesgo adverso a la agricultura y la exportación. El éxito de estas reformas depende en general de que se aplique una política de tipos de cambio más adecuada y se adopte un programa de liberalización de las importaciones. Entre los componentes de dicho programa deben figurar la eliminación de las restricciones cuantitativas y la aplicación de aranceles y derechos de importación más bajos y uniformes.

Recuadro 2.3 Políticas macroeconómicas contradictorias: el caso de Filipinas, 1980-83

En 1980, después de una década de rápido crecimiento, la economía filipina se enfrentó con problemas de estabilización a corto plazo y ajuste estructural a más largo plazo. El déficit en cuenta corriente (que había sido insignificante a principios del decenio) aumentó a 5% del PNB en 1979 y se enjugó sobre todo mediante un asiduo recurso a empréstitos externos. El elevado y variable nivel de protección desvió recursos de la agricultura y otras exportaciones tradicionales, campos en los que Filipinas goza de una ventaja comparativa, hacia actividades relativamente ineficientes. Se logró un crecimiento del PIB, aunque a un alto costo; cada unidad adicional de producción requirió alrededor de un 35% más de capital que en otros países comparables de Asia.

Estos problemas se vieron exacerbados por la atonía de la economía mundial a partir de 1979. Las posibilidades del Gobierno filipino de postergar el ajuste mediante más empréstitos se vieron limitadas por las grandes obligaciones respecto de la deuda ya acumulada, que debilitaron la capacidad crediticia del país. Por lo tanto, en 1980 el Gobierno comenzó a poner en práctica una amplia serie de reformas. Uno de los principales elementos fue un programa de liberalización comercial destinado a reducir el nivel y la varianza de la protección efectiva de las actividades de producción, con el fin de mejorar la eficiencia y la asignación de los

recursos. El objetivo era estimular las exportaciones y, de esa manera, hacer posible la expansión de la economía sin la carga constante del déficit en cuenta corriente.

A fines de 1982 el Gobierno había logrado aplicar con bastante éxito la primera fase del programa. Mediante una reforma de los derechos de importación y un ajuste del sistema de impuestos sobre las ventas internas, el Gobierno había podido reducir las tasas de protección efectiva y unificarlas más para las diferentes actividades (véase el Cuadro 2.3A). La mayor parte de las restricciones cuantitativas se habían eliminado en el momento previsto y se habían establecido varios sistemas de promoción de las exportaciones con el fin de contrarrestar en cierta medida el sesgo adverso a ese sector.

Sin embargo, a partir de fines de 1982 el ritmo de la liberalización se redujo y en algunos casos las medidas se trastocaron. ¿Por qué sucedió esto? Sin lugar a dudas, los factores externos dificultaron el ajuste. En el primer trimestre de 1984 la relación de intercambio de Filipinas se hallaba en un nivel inferior en 53% al registrado en 1973, e inferior en 16% al nivel mínimo anterior, alcanzado en 1977. Los altos tipos de interés y el proteccionismo en los posibles mercados de exportación empeoraron la situación de la balanza de pagos en cuenta corriente, pero fue en realidad la política ma-

Cuadro 2.3A Tasas de protección efectiva, 1979 y 1985

Sectores	Tasas medias de protección efectiva (porcentajes)		Desviación estándar	
	1979	1985	1979	1985
Todos los sectores ^a	14	8	53	35
Productos básicos y agropecuarios	-2	-5	29	21
Manufacturas	27	20	53	32
Exportaciones	-11	-10	15	12
Importaciones posibles	43	29	104	51

a. Las tasas de protección efectiva incluyen el efecto de los impuestos sobre las ventas en la protección de la producción interna.
Fuente: Philippine Institute of Development Studies.

La situación internacional

El deficiente desempeño y los problemas de la deuda de muchos países en desarrollo obedecieron a su incapacidad para adaptarse a la evolución de los acontecimientos internacionales a partir de los primeros años de la década de 1970, aunada a la magnitud de las conmociones externas ocurridas desde entonces. Muchos de estos países trataron de contrarrestar los efectos de esas conmociones, de las altas tasas de inflación y de la desaceleración

del crecimiento haciendo un mayor uso del crédito externo, en su mayor parte con vencimientos a corto plazo y tipos de interés flotantes. A raíz de esta preferencia por el crédito bancario comercial con tipos de interés variables en los años setenta, los países en desarrollo quedaron expuestos al riesgo del aumento de los tipos de interés y la disminución del volumen del crédito privado. La brusca alza del petróleo que tuvo lugar en 1979 y la recesión de los primeros años de la década de 1980 hicieron aflorar esa vulnerabilidad.

croeconómica interna del Gobierno la que convirtió una situación económica difícil en insostenible.

Hasta 1983 —en parte a causa de que esperaban una pronta reanudación del crecimiento económico mundial— las autoridades filipinas continuaron incrementando el gasto público y financiándolo con préstamos del exterior. Como consecuencia, el déficit presupuestario pasó de 1,3% del PIB en 1980 a 4,2% en 1982, y el déficit en cuenta corriente aumentó de 5,8% en 1980 a 8% en 1982. La mayor parte del aumento del gasto público correspondió a inversiones efectuadas por empresas públicas relativamente ineficientes. Estas representaron un 60% de la inversión pública total, la cual requirió un gran volumen de préstamos externos, ya que sólo el 15% se financió con fondos internos. En consecuencia, la proporción de la deuda a plazo mediano y largo correspondiente al sector público aumentó de 50% en 1974 a un promedio de 74% en el período de 1979-82.

El Gobierno agravó los problemas creados por sus políticas fiscales expansionistas adoptando un tipo de cambio refinado con la apertura de la economía. Teniendo en cuenta el deterioro de la relación de intercambio y el programa de liberalización, habría tenido que devaluarse el tipo de cambio para mantener la balanza corriente en una situación sostenible. Además, como la moneda se había sobrevaluado antes de 1980, aun el mantenimiento del tipo de cambio real en ese nivel habría sido inadecuado, pero entre el primer trimestre de 1979 y el primero de 1984 el tipo de cambio real subió un 17%, hecho que socavó las reformas comerciales. Lo que se necesitaba era una devaluación real, que no sólo habría compensado en parte la repercusión de la reducción de los aranceles en la actuación de las empresas manufactureras eficientes que producen sustitutos de importaciones, sino que, aún más importante, habría dado un estímulo uniforme a los nuevos exportadores y nuevos productores de sustitutos de importaciones.

La apreciación del tipo de cambio y el agravamiento

del déficit del sector público desalentaron el ahorro interno y redujeron la afluencia de crédito controlado hacia el sector privado. Al aumentar las expectativas de una devaluación y mantener el Gobierno bajos los tipos de interés de los depósitos, el ahorro interno disminuyó. Al igual que en otros muchos países, al tomar el público mayor conciencia de que ese estado de cosas no podía mantenerse, mayor fue el incentivo para transferir ahorros al exterior. Esto, a su vez, acrecentó la presión a que ya estaba sometida la balanza de pagos.

La contradicción entre la política de liberalización y las políticas monetaria, fiscal y cambiaria trajo aparejada una crisis en 1983. El Gobierno reaccionó postergando algunas de las medidas de liberalización o reemplazándolas por otras de sentido contrario. En diciembre de 1982 se introdujo un recargo a la importación de 3% con carácter de medida de "emergencia". Hacia el final de 1985 este recargo había aumentado a 5% y, además, se había establecido un impuesto adicional de 1% a las transacciones realizadas con el exterior. También se postergó la segunda fase del programa, que tenía por objeto aminorar las restricciones cuantitativas a las importaciones. La intención de reducir los impuestos sobre el comercio perdió vigencia al tratar las autoridades de incrementar los ingresos y reducir el crecimiento de la importación. Además, si bien se mejoraron algunos de los incentivos a la exportación, la mayor parte de las ventajas fueron absorbidas por los exportadores ya establecidos, y en especial los del sector de la electrónica. Como puede verse en el Cuadro 2.3A, las mismas distorsiones perduraron hasta 1985, siendo el sector más perjudicado el de la exportación, y en particular el de la exportación de productos agropecuarios y básicos. Ante el constante deterioro de los déficit interno y externo, las autoridades trataron de retomar el control intensificando las restricciones y aumentando los impuestos sobre el comercio, en lugar de modificar las políticas en materia de gasto público y tipo de cambio que habían producido el desequilibrio.

La combinación de políticas monetarias y fiscales aplicadas por los países industriales a partir de 1979 trajo aparejado un aumento de los tipos de interés que coincidió con un descenso de los precios de exportación de muchos de los países en desarrollo. En 1982, los que son importadores de petróleo estaban pagando un tipo de interés nominal de alrededor de 13% por los préstamos comerciales, mientras que sus precios de exportación bajaron un 5% (véase el Cuadro 2.10). Estos acontecimientos dificultaron en gran medida el proceso

de estabilización y ajuste (véase el Recuadro 2.4).

A medida que los tipos de interés aumentaron y que los países en desarrollo continuaron recurriendo al crédito, los indicadores de la capacidad crediticia de éstos se deterioraron. Entre 1980 y 1982 la deuda aumentó de 21,1% del PNB a 26,8% y, como proporción de las exportaciones, de 90,1% a 116,4%; el coeficiente del servicio de la deuda —es decir, los pagos de intereses más la amortización como porcentaje de las exportaciones— aumentó de 16,1% a 20,7% (véase el Cuadro 2.11).

Recuadro 2.4 Reacción ante una crisis de endeudamiento

“La crisis de la deuda internacional” es una frase ya muy trillada, pero no por ello deja de expresar el hecho de que, si bien son muy diferentes los países que han experimentado problemas de endeudamiento, sus experiencias tienen algunas características comunes. Al mismo tiempo, de las diversas maneras en que los países han reaccionado —o no han reaccionado— ante estos problemas pueden derivarse enseñanzas para los rectores de la política económica en el futuro. Una crisis como la que nos ocupa tiene en general su origen en una afluencia de capital desmesurada. Dicha afluencia se añade al gasto total y ocasiona un aumento del PIB muy superior al que se lograría utilizando únicamente recursos internos. A medida que el capital ingresa en el país, la balanza comercial pasa a una situación deficitaria y el tipo de cambio real tiende a apreciarse.

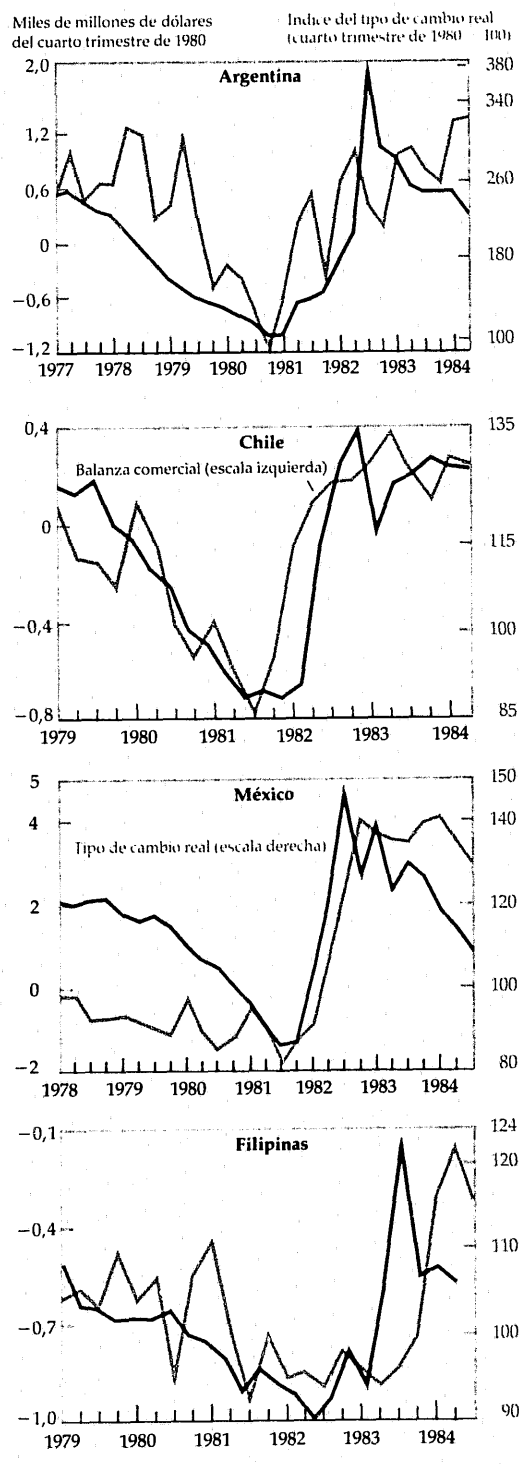
La crisis de la deuda comienza en realidad cuando estos hechos cambian bruscamente de dirección. La disminución de la afluencia de capital requiere una mejora correspondiente de la balanza comercial, que se logra en parte mediante la moderación del gasto y en parte a través de una depreciación del tipo de cambio real.

En la Figura 2.4A se puede observar cómo, en cuatro países, el tipo de cambio real bajó durante el período de afluencia de capital y deterioro del déficit comercial, y cómo aumentó luego al mejorar la balanza comercial a causa de la crisis de la deuda. Asimismo, como puede verse en la Figura 2.4B, el PIB real aumentó a un nivel muy alto durante el período de gran afluencia de capital y luego bajó acusadamente al efectuarse los ajustes relacionados con la reducción de dichas corrientes. Estas oscilaciones reflejan en parte el impacto directo del capital externo en el PIB, pero la disminución de este último también obedece a las políticas monetaria y fiscal más estrictas adoptadas con el fin de mejorar la situación de la balanza comercial.

Este juego de presiones —ejercidas por la disminución de las corrientes de capital, la aplicación de políticas macroeconómicas más estrictas y el descenso del tipo de cambio real— ocasionaron una pronunciada disminución del volumen de importaciones en los cuatro países (véase la Figura 2.4B). A corto plazo, el sector de la importación tiende a ser el más afectado por el ajuste de la balanza corriente, ya que la exportación reacciona con un cierto desfase.

Tras una crisis de endeudamiento, el sector exportador de cada país evoluciona de una manera diferente y, además, en nuestro caso la historia se complica a causa de otros factores tales como las condiciones climatológicas y las fluctuaciones de los precios mundiales de los principales productos básicos de exportación. Así, el volumen de exportaciones de Argentina aumentó un 10% en el primer año de ajuste (1981), para luego volver a bajar a un nivel aproximado al de 1980 en los dos años siguientes. Las exportaciones de Chile se

Figura 2.4A Movimientos de la balanza comercial y el tipo de cambio real en Argentina, Chile, Filipinas y México en determinados años, 1977-84



mantuvieron más o menos en un volumen constante, pero su valor real disminuyó considerablemente, sobre todo a causa de la baja de los precios mundiales del cobre. Las exportaciones de México y Filipinas aumentaron, aunque sólo moderadamente, en los tres años posteriores a sus crisis respectivas (1982 y 1983).

Una diferencia importante observada entre los países

que enfrentaron crisis de deuda radicó en la manera en que la inflación repercutió en su adaptación a la crisis. En el Cuadro 2.4A se resume lo ocurrido en 11 países y se presenta la reducción máxima del tipo de cambio real lograda por cada país al ajustarse a la crisis (columna 3). También se muestra el aumento simultáneo

(continúa)

Cuadro 2.4A Devaluación real e inflación en los países aquejados por la crisis de la deuda

País	Períodos comparados (año y trimestre)		Coeficiente del tipo de cambio real ^a (3)	Coeficiente del índice de precios al consumidor ^b (4)	Relación entre inflación y devaluación real ^c (5)
	Sima anterior a la crisis (1)	Cima posterior a la crisis (2)			
Argentina	1980 IV	1984 I	2,57	53,34	20,75
Bolivia	1982 III	1984 II	1,59	18,83	11,85
Brasil	1982 III	1984 III	1,48	7,23	4,89
Chile	1982 I	1984 III	1,45	1,61	1,11
Filipinas	1982 III	1983 IV	1,36	1,19	0,87
México	1981 IV	1983 III	1,50	3,13	2,08
Perú	1982 I	1984 III	1,11	5,86	5,28
Portugal	1979 III	1983 III	1,48	2,15	1,45
Turquía	1979 IV	1984 II	1,92	5,65	2,94
Uruguay	1982 III	1984 II	2,00	2,09	1,05
Venezuela	1983 II	1984 II	1,74	1,11	0,64

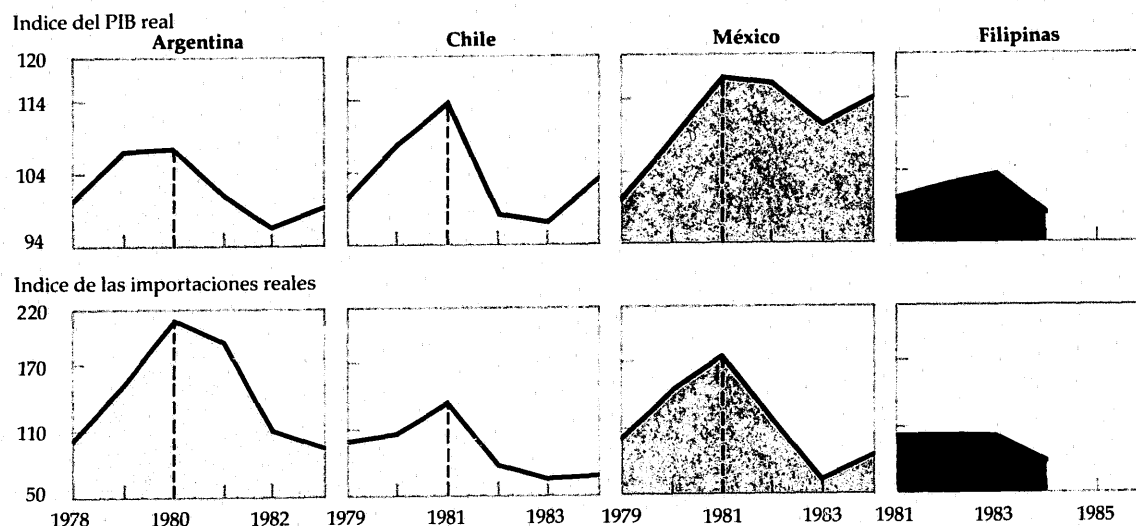
a. Calculado de cima a sima.

b. Índice de precios al consumidor en la cima dividido por el mismo índice en la sima.

c. Valores de la columna 4 divididos por los valores de la columna 5.

Fuente: Harberger, "Reacting to a Debt Crisis" (documento de antecedentes).

Figura 2.4B Variaciones en el PIB real y las importaciones reales de Argentina, Chile, Filipinas y México en determinados años, 1978-84



Nota: El índice del PIB se calcula a partir de datos de *Estadísticas financieras internacionales*, con el año de partida igual a 100. El índice de las importaciones reales se calcula deflactando las importaciones nominales mediante un índice ponderado en DEG de los precios al por mayor de los principales países industriales. La línea quebrada indica el inicio de la crisis de la deuda.

Fuente: FMI, *Estadísticas financieras internacionales*, diversos años.

Recuadro 2.4 (continuación)

del índice de los precios al consumidor (columna 4). Dado que toda reducción del tipo de cambio nominal trae consigo un aumento de los precios internos de los bienes comerciables, resulta casi inevitable que una gran devaluación traiga aparejado un aumento del índice general de precios (de lo contrario, debería producirse una gran baja de los precios de los bienes no comerciables). El objetivo de las políticas es limitar este

aumento de los precios. Las cifras que aparecen en la columna 5 pueden considerarse como un índice del éxito con que los diferentes países alcanzaron este objetivo. Venezuela, Filipinas, Uruguay y Chile fueron los que lograron los mejores resultados; Argentina, Bolivia, Perú y Brasil experimentaron un aumento de la inflación superior al que cabría haber previsto sobre la base de sus devaluaciones reales.

Cuadro 2.10 Variaciones en los tipos de interés de los Estados Unidos y los precios de exportación de los países en desarrollo, 1978-85

Partida	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
LIBOR del dólar a seis meses	9,5	12,1	14,3	16,6	13,3	9,9	11,2	8,7
Índice de precios de exportación (variación porcentual)								
Exportadores de petróleo	3,2	36,6	46,3	6,3	-4,4	-9,2	-1,0	-3,6
Importadores de petróleo ^a	3,8	19,4	12,0	-2,1	-4,8	-1,0	-1,3	-1,6
Deflactor del PIB de los EE.UU. (variación porcentual)	6,7	8,5	8,9	9,2	6,0	3,8	3,8	3,5
Tipo de interés real de los EE.UU. ^b	2,6	3,3	5,0	6,8	6,9	5,9	7,4	5,2

a. Incluida China.

b. Definido como la LIBOR del dólar a seis meses deflactada utilizando el deflactor del PIB de los Estados Unidos.

Si bien la relación deuda-exportaciones mejoró ligeramente en 1984, todos los indicadores principales de la capacidad crediticia volvieron a deteriorarse en 1985, sobre todo porque la brusca caída de los ingresos de exportación anuló con creces las ventajas derivadas de la baja de los tipos de interés.

El deterioro de la capacidad crediticia de los países en desarrollo no pasó desapercibido a los acreedores, quienes en 1982 ya se mostraron reacios a conceder nuevos créditos a prestatarios públicos. En el Cuadro 2.12 se presentan estimaciones de los nuevos compromisos de préstamo contraídos con todos los países en desarrollo. También se presentan separadamente dos de los subgrupos más vulnerables, a saber, los países de bajos ingresos de África y los países en desarrollo más fuertemente endeudados. Los nuevos compromisos de capital de fuentes privadas a favor de los países en desarrollo disminuyeron de un nivel máximo de \$64.200 millones en 1981 a \$36.300 millones en 1984, y la mayor parte de esta disminución recayó en los países en desarrollo fuertemente endeudados. En lo que a este subgrupo se refiere, los nuevos compromisos de préstamos de fuentes

privadas disminuyeron en más de dos tercios entre 1981 y 1984. Los nuevos compromisos de fuentes oficiales a favor de todos los países en desarrollo también disminuyeron durante este período —de \$38.800 millones a \$33.600 millones— a causa sobre todo de la reducción de los compromisos bilaterales. Sin embargo, debe señalarse que los datos presentados en el Cuadro 2.12 subestiman el volumen del financiamiento a largo plazo realmente otorgado, ya que se excluyen los nuevos préstamos que se conceden cuando se reprograman obligaciones ya existentes.

Los países en desarrollo de ingresos medianos y bajos fuertemente endeudados no pudieron continuar atendiendo el servicio de la deuda por las vías normales. Si bien las causas y circunstancias variaron de un país a otro, como lo demuestran las diferencias registradas entre Brasil, México y Turquía, las medidas adoptadas para restaurar la estabilidad macroeconómica y el crecimiento tuvieron ciertos elementos comunes en lo que a las políticas se refiere. Dado que puede pasar mucho tiempo antes de que la modificación de las políticas produzca un aumento de las exportaciones, los países comenzaron a hacer frente a sus graves desequili-

brios de pagos externos concentrándose en la reducción del gasto y, en particular, del gasto relacionado con las importaciones. Muchos países emprendieron programas de estabilización, a menudo con la asistencia del Fondo Monetario Internacional (FMI). Además, a fin de conducir la economía hacia un equilibrio interno y externo a corto plazo, se adoptaron políticas destinadas a reducir el gasto público, incrementar las recaudaciones tributarias, reordenar el tipo de cambio y restringir el crédito.

Como consecuencia, se observó una marcada disminución del déficit global en cuenta corriente de los países en desarrollo, que pasó de \$105.600 millones en 1981 a \$34.100 millones en 1984 y \$40.600 millones en 1985 (véase el Cuadro 2.13). Al principio esta mejora se logró mediante una reducción radical de las importaciones. El subsiguiente

ajuste de la balanza de pagos obedeció en parte a los ajustes de los tipos de cambio y los recortes del gasto público que debieron efectuarse, aunque también intervinieron la intensificación cada vez más inquietante de las restricciones a la importación y el racionamiento más estricto del crédito del sector privado. No obstante, hacia fines del período, y en particular en 1984, el aumento de las exportaciones generado por los ajustes de los tipos de cambio y la introducción de reformas en la política comercial contribuyeron en medida considerable a la reducción del déficit de pagos. Además, el auge que alcanzó en 1984 la economía mundial creó un terreno propicio para la aplicación de estas medidas de ajuste.

Sin embargo, en 1985 sobrevinieron en la economía mundial una serie de acontecimientos adversos que, acompañados de la aplicación de

Cuadro 2.11 Indicadores de la deuda de los países en desarrollo, 1980-85
(porcentajes)

Indicadores	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Relación deuda-PNB	21,1	22,8	26,8	31,8	32,7	33,0
Relación deuda-exportaciones	90,1	97,5	116,4	134,3	130,4	135,7
Relación del servicio de la deuda	16,1	17,7	20,7	19,4	19,8	21,9
Relación servicio de la deuda-PNB	3,8	4,1	4,7	4,6	5,0	5,3
Relación servicio de intereses-exportaciones	7,0	8,3	10,4	10,0	10,5	11,0
Deuda pendiente y desembolsada total (miles de millones de dólares)	431,6	492,5	552,4	629,9	674,1	711,2
Deuda privada como porcentaje de la deuda total	63,3	64,5	64,9	66,1	65,7	64,5

Nota: Los datos se basan en una muestra de 90 países en desarrollo.

Cuadro 2.12 Nuevos compromisos a favor de prestatarios públicos o con garantía pública de los países en desarrollo, 1978-84
(miles de millones de dólares)

Partidas	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
<i>Todos los países en desarrollo</i>							
Total de compromisos	83,7	95,1	93,1	103,0	99,2	87,2	69,9
Fuentes privadas	53,4	64,0	50,1	64,2	61,4	49,6	36,3
Fuentes oficiales	30,3	31,0	42,9	38,8	37,7	37,6	33,6
Bilaterales	16,5	16,4	23,5	19,5	17,4	16,2	13,6
Multilaterales	13,8	14,6	19,4	19,3	20,3	21,4	20,0
<i>Países de bajos ingresos de Africa</i>							
Total de compromisos	3,8	4,5	5,2	3,7	3,6	3,1	3,0
Fuentes privadas	1,1	1,6	1,5	0,8	0,5	0,2	0,4
Fuentes oficiales	2,8	2,9	3,8	2,9	3,1	2,9	2,6
Bilaterales	1,6	1,4	1,9	1,2	1,4	1,4	0,9
Multilaterales	1,2	1,5	1,9	1,7	1,7	1,5	1,7
<i>Países fuertemente endeudados^a</i>							
Total de compromisos	50,8	62,2	54,6	79,0	61,7	41,8	29,9
Fuentes privadas	42,4	54,4	44,7	65,9	49,2	28,7	20,1
Fuentes oficiales	8,4	7,8	9,9	13,1	12,5	13,1	9,7
Bilaterales	3,6	2,5	4,5	5,9	5,0	4,7	3,5
Multilaterales	4,8	5,3	5,4	7,2	7,5	8,4	6,2

a. Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Côte d'Ivoire, Chile, Ecuador, Filipinas, Jamaica, Marruecos, México, Nigeria, Perú, Uruguay, Venezuela y Yugoslavia. A estos países correspondía casi la mitad de la deuda total de los países en desarrollo a finales de 1985.

Cuadro 2.13 Saldo en cuenta corriente de los países en desarrollo, 1980-85

(miles de millones de dólares)

Grupos	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Países de bajos ingresos	-15,5	-12,5	-6,7	-4,3	-7,9	-22,0
Africa	-5,8	-6,3	-5,5	-4,4	-4,6	-5,1
Asia	-9,7	-6,2	-1,2	0,1	-3,3	-16,9
Exportadores de petróleo de ingresos medianos	1,5	-27,3	-35,8	-11,0	-1,9	-5,5
Importadores de petróleo de ingresos medianos	-53,8	-65,8	-57,9	-37,1	-24,3	-13,0
Todos los países en desarrollo	-67,8	-105,6	-100,4	-52,4	-34,1	-40,6

Nota: Los datos se basan en una muestra de 90 países en desarrollo. Los datos correspondientes a 1984 y 1985 son estimaciones provisionales. El saldo en cuenta corriente no incluye las transferencias oficiales.

políticas internas inadecuadas en algunos casos, impidieron que continuaran los adelantos mencionados. Incluso los países que habían adoptado reformas verosímiles de sus políticas continuaron experimentando grandes dificultades en lo que a restablecer el crecimiento se refiere. Debido a que los países deudores se vieron en la necesidad de llevar sus respectivas balanzas comerciales a una situación superavitaria para poder atender el servicio de la deuda, el más lento crecimiento económico de los países industriales y la desaceleración relativa aún mayor del aumento del volumen del comercio mundial registrados en 1985 dificultaron la expansión de las exportaciones. Como los precios de exportación también bajaron, muchos países en desarrollo trataron de ajustarse contrayendo aún más las importaciones y la inversión interna.

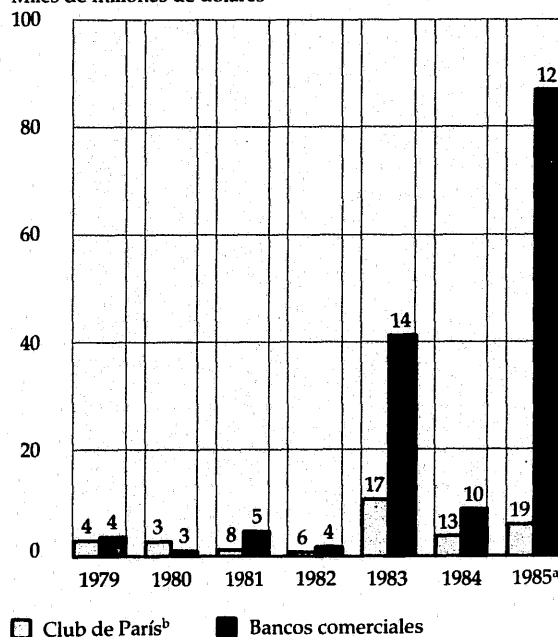
La baja global de los precios de exportación de los países en desarrollo se presenta en el Cuadro 2.7. A partir de 1980, los precios de los productos básicos distintos del petróleo han disminuido en 26% en función del dólar estadounidense y en 23% en relación con el precio de las manufacturas. Esta baja puede atribuirse a la desaceleración del crecimiento de la demanda de los países industriales, al alto valor que registró el dólar hasta principios de 1985 y a los elevados tipos de interés reales, que incrementaron el costo de mantener existencias. La baja de los precios de los productos agropecuarios se ha visto agravada por un gran aumento de la oferta de materias primas agrícolas, causado en parte por las medidas de apoyo de los precios y de protección comercial puestas en marcha por los países industriales. El descenso del precio de los metales refleja un exceso de capacidad en el mundo entero y, en algunos casos (por ejemplo, el estaño), el fracaso de los convenios concertados por los productores con el fin de mantener bajo control la oferta y el nivel de las existencias. Pero la

baja del precio de los productos básicos frente al de las manufacturas obedece también a una tendencia subyacente hacia un uso más eficiente de los materiales y una mayor utilización de sustitutos sintéticos. La evolución del ciclo económico también desempeña una importante función y, a partir de 1980, y con la excepción de 1984, sus efectos han sido en general desfavorables.

Además, las corrientes netas de capital a largo plazo hacia los países en desarrollo han dismi-

Figura 2.5 Reprogramación de la deuda, 1979-85

Miles de millones de dólares



Nota: Las cifras que aparecen sobre las barras representan el número de acuerdos de reprogramación.

a. No incluye \$26.400 millones de deuda comercial cuya renegociación se ha acordado en principio pero no se ha completado.

b. Incluye las reprogramaciones negociadas en todos los foros oficiales.

Fuente: Banco Mundial, *World Debt Tables*, edición de 1985-86.

nuido constantemente a partir de 1981 (véase el Cuadro 2.14). En 1985, la afluencia neta de capital a largo plazo fue de alrededor de \$35.500 millones, monto que representa una disminución de 52% con respecto al nivel de \$74.600 millones alcanzado en 1981. En lo que se refiere al grupo compuesto por los países fuertemente endeudados, la reducción ha sido de alrededor del 76%, ya que de los \$42.900 millones registrados en 1981 se pasó a un nivel estimado de \$10.100 millones en 1985. Los países de bajos ingresos de África han visto la afluencia neta reducida a menos de la mitad, ya que pasó de \$3.100 millones en 1981 a \$1.400 millones en 1985. Sin embargo, en el caso de este grupo de países las donaciones oficiales siguen siendo importantes, y éstas han aumentado ligeramente, de \$3.200 millones en 1981 a \$3.300 millones en 1984.

En términos reales la reducción de las corrientes netas de capital fue aún mayor. Además, en 1985 el total de los pagos de intereses efectuados por los países en desarrollo en relación con la deuda externa a largo plazo —tanto pública como privada— ascendió a \$57.600 millones (frente a los \$41.800 millones registrados en 1981), monto que representó el 11% de los ingresos de exportación. Así, los pagos efectuados por estos países por concepto del servicio de la deuda a largo plazo superó en aproximadamente \$22.000 millones el monto que recibieron por concepto de desembolsos de prés-

tamos también a largo plazo. Esta transferencia neta correspondió sobre todo a los países fuertemente endeudados.

En vista del agravamiento de los problemas de endeudamiento de los países en desarrollo, en 1983 se observó un marcado aumento tanto del número como del valor de los acuerdos de reprogramación (véase la Figura 2.5). La disminución del valor de las reprogramaciones registrada en 1984 obedeció al hecho de que varios acuerdos que en principio se concertaron en ese año no se firmaron hasta el año siguiente. Por ese motivo, las reprogramaciones alcanzaron un valor sin precedente de \$93.000 millones en 1985, de los cuales \$49.000 millones correspondieron al acuerdo de reprogramación multianual concertado con México. También se firmaron acuerdos importantes con Argentina, Chile, Ecuador y Filipinas.

Con todo, el ritmo básico de los acuerdos de reprogramación con acreedores privados se ha rezagado en comparación con 1983. De las 11 reprogramaciones que en principio se habían convenido en 1984, sólo tres se ratificaron en 1985. Es evidente que a algunos de los grandes deudores aún les queda un largo camino por recorrer antes de recuperar su acceso al crédito comercial voluntario.

La deuda pendiente

La introducción de reformas monetarias y fiscales, la reducción de las distorsiones con el fin de

Cuadro 2.14 Corrientes de capital público y privado a largo plazo hacia los países en desarrollo, 1975 y 1980-85

(miles de millones de dólares)

Grupos de países y partidas	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985
<i>Todos los países en desarrollo</i>							
Desembolsos	46,4	102,6	121,9	115,5	95,3	86,8	92,9
De acreedores privados	31,4	75,3	91,4	84,2	64,8	54,3	55,5
Principales reembolsos	15,8	43,8	47,3	49,3	42,8	46,8	57,4
Afluencia neta	30,6	58,9	74,6	66,2	52,5	40,0	35,5
<i>Países de bajos ingresos de África</i>							
Desembolsos	2,0	4,2	4,0	3,3	3,0	2,5	3,4
De acreedores privados	0,8	1,6	1,3	0,9	0,6	0,3	1,7
Principales reembolsos	0,4	0,8	0,8	0,9	0,8	1,0	2,0
Afluencia neta	1,6	3,4	3,1	2,3	2,2	1,4	1,4
<i>Países fuertemente endeudados^a</i>							
Desembolsos	21,3	53,1	69,0	57,6	38,3	32,5	31,9
De acreedores privados	17,3	45,9	60,5	48,3	28,8	22,6	18,5
Principales reembolsos	8,9	24,7	26,1	25,7	18,1	18,2	21,8
Afluencia neta	12,4	28,4	42,9	31,8	20,2	14,3	10,1

Nota: Los datos correspondientes a 1984 y 1985 son estimaciones provisionales de las cantidades pagadas y no de las adeudadas. En los casos en que el país no ha declarado la deuda privada no garantizada, se ha utilizado una estimación. Se excluyen las donaciones oficiales. Los datos se basan en una muestra de 90 países en desarrollo.

a. Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Côte d'Ivoire, Chile, Ecuador, Filipinas, Jamaica, Marruecos, México, Nigeria, Perú, Uruguay, Venezuela y Yugoslavia. A estos países correspondía casi la mitad de la deuda total de los países en desarrollo a finales de 1985.

minimizar las pérdidas de eficiencia y la aplicación de políticas cambiarias adecuadas son aspectos esenciales del proceso de ajuste a largo plazo que deben llevar a cabo los países en desarrollo, pero los urgentes problemas que afectan a algunos de ellos los han forzado a efectuar importantes ajustes con gran rapidez. Además, algunos han adoptado políticas que han creado conflictos a menudo innecesarios entre la estabilización a corto plazo y el crecimiento a plazo más largo.

En parte a causa de la adopción de medidas de estabilización inevitables, los salarios reales han disminuido al mismo tiempo que han aumentado los pagos por concepto de intereses relacionados con la deuda pública. Esto ha dificultado tanto a los individuos como a los gobiernos incrementar el ahorro bruto. Puesto que el acceso de muchos países a los recursos externos se ha deteriorado también, la inversión interna bruta ha disminuido. Esto retrasará la recuperación a plazo mediano aun cuando la modificación de las políticas cree buenas oportunidades de inversión. Además, a pesar del elevado nivel de los pagos por concepto de intereses, algunos gobiernos no han reducido otras partidas del gasto público en consonancia con la disminución de la renta nacional. El consiguiente déficit presupuestario ha hecho necesario un racionamiento más estricto del crédito o un aumento de los tipos de interés reales, lo cual ha fomentado el desplazamiento de inversiones privadas rentables. También se ha observado que a menudo se han aplicado derechos de importación más altos para incrementar el ingreso tributario y reducir el déficit de la balanza comercial, pero con esto se aminoran los incentivos a la exportación y, de esa manera, se desacelera el crecimiento de las exportaciones necesario para restaurar la capacidad crediticia. En algunos casos las distorsiones han empeorado al aplicar las autoridades impuestos adicionales a la exportación con el fin de aumentar los ingresos públicos de una manera rápida y fácil.

Los problemas son particularmente graves en los países de bajos ingresos de África. Los ingresos de exportación de éstos han disminuido en un momento en que las entradas de capital privado y el ahorro interno también han bajado bruscamente. Así pues, al rápido crecimiento demográfico y el ineficiente uso de la inversión que caracterizó a las economías de la mayor parte de este grupo de países africanos en los años setenta se ha añadido en los primeros años de la década en curso una

escasez absoluta de ahorro. La consiguiente disminución de la inversión productiva está poniendo en peligro el futuro crecimiento. Como se observa en el capítulo siguiente, muchos países africanos deben aplicar las medidas necesarias para reformar las instituciones y mejorar los incentivos, medidas a las cuales debería sumarse un esfuerzo internacional coordinado que haga posible un aumento de las corrientes de recursos.

En el caso de muchos países fuertemente endeudados que están introduciendo reformas económicas merecedoras de confianza, la deuda pendiente les restringe el acceso a los recursos necesarios para incrementar la inversión y estimular el crecimiento. Si bien la reciente baja del precio del petróleo ha sido un alivio para los importadores de este producto, ello ha agravado la situación de los grandes deudores —Indonesia, México, Nigeria y Venezuela— que dependen en gran medida de la exportación de petróleo crudo, ya que reduce no sólo los ingresos de exportación inmediatos sino también la capacidad para atraer capital comercial suplementario.

Por lo tanto, muchos países en desarrollo inician la segunda mitad de este decenio aquejados por el problema de cómo estabilizar y restablecer el crecimiento en lo que para algunos es un clima internacional inhóspito. Indudablemente, la disminución de los tipos de interés y la baja de los precios del petróleo han ayudado a muchos de ellos en 1985 y el primer semestre de 1986, pero la desaceleración del crecimiento del comercio internacional, la baja o el estancamiento de los precios de exportación, el incremento de las barreras comerciales y la merma de la afluencia neta de capital han anulado esas ventajas en el caso de otros muchos. Los países en desarrollo que no han intentado estabilizar la economía nacional, o que han fracasado a mitad de camino, tendrán que introducir reformas de políticas del tipo de las analizadas en este capítulo. De todos modos, las reformas internas tendrán mucho más éxito si mejora el clima internacional. Se podría lograr un crecimiento sostenido similar al experimentado en la década de 1960, pero para ello tendrán que comprometerse a reformar las políticas tanto los países en desarrollo como los industriales y, además, se deberán reducir las restricciones al comercio mundial. Las políticas y las iniciativas internacionales necesarias para lograr un "ajuste con crecimiento" constituyen el tema central del Capítulo 3.

3

Oportunidades de crecimiento

A medida que disminuye el ritmo del crecimiento, los gobiernos dirigen su atención a reactivarlo y a hacer frente a los problemas que acarrea esa desaceleración. Los países en desarrollo han tomado muchas medidas para mejorar su actuación económica y ajustarse a las cambiantes circunstancias económicas internacionales. Pero cuando contemplan el resto de este decenio y el futuro más lejano, reconocen que hay lugar para introducir mejoras adicionales. Se precisan políticas más idóneas, especialmente debido a que el ambiente internacional está lleno de incertidumbres. Los precios de los productos básicos están en crisis, los tipos de interés reales siguen aún por encima de sus niveles históricos y la carga del servicio de la deuda impone graves limitaciones a las perspectivas de crecimiento a largo plazo de muchos países.

A medida que las economías de todos los países se vuelven cada vez más interdependientes, las perspectivas futuras de la economía mundial dependen más de las políticas que adopten todos ellos, tanto industriales como en desarrollo. En este capítulo se describen dos posibles caminos para la economía mundial durante los próximos diez años y las políticas que harían que se siguiera uno u otro. En ambas hipótesis, con proyecciones altas y con proyecciones bajas, se presuponen las mismas mejoras moderadas de las políticas económicas de los países en desarrollo. Sin embargo, si el ritmo de la reforma se acelerase o si más de ellos aplicaran políticas correctivas, las tasas medias de crecimiento de los países de este grupo excederían a nuestras estimaciones en cada caso. Como lo demuestra el éxito reciente de naciones tan distintas entre sí como China y Turquía, son las propias políticas de los países en desarrollo las que determinan en qué medida pueden aprovechar, o neutralizar, los cambios que ocurran en la economía mundial.

Los países en desarrollo no pueden dar por sentado que el ambiente externo vaya a ser estable o favorable. Por lo tanto, es importante esbozar las clases de políticas que mejorarían su capacidad para adaptarse a condiciones impredecibles y usar las corrientes de capital en forma más productiva con objeto de sostener el crecimiento a plazo mediano.

Políticas para fomentar el crecimiento en los países en desarrollo

Una manera útil de abordar esta cuestión es distinguir entre políticas de estabilización y políticas de ajuste estructural. Las primeras comprenden las políticas monetaria, fiscal y cambiaria, así como las relativas a los ingresos que los gobiernos usan para mantener el equilibrio macroeconómico. Las de ajuste estructural son aquellas que influyen en las decisiones en materia de producción, comercio y distribución, a saber, las reformas de los incentivos y las instituciones gubernamentales, y las normas que rigen los derechos de propiedad, la responsabilidad y la información. Como es obvio, los dos conjuntos de políticas se superponen entre sí y pueden complementarse. Un ajuste del tipo de cambio no solamente estabiliza la balanza en cuenta corriente sino que acrecienta la participación de las exportaciones en el producto interno. De modo similar, la reestructuración de una empresa estatal puede hacer que mejore su eficiencia y al propio tiempo reducir el déficit del sector público.

En ocasiones, los dos conjuntos de políticas entran en conflicto. Una rápida reducción de los impuestos que tienen efectos distorsionantes sobre el comercio puede incrementar el déficit presupuestario a corto plazo si no se adoptan nuevas medidas para elevar el ingreso. A menos que la política

macroeconómica guarde armonía con las metas de ajuste estructural a largo plazo, los gobiernos corren el riesgo de tener que dar marcha atrás o abandonar las reformas de políticas por razones equivocadas. El caso de Filipinas resulta pertinente (véase el Recuadro 2.3, en el Capítulo 2).

Si bien la combinación exacta de políticas adecuadas varía de un país a otro, el objetivo general es restablecer y mantener la estabilidad económica, mejorando simultáneamente los incentivos y la estructura institucional a fin de alentar el ahorro interno y la asignación eficaz de los recursos. Ya sea que los problemas iniciales se deban a políticas internas insostenibles (por ejemplo, un gran déficit fiscal), a cambios súbitos de las circunstancias externas (como una baja del precio del petróleo) o a una combinación de unas y otros, cuanto antes pueda estabilizarse la economía —tomando debidamente en cuenta los costos del ajuste— mayor será su capacidad para hacer frente a conmociones ulteriores. Si no se pone coto a los déficit presupuestarios o a los desequilibrios de los pagos externos, el país se verá forzado a utilizar sus reservas de divisas y agotar su acceso a los préstamos externos. Cuando esto sucede, la demanda interna ya no puede mantenerse por encima del ingreso y, en tal situación, los gobiernos sólo tienen dos opciones, a saber: abordar las cuestiones fundamentales en materia de políticas o frenar más el crecimiento. La decisión no admite demoras, ya que la flexibilidad que facilitaba el acceso a los empréstitos externos se habrá perdido a causa de pasados errores de políticas.

Un ejemplo a este respecto es el de los países de África al Sur del Sahara y otras regiones que no hicieron ajustes en el gasto después del auge de los precios de los productos básicos de mediados del decenio de 1970. Esos países continuaron manteniendo los tipos de cambio y el gasto (especialmente la inversión pública) a niveles que resultaban sostenibles sólo si los precios de las exportaciones volvían rápidamente a los niveles máximos anteriores. Pero los precios de los productos básicos no subieron y, además, muy pronto dichos países tuvieron que hacer frente a la segunda crisis producida por el aumento de los precios del petróleo, a los altos tipos de interés reales y a la recesión mundial. Todo ello habría sido una enorme carga en cualquier situación, pero además muchos países habían agotado ya su acceso al capital a corto plazo y sus reservas de divisas.

Otros países han demostrado los beneficios a largo plazo de la aplicación de políticas que restablecen con rapidez la estabilidad macroeconómica.

Indonesia se encontró a comienzos del decenio de 1980 ante la perspectiva de una disminución pronunciada del ingreso; los precios del petróleo comenzaron a disminuir, el crecimiento mundial se desaceleró y la fuga de capitales comenzó a ejercer presión sobre la balanza en cuenta corriente. Ante esto, el Gobierno redujo rápidamente las subvenciones a los consumidores de petróleo, canceló o postergó aproximadamente 50 proyectos de inversión con un alto coeficiente de productos importados, devaluó la moneda y adoptó un régimen de flotación regulada del tipo de cambio. A un crecimiento real nulo del PIB en 1982 siguieron tasas de crecimiento de 3,3% en 1983 y de 6,6% en 1984 y 1985. El déficit en cuenta corriente como proporción del PIB disminuyó de 8,5% en 1982 a 2,5% en 1984.

Turquía brinda un ejemplo de país en el que las políticas internas —y no un cambio súbito de las condiciones externas— crearon una situación macroeconómica insostenible que desaceleró el crecimiento hasta que se adoptaron medidas correctivas. En todo el decenio de 1970 el Gobierno turco siguió políticas monetarias y fiscales expansionistas, financió los déficit en cuenta corriente mediante cuantiosos empréstitos externos y protegió la industria nacional por medio de elevadas barreras a las importaciones. Cuando ya no pudo obtener más fondos en el exterior, el Gobierno aplicó un conjunto amplio de políticas destinadas a restablecer la estabilidad interna y reestructurar la economía a plazo mediano. El ajuste del tipo de cambio y unas políticas monetaria y fiscal más restrictivas restauraron la estabilidad, y esto creó las condiciones necesarias para respaldar las políticas de ajuste estructural, cuyos objetivos eran abrir la economía, acrecentar la eficiencia y estimular el crecimiento. A consecuencia de ello, entre 1980 y 1984 Turquía logró un aumento del valor en dólares de sus exportaciones de mercancías del 120%, en un momento en que las exportaciones mundiales de productos no petroleros ascendieron tan sólo en 5%. El crecimiento anual medio del PIB real alcanzó un 4,6% durante ese período.

Este ejemplo ilustra el argumento de que la estabilización no es un fin en sí mismo, sino que las políticas de estabilización deben concebirse más bien como medidas para facilitar la transición hacia una nueva estructura que permita lograr una tasa de crecimiento económico más alta y sostenible. Una vez restablecida la estabilidad interna, es menester estimular el crecimiento mediante políticas que fomenten el ahorro y la inversión, así como una eficiencia y productividad mayores.

Las políticas de ajuste estructural se centran en las reformas institucionales y de los incentivos. Los objetivos principales deben ser: a) movilizar recursos elevando la tasa de ahorro interno, atrayendo capital extranjero y, de ser necesario, deteniendo la fuga de capitales; b) asignar los recursos más eficientemente y elevar la productividad del capital nacional, y c) crear empleo e ingresos en los campos en los que la economía tiene una ventaja comparativa.

El ahorro interno

A fin de que la inversión recupere el nivel necesario para sostener el crecimiento al tiempo que se satisfacen las obligaciones de la deuda, muchos países en desarrollo tendrán que acrecentar el ahorro interno. En último término, el aumento de éste depende del compromiso del gobierno de adoptar las políticas necesarias para crear unas condiciones macroeconómicas estables. Entre las que habrán de estimular en alto grado el ahorro cabe citar las tendientes a lograr la reducción de los déficit presupuestarios, una tasa adecuada de crecimiento de la masa monetaria y la estabilidad del tipo de cambio real. Tales políticas también desalentarán la transferencia de ahorro interno al exterior y —cabe esperar— darán a esa corriente el rumbo opuesto. La fuga de capitales ha llegado a ser endémica en muchos países que tienen tipos de cambio y de interés inadecuados. El lograr que este proceso se invierta dará a los inversionistas y bancos comerciales extranjeros una señal clara e importante de que unas políticas gubernamentales dignas de crédito han hecho que los nacionales del país recuperen su confianza en la economía.

Con respecto al ahorro del sector público, los gobiernos tienen dos opciones fundamentales: reducir los gastos o elevar los ingresos. Muchos países en desarrollo podrían reducir el gasto público sin desacelerar el crecimiento económico ni afectar adversamente a los grupos pobres de la población. Esto supondría la adopción de medidas tales como la reducción de los gastos militares, el mejoramiento de las políticas de salarios y precios del sector público, la reducción y reasignación de los gastos corrientes, y la mejora de la eficiencia del sector público. Por ejemplo, muchos países en desarrollo se beneficiarían si elevaran las tarifas de los servicios públicos (electricidad, agua, gas) y los transportes, a fin de que reflejaran los costos de oportunidad a largo plazo, y si racionalizaran sus programas de apoyo a la agricultura. Asimismo, mediante la introducción de reformas adminis-

trativas e institucionales, con objeto de mejorar el proceso de planificación y presupuestación y de fortalecer el grado de responsabilidad del sector público podría alcanzarse un nivel más alto de eficiencia en éste.

Una posible fuente importante de ahorro para el sector público es la reducción de los gastos en las empresas estatales ineficientes que funcionan a pérdida. En Argentina, por ejemplo, las 353 empresas estatales pierden una cantidad estimada de \$2.000 millones anuales y a ellas corresponden unos \$11.000 millones de la deuda externa nacional, de \$46.000 millones. Muchos países de África al Sur del Sahara podrían también beneficiarse de la eliminación de los déficit relacionados con las empresas paraestatales, clausurando las peores e introduciendo reformas en el resto para aumentar su eficiencia y responsabilidad. Hay también un margen considerable para la racionalización del sector público a través del traspaso de intereses o la venta de las empresas estatales. Esto proporcionará un aumento único del ahorro público y mejorará la asignación de los recursos a plazo mediano.

Los gobiernos pueden también elevar el ahorro público incrementando la tributación (incluido el impuesto de la inflación). El aumento de la tributación, cuando es inevitable, debe formularse de modo que se minimicen las pérdidas de eficiencia y los efectos de evasión fiscal examinados anteriormente. Además, la disminución de los niveles del consumo per cápita en muchos países de América Latina y África significa que el efecto positivo que pueda tener en el déficit presupuestario un aumento de la tributación debe sopesarse frente al efecto negativo que tal aumento tendrá en los niveles reales de ingresos. No obstante, hay margen para elevar las rentas públicas mediante la introducción de reformas y mejoras en la administración tributaria, por ejemplo, a través de la adopción de medidas para simplificar el sistema tributario —con menos exenciones o desgravaciones y mayores multas por evasión— y ampliar la base impositiva.

La reforma tributaria podría también fomentar el ahorro privado. Limitando la imposición de los pagos de intereses a los ingresos ajustados en función de la inflación y reduciendo las tasas tributarias marginales, el ahorro personal puede aumentarse. Esto deberá tener como complemento la eliminación de las distorsiones de los mercados crediticios, especialmente mediante políticas adecuadas en materia de tipos de interés sobre depósitos. Un examen reciente hecho por el Banco Mundial de las políticas

del sector financiero en Bangladesh, Kenya, Nigeria, Perú, Tailandia, Turquía y Uruguay indicó que en muchos casos la eliminación del control gubernamental sobre los tipos de interés y las comisiones bancarias y la mayor competencia entre las instituciones de crédito acarrearía una mejora de la intermediación financiera y un aumento del ahorro privado. Esas medidas contribuirían también a limitar la salida de capitales. Pero volviendo al punto inicial, el restablecimiento de la confianza del sector privado tiene una importancia fundamental para elevar las tasas de ahorro interno.

El nivel y la eficacia de la inversión

Los métodos que muchos países en desarrollo emplearon para ajustarse a las circunstancias externas cambiantes de comienzos del presente decenio condujeron a una notable disminución de la inversión interna. Para sostener el crecimiento a plazo mediano se precisan políticas que impriman el rumbo opuesto a esta tendencia y, lo que es más importante, que aumenten la eficacia en la asignación y utilización de los fondos de inversión.

Con respecto a la inversión pública, los recortes que han tenido por objeto reducir de tamaño o eliminar proyectos de bajo rendimiento (tales como el sistema de riego de Majes, en el Perú, o la ampliación de las redes de transporte subterráneo en Chile y Colombia) han sido evidentemente beneficiosos para las respectivas economías. Con anterioridad a la década en curso, la calidad de las inversiones públicas en muchos países en desarrollo era mixta en el mejor de los casos. Sin embargo, algunos gobiernos no pueden o no quieren hacer reducciones selectivas, por lo que ha sido frecuente que los programas de inversión del sector público hayan sido sometidos a recortes generales perjudiciales. Por lo tanto, se ganaría mucho en eficacia si se crearan mecanismos institucionales para evaluar los proyectos sistemáticamente en la etapa de planificación y asignar recursos suficientes para su mantenimiento y rehabilitación una vez terminados.

El ajuste a un nivel inferior de inversión pública más eficaz podría lograrse también si los gobiernos establecieran una distinción más clara entre lo que es apropiado para la participación del sector público y lo que no lo es. Muchos países en desarrollo ganarían con la reducción de esa participación y evitando nuevas inversiones del sector público en actividades donde el sector privado tiene una ventaja comparativa (por ejemplo, actividades de producción y comercialización en los

campos de la industria, la energía y la agricultura). La inversión pública debe dirigirse hacia actividades con efectos externos y largos plazos de recuperación (por ejemplo, el desarrollo de recursos humanos y las obras de infraestructura).

Los gobiernos pueden contribuir además a acrecentar la eficacia de la inversión —así como a reducir el desempleo y aliviar la pobreza— mediante la creación de un entorno que aliente la inversión privada extranjera y nacional. Para que la inversión privada sea eficaz, los gobiernos deben establecer políticas claras y no discriminatorias que tengan vigencia durante largos períodos. Entre ellas se incluirían muchas de las medidas que se han examinado anteriormente, por ejemplo: reforma de la política comercial, reducción de los controles administrativos, creación de un sistema tributario que produzca menos distorsiones, eliminación de las distorsiones en los mercados laboral y de capitales, modificación y esclarecimiento de las leyes sobre inversiones extranjeras, y otras por el estilo. Además, en muchos países fuertemente endeudados, como Argentina, Brasil, Chile y México, un desincentivo importante para las nuevas inversiones privadas ha sido el nivel sin precedentes de los tipos de interés reales en los últimos años. Estos altos tipos de interés reflejan tanto las expectativas inflacionarias como la presión que ejerce sobre los mercados crediticios la necesidad de financiar grandes déficit presupuestarios y programas de crédito preferencial para sectores como el de la agricultura. La interrupción de esas expectativas inflacionarias y la reducción de los empréstitos públicos contribuirán apreciablemente a rebajar los tipos de interés reales y, de esa manera, estimularán la inversión privada. Las recientes reformas de las políticas monetaria y fiscal adoptadas por Argentina y Brasil representan intentos serios de abordar este problema.

Políticas de estímulo a la exportación

Hay un fuerte vínculo entre el comercio internacional y el régimen de tipos de cambio de una economía y la flexibilidad necesaria para mantener el crecimiento. Un tipo de cambio competitivo y un sistema comercial y tributario razonablemente neutral tienden a limitar el exceso de empréstitos en el exterior y alientan tanto la exportación como la sustitución eficiente de importaciones. Los países que venden en los mercados mundiales pueden aprovechar las economías de especialización, magnitud y escala, y esto ayuda a crear productores eficientes y competitivos tanto a nivel na-

cional como en el exterior. En los países con economías orientadas hacia el interior, los productores están limitados a vender sus artículos en pequeños mercados internos altamente protegidos. El nivel de inversión pública en esos países tiende a ser más alto, para compensar la apatía del sector privado, y la asignación de dicha inversión es en gran parte desacertada debido a un sistema de incentivos distorsionado. Finalmente, la inversión más eficaz en los países con una economía orientada hacia el exterior alienta el ahorro interno, y en ellos los empréstitos externos o la inversión directa desempeñan una función complementaria. En los que tienen una economía orientada hacia el interior, los empréstitos externos actúan a menudo como sustitutos del ahorro interno.

Por ejemplo, Corea, Tailandia y, en época más reciente, Turquía, han contrarrestado las conmociones externas adversas principalmente mediante la adopción de reformas de sus políticas internas. Permitiendo el ajuste de sus tipos de cambio, controlando el gasto público y adoptando medidas de promoción de las exportaciones consiguieron impulsar éstas, reducir la necesidad de efectuar empréstitos en el exterior y frenar la inflación. Por el contrario, países tan diversos como Argentina, Jamaica, México y Tanzania han intentado financiar sus crecientes déficit en cuenta corriente mediante más empréstitos del exterior o mayores niveles de ayuda. Esto les ha permitido mantener los tipos de cambio vigentes, que han desalentado las exportaciones y la sustitución de importaciones, lo que a su vez ha acrecentado su dependencia de los empréstitos del exterior. Cuando la acumulación de deuda externa impidió su acceso a nuevos fondos, esos países se vieron forzados a tomar medidas deflactoras para hacer bajar los ingresos reales y la demanda de importaciones.

La adopción de políticas que tienen por objeto estabilizar y reestructurar la economía estimularán el crecimiento, aun con un entorno mundial adverso. Pero en el caso de los países en desarrollo con un mayor nivel de endeudamiento, la deuda pendiente ejerce un afecto tan limitativo, que las políticas internas correctivas no proporcionarán por sí solas una solución viable para sus problemas. Su esfuerzo de ajuste interno deberá contar con el apoyo de flujos adicionales de capital y mercados de exportación en expansión. Para esos países, como se verá después, las tendencias futuras de las condiciones externas presentan la posibilidad de socavar tales esfuerzos de ajuste interno.

Esas tendencias se ilustran en los casos hipotéti-

cos con proyecciones altas y bajas. La estabilidad y crecimiento futuros de la economía mundial dependen de las políticas económicas —especialmente las relacionadas con el comercio internacional— que adopten todos los países, tanto industriales como en desarrollo, y también del comportamiento de los mercados mundiales de capital, que actúan en combinación con dichas políticas. Las dos hipótesis proporcionan ejemplos de un conjunto uniforme de resultados correspondientes a una gama de posibles políticas. No se pretende que sean predicciones y en ellas no se toman en cuenta las crisis exógenas que puedan afectar a la economía mundial, tales como trastornos de importancia en los mercados de productos básicos o de capital. Estas hipótesis muestran lo que es alcanzable, no lo que es probable que se alcance.

Un decenio de oportunidad, 1985-95

Se prevé que las políticas de los países en desarrollo mejoren moderadamente en ambas hipótesis, en armonía con lo expuesto en la sección anterior. En el caso hipotético de las proyecciones bajas, sin embargo, se plantearán problemas graves para muchos países aun con esas mejoras; sin ellas, es probable que la situación de algunos países en desarrollo sea insostenible en cualquier hipótesis.

Las recientes disminuciones de los precios del petróleo y los tipos de interés reales podrían proporcionar un estímulo útil a la mayoría de los países en desarrollo en la segunda mitad del decenio en curso. Ambas hipótesis, con proyecciones altas y con proyecciones bajas, reflejan los efectos positivos que tendría esa disminución —si se sostuviera de tres a cinco años— en la inflación y el crecimiento. Sin embargo, para muchos exportadores de petróleo, el precio más bajo de ese producto plantea graves dificultades. El éxito que tengan los gobiernos en cuanto a aprovechar este estímulo o hacer frente a sus problemas dependerá de las políticas que adopten.

Los resultados favorables que muestra el caso hipotético con proyecciones altas se basan en el supuesto de que habrá una reducción sostenida de la fracción del crédito mundial absorbida por los déficit gubernamentales de los países industriales, lo que llevaría a una tasa más alta de crecimiento de la inversión en activos productivos. A su vez, el incremento del capital nacional traería consigo niveles más altos de producción y empleo, que moderarían las tensiones sociales y ayudarían a reducir las barreras al comercio. El resultado final sería la aceleración del crecimiento.

En esas circunstancias, el crecimiento de los países industriales aumentaría a un promedio de cerca del 4,3% anual, que es mayor que el alcanzado en 1973-80, pero menor que la rápida tasa de 4,7% registrada entre 1965 y 1973. Los países industriales, especialmente los europeos, disfrutarían de tasas de desempleo más bajas que las que han predominado en los últimos cinco años y la inflación continuaría moderada. Si los Estados Unidos y otros países industriales con grandes déficit públicos eliminaran gradualmente el componente estructural de sus déficit presupuestarios, la demanda mundial de crédito bajaría y los tipos de interés nominales declinarían a un promedio de más o menos 5,6%. Los tipos de interés reales volverían entonces a su promedio histórico, de aproximadamente 2,6%.

Para la mayoría de los países en desarrollo sería entonces más fácil atender el servicio de su deuda, como resultado del crecimiento más rápido de las exportaciones y de los tipos de interés más bajos. Las tasas anuales de crecimiento del PIB real de los

países en desarrollo aumentarían al 5,9%, o sea, el 3,9% per cápita. Aún más, la carga del endeudamiento internacional se aligeraría como consecuencia de los mayores ingresos de exportación, de la reanudación de los préstamos de los bancos comerciales y del mayor volumen de inversión directa en los países en desarrollo. Empero, este resultado general favorable oculta alguna variabilidad. Aun en la hipótesis de las proyecciones altas, varios países de África al Sur del Sahara y algunos de los exportadores de petróleo fuertemente endeudados encontrarán bastante difícil lograr el ajuste con crecimiento. Para que esos países participasen de una economía mundial en expansión, sería menester tomar medidas adicionales a las que sirven de fundamento a dicha hipótesis.

La hipótesis con proyecciones bajas ilustra lo que sucedería si los países industriales abandonasen las reformas preliminares de las políticas adoptadas en los primeros años del decenio en curso. Los déficit presupuestarios se descontrolarían, especialmente en los Estados Unidos. Incluso si ini-

Cuadro 3.1 Resultados medios de los países industriales y en desarrollo, 1965-95

(variación porcentual anual media)

Grupos	1965-73	1973-80	1980-85	1985-95	
				Proyecciones altas	Proyecciones bajas
Países industriales					
Crecimiento del PIB	4,7	2,8	2,2	4,3	2,5
Tasa de inflación ^a	5,1	8,3	-0,3	4,8	7,0
Tipo de interés real ^{b,c}	2,5	0,7	6,7	2,6	4,5
Tipo de interés nominal sobre préstamos ^c	5,8	8,4	12,0	5,6	10,2
Países en desarrollo					
Crecimiento del PIB	6,6	5,4	3,3	5,9	4,0
Países de bajos ingresos					
África	3,9	2,7	0,9	4,0	3,2
Asia	5,9	5,0	7,8	6,4	4,4
Exportadores de petróleo de ingresos medianos	7,1	5,8	1,4	4,8	3,4
Importadores de petróleo de ingresos medianos					
Grandes exportadores de manufacturas	7,6	5,9	2,1	6,4	4,0
Otros países importadores de petróleo	5,4	4,5	1,7	5,5	3,8
Crecimiento de las exportaciones	5,0	4,6	4,1	7,1	3,2
Manufacturas	11,6	13,8	7,9	9,8	5,0
Productos básicos	3,8	1,1	1,4	4,3	1,5
Crecimiento de las importaciones	5,8	5,9	0,9	7,7	3,4

Nota: Las tasas de crecimiento proyectadas se basan en una muestra de 90 países en desarrollo.

a. Deflactor del PIB ponderado de los países industriales expresado en dólares estadounidenses. La inflación en los Estados Unidos es del 3% anual con las proyecciones altas y del 5,7% en el caso de las bajas. Pero para los países industriales en conjunto es más elevada en dólares debido a una depreciación supuesta del dólar entre 1985 y 1990.

b. Promedio de los tipos de interés sobre pagarés en euromonedas a seis meses expresados en dólares estadounidenses deflactados por la tasa de variación en el deflactor del PIB de los Estados Unidos.

c. Tipo medio anual.

Cuadro 3.2 Crecimiento del PIB per cápita, 1965-95
(variación porcentual anual media)

Grupos	1965-73	1973-80	1980-85	1985-95	
				Proyecciones altas	Proyecciones bajas
Países industriales	3,7	2,1	1,7	3,8	2,0
Países en desarrollo	4,0	3,2	1,3	3,9	2,0
Países de bajos ingresos	3,0	2,7	5,2	4,4	2,5
Africa	1,2	-0,1	-2,0	0,8	0,0
Asia	3,2	3,0	5,9	4,8	2,8
Exportadores de petróleo de ingresos medianos	4,5	3,1	-1,1	2,3	0,9
Importadores de petróleo de ingresos medianos	4,5	3,2	-0,1	4,1	1,9
Grandes exportadores de manufacturas	5,2	3,7	0,2	4,6	2,2
Otros países importadores de petróleo	2,8	2,1	-0,8	3,1	1,4

Nota: Las tasas de crecimiento proyectadas se basan en una muestra de 90 países en desarrollo.

cialmente se combinara una política fiscal laxa con políticas monetarias restrictivas, es probable que con la presión acumulada de deudas y déficit la disciplina monetaria se relajase. Esto daría lugar a tipos de interés reales cada vez más altos porque los mercados financieros, ante la expectativa de la monetización de los déficit, tarde o temprano demandarían una prima de inflación. Estos altos tipos de interés tenderían a causar una disminución del crédito de los bancos comerciales a los países en desarrollo. Al mismo tiempo, los crecientes déficit comerciales de los países industriales exacerbarían las solicitudes de mayor protección, lo que a su vez conduciría a una reducción de la demanda de los productos de exportación de los países en desarrollo y a la baja de los precios de los productos básicos.

Para los países industriales las consecuencias serían unas tasas de crecimiento similares o incluso más bajas que las de los inciertos años setenta. El crecimiento anual del PIB alcanzaría un promedio de 2,5% entre 1985 y 1995; los tipos de interés reales seguirían siendo altos —alrededor de 4,5%— y la inflación se elevaría a niveles aproximados de entre 5% y 7%.

Las consecuencias para los países en desarrollo serían situaciones que irían de difíciles a sombrías. Para todos ellos en conjunto, la tasa media anual de crecimiento del PIB sería de 4% hasta 1995 (véase el Cuadro 3.1) y el crecimiento per cápita sería un precario 2% al año.

En estas circunstancias, algunos de los países de ingresos medianos exportadores de manufacturas más orientados hacia el exterior podrían sostener su crecimiento, aunque a tasas comparativamente

bajas. Pero para otros el cumplimiento de la hipótesis con proyecciones bajas significaría diez años más de crecimiento bajo o nulo. No es probable que los exportadores de petróleo de ingresos medianos alcanzasen incremento sustancial alguno de su ingreso real, y los países africanos de bajos ingresos sufrirían otra década de estancamiento (véase el Cuadro 3.2).

En el caso de las proyecciones bajas, es posible que incluso los países que introduzcan reformas internas encuentren difícil percibir o tomar en préstamo los recursos necesarios para su crecimiento. Para los de ingresos medianos fuertemente endeudados, las consecuencias de un crecimiento lento en los países industriales y de un financiamiento adicional limitado serían graves. Después de cinco años de estancamiento y disminución del ingreso per cápita, estos países se enfrentarían a la difícil decisión de fijar qué porción de sus recursos destinar al servicio de la deuda vigente y cuánto dedicar a consumo corriente e inversión. Resulta imposible siquiera esbozar las consecuencias de tales decisiones. Aquí sólo pueden ilustrarse las tensiones, no los resultados.

Políticas necesarias para los resultados de la hipótesis con proyecciones altas

Suponiendo que los países en desarrollo continúen con la introducción de reformas moderadas de sus políticas, para que se haga realidad la hipótesis con proyecciones altas se requieren también mejores resultados en los países industriales, lo cual depende a su vez de lo siguiente:

- *Políticas monetaria y fiscal.* La continuación de

los grandes déficit presupuestarios en los principales países industriales haría muy difícil para la economía mundial sostener una tasa de crecimiento elevada. Los tipos de interés reales más altos irían acompañados finalmente de tasas de inflación cada vez mayores y de más protección. La combinación resultante de políticas de avance intermitente que adoptarían los gobiernos en su intento de controlar la inflación, el desempleo o el déficit comercial acarrearía una desaceleración del crecimiento mundial hasta la decepcionante tasa del decenio de 1970. Por lo tanto, un requisito primordial en materia de políticas en el caso hipotético con proyecciones altas es que los países que tienen déficit persistentemente grandes los reduzcan. Como se ha expuesto en el Capítulo 2, esto debería lograrse fundamentalmente mediante la reducción del gasto público. En los casos en que sean inevitables los aumentos de los impuestos, será menester que se tomen providencias para minimizar los efectos distorsionantes y las pérdidas de eficiencia creadas por las tasas impositivas marginales altas. Esta combinación de políticas monetarias y fiscales debe fortalecerse rebajando los objetivos en cuanto al crecimiento de la masa monetaria a fin de reducir la inflación y los tipos de interés nominales a largo plazo. Tal ajuste de los déficit agregados de los países industriales podría conseguirse con menos trastornos si aquellos cuyas economías tienen mayor magnitud coordinasen sus políticas macroeconómicas. El reciente éxito logrado en la reducción de los tipos de interés y el valor del dólar es una muestra de la posible utilidad de tal cooperación.

- *Mercados laborales.* En el Capítulo 2 se afirmó que los salarios reales rígidos y altos contribuyen a aumentar el desempleo. Por lo tanto, para crear empleos se necesitan políticas que promuevan la flexibilidad y reduzcan los costos laborales marginales. Esto significa fomentar la capacitación y la movilidad, rebajar los seguros de desempleo y las prestaciones sociales y mantener los acuerdos sobre salarios dentro de límites acordes con los aumentos de la productividad. También entraña la reducción de la protección concedida a determinadas industrias, con objeto de alentar el traslado de mano de obra a actividades más eficientes y competitivas.

- *Liberalización del comercio.* Si bien los gobiernos de los países industriales han comenzado a corregir algunas de las distorsiones causadas por las políticas fiscales y monetarias y las rigideces laborales, sus políticas comerciales han seguido con frecuencia el rumbo contrario: hacia el protec-

cionismo. Con la adopción de las políticas expuestas anteriormente (en especial las dirigidas a reducir los déficit fiscales), los países industriales podrían crear las condiciones necesarias para un vigoroso crecimiento sostenido. Esto haría aumentar la demanda de importaciones entre los países industriales e impulsaría tanto las exportaciones como las importaciones de los países en desarrollo. Crearía además las condiciones que se requieren para reducir las restricciones al comercio internacional. A su vez, el aumento del volumen del comercio mundial sería mayor al que se derivaría directamente de un crecimiento más alto. A fin de alcanzar las tasas de crecimiento de la hipótesis con proyecciones altas se precisaría una nueva ronda de negociaciones para la liberalización del comercio de importación de manufacturas y productos agrícolas por parte de las naciones industriales. Además, sería menester que para 1995 los equivalentes en aranceles de las barreras no arancelarias más importantes fueran apreciablemente más bajos que en 1984 (véase el Recuadro 3.1).

Perspectivas de los países en desarrollo

La tasa de crecimiento del PIB de 5,9% en el caso hipotético con proyecciones altas es ilustrativa de la rapidez con que pueden crecer los países en desarrollo si continúan introduciendo reformas internas y existe un ambiente externo favorable. Supone una saludable tasa de crecimiento del ingreso per cápita de 3,9%, en tanto que en la hipótesis con proyecciones bajas éste crecería a una tasa de solamente 2%.

Dado que en ambas hipótesis se parte del supuesto de mejoras similares en las políticas de los países en desarrollo, la diferencia entre una y otra con respecto a un grupo determinado de países proporciona una estimación aproximada del grado en que los cambios en la economía mundial influyen en el desempeño de tal grupo. En los países de bajos ingresos de Asia, la tasa de crecimiento del ingreso per cápita es un vigoroso 4,8% en el caso de las proyecciones altas, mientras que con las bajas esa tasa es de 2,8%. En cuanto a los grandes exportadores de manufacturas, la hipótesis con proyecciones altas conduce a una tasa de crecimiento per cápita de 4,6% y la de las proyecciones bajas solamente al 2,2%. Pero en los países de bajos ingresos de Africa, la tasa correspondiente es de 0,8% con las proyecciones altas, en tanto que con las bajas los ingresos per cápita no tendrían ningún aumento.

Las grandes diferencias entre los dos casos con respecto a los países de bajos ingresos de Asia y los

Recuadro 3.1 Las negociaciones comerciales multilaterales y el GATT

Desde que terminó la segunda guerra mundial, las negociaciones comerciales multilaterales al amparo del GATT han demostrado ser eficaces para frenar la ola proteccionista y lograr reducciones de gran escala en las barreras arancelarias que obstaculizan el comercio. En parte a consecuencia de la limitada participación activa de los países en desarrollo, la reducción de las barreras arancelarias ha sido menos importante respecto de sus artículos de exportación. Sin embargo, estos países se han beneficiado de que se les hayan hecho extensivas —tomando como base la cláusula de la "nación más favorecida"— las reducciones arancelarias negociadas entre los países industriales.

En los últimos años se ha intensificado el nivel medio de proteccionismo en los países industriales, y las barreras no arancelarias al comercio —por oposición a las arancelarias— han proliferado en los mercados que son o pueden ser de interés para los países en desarrollo, como los de textiles y prendas de vestir, acero, y productos agropecuarios. Las barreras no arancelarias al intercambio de una amplia gama de categorías de productos han continuado también desempeñando una función de importancia en los regímenes comerciales de estos países.

Después de dilatadas deliberaciones durante los dos últimos años, el GATT prepara ahora una nueva ronda de negociaciones multilaterales. Se espera que un comité preparatorio presente un informe sobre el fondo y las modalidades de la nueva ronda en julio de 1986. A fin de que produzca resultados significativos, esta ronda deberá centrar su atención mucho más que en el pasado en las barreras no arancelarias, ya que ellas constituyen hoy el impedimento más importante al intercambio comercial. La nueva ronda deberá también promover reformas institucionales en el GATT que fortalezcan el sistema de comercio internacional y ayuden a impedir el crecimiento del proteccionismo. Una importante cuestión que sigue sin resolver y respecto de la cual hay diferencias de opinión es la de si el comercio de servicios debe incluirse en las negociaciones y, en caso afirmativo, de qué manera.

Los países en desarrollo se juegan mucho en estas negociaciones. La liberalización y racionalización de sus propios regímenes comerciales les acarrearán probablemente importantes beneficios económicos a través de una mayor eficiencia y de la reducción de las distorsiones que inclinan la producción en contra de las exportaciones. El carácter recíproco y multilateral de las negociaciones significa que los países en desarrollo tienen la oportunidad de lograr un mayor acceso a los mercados de los países industriales a cambio de sus propios esfuerzos de liberalización. El fortalecimiento del sistema del GATT podría también servir a los intereses comerciales de los países en desarrollo, especialmente si de ello se derivan reducciones de las prácticas de protección arbitraria y discriminatoria de

los países industriales contra las exportaciones de aquéllos.

Las cuestiones relativas al acceso a los mercados de los países industriales tienen una importancia crítica para el éxito de las negociaciones multilaterales desde el punto de vista de los países en desarrollo. Tales cuestiones se plantean con respecto tanto a los productos manufacturados como a los agropecuarios. En cuanto a estos últimos, los problemas clave son las barreras no arancelarias y la subvención de muchos países industriales a los productos agrícolas de zonas templadas.

Los países en desarrollo no podrán cosechar beneficios apreciables a menos que participen activamente en estas negociaciones multilaterales. La participación activa significa disposición a ofrecer algunas concesiones recíprocas a los países industriales en forma de racionalización y liberalización de sus propios regímenes. Algunos controles a la importación que los países en desarrollo suelen mantener plantean problemas a los intereses exportadores de los países industriales, y el apoyo de esos intereses bien puede ser de importancia crítica para que estos países puedan reducir las barreras a la importación de productos de interés para los países en desarrollo.

Si los más adelantados de los países en desarrollo no están dispuestos a ofrecer reducciones recíprocas de las barreras comerciales como parte de las negociaciones, se exponen a otro peligro: los países industriales interesados en procurar la liberalización del comercio a través de negociaciones multilaterales —especialmente los Estados Unidos— entablarán negociaciones de las que se excluya a los países en desarrollo. Tal cosa sería perjudicial tanto para estos últimos como para el sistema comercial internacional; las barreras al comercio tenderían a reducirse principalmente en relación con los artículos de interés para los países industriales, y, al propio tiempo, la proliferación de acuerdos bilaterales socavaría el carácter multilateral del sistema comercial.

El grado de reciprocidad en las negociaciones deberá tener en cuenta las diversas etapas de desarrollo económico. La cláusula de habilitación del GATT estipula que "los países en desarrollo esperan poder participar más plenamente en el marco de derechos y obligaciones del Acuerdo General con el progresivo desarrollo de su economía y el mejoramiento de su situación comercial". En armonía con este principio, cabe esperar que los países en desarrollo que ya han hecho adelantos apreciables en su desarrollo económico y que prometen un mayor crecimiento en el futuro asuman obligaciones crecientes en una nueva ronda de negociaciones multilaterales.

Si bien pueden ser deseables muchos cambios institucionales, quizás el más importante es el establecimiento de un sistema efectivo de salvaguardias. Tal

(continúa)

Recuadro 3.1 (continuación)

sistema es necesario para asegurar que las reducciones de la protección que se logren en las negociaciones no se anulen arbitraria y unilateralmente, y que se dé protección temporal a las industrias específicas que la necesiten. Para promover el ajuste a largo plazo, un sistema de salvaguardias debería ser uniforme y temporal, y reducirse progresivamente en el curso del tiempo.

La aplicación efectiva de un sistema de salvaguardias requeriría también el fortalecimiento del sistema para el arreglo de diferencias sobre el comercio en el marco del GATT. El fortalecimiento institucional del GATT sería útil para los países en desarrollo, ya que son ellos, como parte más débil en las relaciones comerciales, los que más tienen que ganar de la observancia más fiel por las naciones de las reglas que rigen el comercio internacional.

El proceso de liberalización comercial a través de negociaciones multilaterales ha sido lento, y probablemente seguirá siendo. No sólo suele requerir varios años la terminación de las negociaciones en sí, sino que la liberalización convenida se aplica ordinariamente por etapas en los años subsiguientes. A consecuencia de ello no puede esperarse una liberalización significativa del comercio derivada de una nueva ronda de negociaciones multilaterales antes de fines de este decenio. Ahora bien, muchos países en desarrollo, especialmente los fuertemente endeudados, necesitan acrecentar sus ingresos de exportación mucho antes. El aumento de sus exportaciones requiere la reducción de los desincentivos a las exportaciones eficientes creados

por sus propios regímenes comerciales altamente proteccionistas y un mayor acceso a los mercados de los países industriales. Es menester dar a los países industriales y en desarrollo toda clase de estímulos para que emprendan ahora la necesaria racionalización y liberalización del comercio.

Sin embargo, los actuales preparativos de las negociaciones comerciales multilaterales pueden impulsar a muchos países a considerar la dilación de la liberalización, a fin de preservar su poder de negociación para la ronda multilateral. Sería de veras desafortunado permitir que el proceso de las negociaciones socavara las perspectivas de un cambio estructural radical a consecuencia de la adopción de tal estrategia negociadora.

Una manera de solventar este problema podría ser la concesión, en el marco de las negociaciones multilaterales, de "crédito" adecuado por la adopción anticipada de tales reformas por los países en desarrollo. Hay precedentes del otorgamiento de tal crédito en las negociaciones entre países industriales y en desarrollo durante la anterior Ronda Kennedy. Los países industriales podrían convenir en principio, al comienzo de las negociaciones, en que se otorgaría crédito por la liberalización u otras reformas comerciales emprendidas por los países en desarrollo después de cierta fecha. Tal medida puede alentar a éstos a liberalizar sus regímenes comerciales cuando parezca deseable efectuar la transformación estructural que desean, en vez de esperar hasta la terminación de la ronda de negociaciones.

Cuadro 3.3 Cambios en el comercio de los países en desarrollo, 1965-95
(variación porcentual anual media)

Grupos	Exportaciones de bienes					Exportaciones de manufacturas				
	1965-73	1973-80	1980-85	1985-95		1965-73	1973-80	1980-85	1985-95	
				Proyecciones altas	Proyecciones bajas				Proyecciones altas	Proyecciones bajas
Países en desarrollo	5,0	4,6	4,1	7,1	3,2	11,6	13,8	7,9	9,8	5,0
Países de bajos ingresos	1,9	5,4	5,0	8,0	4,3	2,3	8,3	7,4	11,1	6,5
Africa	4,6	1,3	-1,5	5,3	2,6	5,4	2,0	-2,1	9,3	4,6
Asia	0,6	6,8	6,6	8,4	4,6	2,0	8,7	7,8	11,1	6,5
Exportadores de petróleo de ingresos medianos	4,3	0,0	1,2	5,1	1,5	10,7	8,0	15,4	11,5	5,9
Importadores de petróleo de ingresos medianos	7,1	9,0	5,6	7,8	3,8	15,5	15,3	7,4	9,4	4,7
Grandes exportadores de manufacturas	9,2	10,6	5,9	8,1	3,9	15,6	15,9	7,0	9,3	4,6
Otros países importadores de petróleo	2,4	3,5	4,3	6,6	3,4	14,8	9,1	13,0	10,6	6,5

Nota: Las tasas de crecimiento históricas del volumen del comercio internacional reflejan las revisiones de las cifras nominales del comercio, así como las revisiones del método de cálculo de los deflatores del comercio.

grandes exportadores de manufacturas de ingresos medianos (2,0 y 2,4 puntos porcentuales, respectivamente), en comparación con la diferencia menos pronunciada para los países de bajos ingresos de Africa (0,8 punto porcentual), reflejan la mayor integración en la economía mundial de los países de reciente industrialización. Los cambios en los mercados de exportación y los tipos de interés harían que los resultados de esas economías variasen más que los de las economías africanas más orientadas hacia el interior y basadas en la agricultura. Pero esto no significa que los países recientemente industrializados estén en peor situación. En realidad, su tasa de crecimiento en la hipótesis con proyecciones bajas es mayor que la tasa de crecimiento de los países de bajos ingresos de Africa en la hipótesis con proyecciones altas. Los países en desarrollo que intentan aislarse de la economía mundial quizás reduzcan la repercusión de los ciclos económicos internacionales, pero pagan el alto precio de unas tasas de crecimiento más bajas en cualquier caso hipotético que se elabore.

La tasa de crecimiento per cápita más alta de los países de bajos ingresos de Asia se debe también a su tasa más baja de crecimiento de la población, comparada con la de Africa, lo que refleja el éxito relativo que han tenido aquellos, especialmente China, en materia de programas de planificación familiar.

Hipótesis con proyecciones altas

Si el crecimiento de los miembros de la OCDE es vigoroso, los países de bajos ingresos de Asia y los grandes exportadores de manufacturas alcanzarían

la tasa de crecimiento más alta. Ambos grupos incrementarían sus exportaciones de bienes en más de 8% al año (véase el Cuadro 3.3). Gran parte del aumento de los niveles de la renta per cápita en los países de bajos ingresos de Asia es reflejo de los resultados logrados por China e India. Su vigoroso desempeño se deriva de la continua introducción de reformas de las políticas internas y de un nivel más alto de empréstitos del exterior. La mayor apertura de estas dos importantes economías al comercio internacional conduciría a una creciente eficiencia de la producción interna y a una tasa más alta de crecimiento de las exportaciones. Esto, junto al mayor uso de los mercados de capital internacionales (los indicadores de la deuda aumentan con respecto a este grupo de países) respalda el crecimiento más vigoroso que muestra la hipótesis con proyecciones altas.

En cuanto a los grandes exportadores de manufacturas, como Brasil y Corea, el crecimiento más vigoroso de los países industriales y la reducción concomitante del proteccionismo proporcionarían los mercados en expansión que necesitan para aumentar la producción y las exportaciones. El crecimiento de éstas y el aumento de los flujos de capital privado provenientes del exterior les permitirían elevar su capacidad importadora en casi un 9% anual. A consecuencia de ello, estas economías podrían sostener una tasa de crecimiento más rápida durante los próximos diez años.

Aun de conseguirse las tasas de crecimiento indicadas por las proyecciones altas, las perspectivas para los exportadores de petróleo de ingresos medianos y altos serán peores de lo que eran el año

Exportaciones de productos básicos					Importaciones de bienes					Grupos
1965-73	1973-80	1980-85	1985-95		1965-73	1973-80	1980-85	1985-95		
			Proyec- ciones altas	Proyec- ciones bajas				Proyec- ciones altas	Proyec- ciones bajas	
3,8	1,1	1,4	4,3	1,5	5,8	5,9	0,9	7,7	3,4	Países en desarrollo
1,6	3,6	3,1	4,6	2,0	0,8	6,1	5,9	6,0	1,7	Países de bajos ingresos
4,5	1,2	-1,5	4,9	2,4	3,4	2,1	-3,0	3,9	1,2	Africa
-0,6	5,2	5,4	4,4	1,9	-0,5	7,7	8,2	6,4	1,8	Asia
										Exportadores de petróleo
4,2	-0,4	-0,1	4,0	0,8	3,7	9,1	-2,0	7,0	1,6	de ingresos medianos
										Importadores de petróleo
3,8	3,3	2,8	4,5	2,1	8,0	4,7	0,9	8,3	4,4	de ingresos medianos
										Grandes exportadores
5,5	3,8	3,6	4,7	2,2	9,6	4,8	1,1	8,9	4,9	de manufacturas
										Otros países importa-
1,2	2,4	1,4	4,3	1,7	3,6	4,3	0,0	5,6	2,1	dores de petróleo

Recuadro 3.2 Cómo afecta una baja del precio del petróleo a los países en desarrollo

¿Se beneficia el mundo en desarrollo del petróleo más barato? Teniendo en cuenta todos los posibles factores, la respuesta es afirmativa. Si el precio del petróleo bajara de alrededor de \$20-22 a \$10-12 por barril y permaneciera en ese nivel durante los próximos cinco años, la pérdida directa para los países en desarrollo exportadores de petróleo (ingresos petroleros perdidos) superaría a los beneficios directos para los importadores de petróleo. Pero para todos los países en desarrollo como grupo, los efectos indirectos de una baja de \$10 en el precio por barril compensarían con creces la repercusión directa.

Los importantísimos beneficios indirectos para los países en desarrollo se derivan del efecto que tiene una disminución del precio del petróleo en los países industriales. Aquéllos se beneficiarían del impulso a la demanda de exportaciones y de los tipos de interés más bajos que el petróleo más barato probablemente generaría en los países industriales. Conforme al postulado expuesto sobre la baja del precio del petróleo, nuestras estimaciones indican que el PIB de los países industriales crecería en por lo menos 0,4 punto porcentual al año de 1986 a 1990¹. Esto conduciría a una mayor demanda de los productos de exportación provenientes de los países en desarrollo. Sin embargo, algunos de éstos experimentarían también el efecto in-

directo negativo derivado de las menores remesas de divisas de los trabajadores emigrantes empleados en los países exportadores de petróleo de ingresos altos y medianos.

En los países industriales, la disminución del precio del petróleo haría que tanto la inflación como los tipos de interés bajarán a corto plazo. Debido a que el petróleo tiene una ponderación más alta en los deflatores de los precios correspondientes a los Estados Unidos que en los países europeos, cabe prever que los niveles de los precios y los tipos de interés bajarán más en dicho país que en Europa; a consecuencia de ello, el dólar tendería también a depreciarse.

Aunque el valor total de las exportaciones de los países en desarrollo disminuiría (en razón de la inflación mundial más baja), el volumen de sus exportaciones se elevaría. El valor de las exportaciones de las regiones no exportadoras de petróleo bajaría también, debido en parte a la menor tasa de inflación y en parte a que cada región exporta algo de petróleo. En los Cuadros 3.2A y 3.2B se ofrecen estimaciones conserva-

1. Otras estimaciones tienden a dar una cifra más alta. En la medida en que el crecimiento en los países de la OCDE sea mayor que el postulado aquí, el efecto positivo neto de la baja del precio del petróleo en los países en desarrollo superará también a las estimaciones mostradas en este recuadro.

Cuadro 3.2A Efectos estimados de una baja del precio del petróleo de \$10 por barril en los ingresos de exportación, los pagos de intereses, y el financiamiento privado a plazo mediano y largo para los países en desarrollo, 1986, 1987 y 1990

Grupos	Ingresos de exportación						Pagos de intereses sobre la deuda a plazo mediano y largo					
	Diferencia en miles de millones de dólares			Diferencia porcentual			Diferencia en miles de millones de dólares			Diferencia porcentual		
	1986	1987	1990	1986	1987	1990	1986	1987	1990	1986	1987	1990
Países en desarrollo	-42,8	-49,7	-54,4	-8,3	-8,6	-6,4	-0,7	-4,7	-3,6	-1,1	-7,0	-5,1
Países de bajos ingresos	-3,2	-3,7	-3,2	-5,2	-5,4	-3,1	0,0	-0,4	-0,3	0,0	-7,3	-3,2
Africa	-0,3	-0,4	-0,5	-2,9	-3,9	-3,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	-4,9	0,0
Asia	-2,9	-3,3	-2,8	-5,6	-5,7	-3,1	0,0	-0,3	-0,3	0,0	-8,3	-3,4
Exportadores de petróleo de ingresos medianos	-32,3	-36,1	-44,0	-27,9	-27,7	-24,0	-0,2	-1,5	-1,0	-1,1	-7,1	-5,0
Importadores de petróleo de ingresos medianos	-7,3	-9,8	-7,2	-2,2	-2,6	-1,3	-0,4	-2,7	-2,3	-1,1	-7,0	-5,5
Grandes exportadores de manufacturas	-5,8	-7,5	-4,9	-2,1	-2,4	-1,1	-0,3	-2,2	-2,0	-1,1	-7,4	-6,4
Otros países importadores de petróleo	-1,5	-2,3	-2,3	-2,5	-3,4	-2,3	-0,1	-0,5	-0,3	-0,9	-5,6	-2,9

Nota: Los datos se basan en la diferencia entre el precio básico por barril de petróleo —\$20 en 1986, \$22 en 1987 y \$23 en 1990— y el precio hipotético de \$10 menos.

Fuente: Fleisig (documento de antecedentes).

doras del efecto en los países en desarrollo de una baja del precio del petróleo de \$10 por barril. El primer cuadro muestra el efecto en el valor nominal de las exportaciones,

los pagos por concepto de intereses y los préstamos, y en el segundo se muestra el efecto en los volúmenes de exportación e importación.

(continúa)

Cuadro 3.2B Efectos estimados de una baja del precio del petróleo de \$10 por barril en el comercio de los países en desarrollo, 1986, 1987, y 1990

Grupos	Exportaciones						Importaciones					
	Diferencia en miles de millones de dólares de 1980			Diferencia porcentual			Diferencia en miles de millones de dólares de 1980			Diferencia porcentual		
	1986	1987	1990	1986	1987	1990	1986	1987	1990	1986	1987	1990
Países en desarrollo	2,4	9,2	17,6	0,5	1,8	3,0	8,7	11,2	5,9	1,6	2,0	0,9
Países de bajos ingresos	0,2	1,0	2,2	0,4	1,7	3,1	2,8	3,8	4,8	3,1	4,2	4,8
Africa	0,0	0,1	0,2	0,3	1,0	1,8	0,6	0,8	0,8	3,7	5,7	5,1
Asia	0,2	0,9	2,0	0,5	1,8	3,4	2,2	3,0	4,0	3,0	4,0	4,7
Exportadores de petróleo de ingresos medianos	0,6	2,4	4,6	0,4	1,7	2,7	-19,0	-23,8	-31,3	-16,9	-21,7	-24,5
Importadores de petróleo de ingresos medianos	1,5	5,8	10,8	0,5	2,0	3,1	24,9	31,2	32,4	7,1	8,4	7,0
Grandes exportadores de manufacturas	1,3	5,2	9,6	0,6	2,1	3,3	19,5	24,4	24,9	7,1	8,2	6,7
Otros países importadores de petróleo	0,2	0,6	1,2	0,3	1,2	2,1	5,4	6,8	7,5	7,2	8,9	8,6

Nota: Los datos se basan en la diferencia entre el precio básico por barril de petróleo —\$20 en 1986, \$22 en 1987 y \$23 en 1990— y el precio hipotético de \$10 menos.

Fuente: Fleisig (documento de antecedentes).

Financiamiento privado a mediano y largo plazo

Diferencia en miles de millones de dólares			Diferencia porcentual			Grupos
1986	1987	1990	1986	1987	1990	
-1,4	-4,1	-15,9	-5,5	-16,6	—	Países en desarrollo
0,0	-0,1	-0,4	-0,2	-0,7	-3,9	Países de bajos ingresos
0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	Africa
0,0	-0,1	-0,4	0,0	-0,7	-3,4	Asia
-0,4	-1,3	-4,6	—	—	—	Exportadores de petróleo de ingresos medianos
-1,0	-2,7	-11,0	-7,7	-24,0	—	Importadores de petróleo de ingresos medianos
-0,9	-2,6	-10,5	-10,0	-29,6	—	Grandes exportadores de manufacturas
0,0	-0,1	-0,5	0,0	-5,0	20,4	Otros países importadores de petróleo

Recuadro 3.2 (continuación)

Si bien los datos de estos cuadros indican que los países en desarrollo importadores de petróleo se beneficiarían, ponen también de manifiesto la magnitud de la repercusión negativa en los países en desarrollo exportadores de petróleo. En el caso de los de ingresos medianos, los ingresos de exportación disminuirían en 24% a 28% entre 1986 y 1990 (véase el Cuadro 3.2A). En consecuencia, es probable que estos países tuvieran menor capacidad para obtener nuevas entradas de capital y, por lo tanto, tendrían que reducir sus gastos internos para hacer bajar sus importaciones reales. La magnitud de la reducción necesaria de las importaciones reales quizás fuera de hasta \$20.000 millones a \$30.000 millones anuales. Esto podría lograrse reduciendo el PIB real mediante mayores impuestos, menor gasto público y una política monetaria más austera. Si los exportadores de petróleo redujeran sus importaciones con estas medidas, sus niveles de PIB podrían descender hasta en 6% a 12% por debajo de lo que hubieran sido de otro modo. Eso haría disminuir sus tasas medias de crecimiento en aproximadamente cua-

tro puntos porcentuales al año durante el período de ajuste. Una baja del precio de la misma magnitud afectaría también adversamente a las perspectivas de crecimiento de los países exportadores de petróleo de ingresos altos. Se calcula que una disminución del precio del petróleo de \$10 reduciría sus ingresos de exportación en unos \$60.000 millones globalmente.

Parte de la presión para reducir la producción podría compensarse si los países en desarrollo exportadores de petróleo efectuaran devaluaciones apreciables. El aumento de los precios de los bienes comerciados en relación con los de los no comercializables podría hacer que se incrementaran las exportaciones y que disminuyeran las importaciones y, de ese modo, contribuiría al ajuste de la economía. Esto compensaría una parte de la pérdida de producción que de otro modo podría registrarse. Pero si bien sería necesario tal ajuste, la reacción de las exportaciones en términos de oferta puede demorar algún tiempo, por lo que a corto plazo sería inevitable cierta pérdida de producción.

pasado. En lo que respecta a los de ingresos medianos (por ejemplo Egipto, Indonesia y Malasia), la reciente baja del precio del petróleo ha dado lugar a que los bancos comerciales hagan evaluaciones más bajas de la deuda que pueden contraer. En el caso de los países de este grupo que han tenido dificultades de servicio de la deuda (por ejemplo México y Nigeria) la baja del precio del petróleo exacerba una situación ya difícil. Es pues menester que se tomen medidas especiales para moderar la disminución de sus ingresos reales. De importancia primordial serán las que tengan por objeto acrecentar el ahorro interno y asignar y utilizar los recursos en forma más eficaz. Será especialmente importante una reducción de los desincentivos a las actividades vinculadas a nuevas exportaciones, y también la reducción de las barreras al comercio en los países industriales. Como se expone más adelante, en lo que respecta a los países exportadores de petróleo de ingresos medianos fuertemente endeudados este esfuerzo de ajuste interno debe contar con el apoyo de un continuo acceso a corrientes de capital externo más cuantiosas. En estas condiciones, los exportadores de petróleo de ingresos medianos como grupo podrán financiar un aumento sostenible de las importaciones. Además, puede esperarse que a plazo más largo se fortalezca el precio del petróleo, a medida que el crecimiento más rápido de la de-

manda mundial comience a ejercer presión sobre la capacidad de oferta existente. Por consiguiente, en una economía mundial más fuerte los exportadores de petróleo podrían recuperar una tasa de crecimiento per cápita del 2,3% anual en la década de 1985-95 (véase el Recuadro 3.2).

Los países de ingresos medianos que no son grandes exportadores de manufacturas podrían lograr también una mejora significativa de la tasa de crecimiento de sus exportaciones, al 6,6% anual. Sin embargo, puesto que este grupo más grande de países depende en mayor grado de las exportaciones de productos básicos, el impulso derivado de una demanda mundial más fuerte sería menor en comparación con el grupo de los exportadores de manufacturas. La demanda de productos primarios es comparativamente inelástica en función del ingreso —es decir, no se eleva proporcionalmente a los ingresos de la población— y los sustitutos se están volviendo cada vez más competitivos. Sin embargo, un crecimiento vigoroso de los miembros de la OCDE proporcionaría a los países de ingresos medianos que emprendan reformas (como Côte d'Ivoire, Marruecos, Mauricio y Senegal) los mercados mundiales expansivos que necesitan para poder derivar el mayor crecimiento posible de sus reformas. Los ingresos de divisas aumentarían y, con un acceso al capital extranjero suficiente, dichos países estarían en condiciones de

incrementar sus importaciones además de atender el servicio de su deuda (véase más adelante la sección sobre flujos de capital y deuda).

En los países de bajos ingresos de África, las tasas de crecimiento del ingreso per cápita, negativas en el pasado reciente, cambiarían de signo en el caso hipotético con proyecciones altas. Estos países derivarán beneficios apreciables del precio más bajo del petróleo, pero si la economía mundial creciera a las tasas indicadas por dicha hipótesis, se beneficiarían también de la supuesta reducción de la protección de los mercados de productos agrícolas, especialmente en Europa. No obstante, aun en

estas condiciones favorables su tasa de crecimiento per cápita es un bajísimo 0,8%. Los países de África al Sur del Sahara podrían lograr un mejor desempeño solamente si siguen adelante, y aun con más energía, efectuando los cambios de políticas que algunos ya han iniciado. Este esfuerzo de ajuste interno debería contar con el apoyo de medidas internacionales coordinadas encaminadas a acrecentar el nivel de los recursos externos disponibles y la eficacia con que se usen. En el Recuadro 3.3 se examinan las diversas políticas internas y medidas internacionales de apoyo que se requieren.

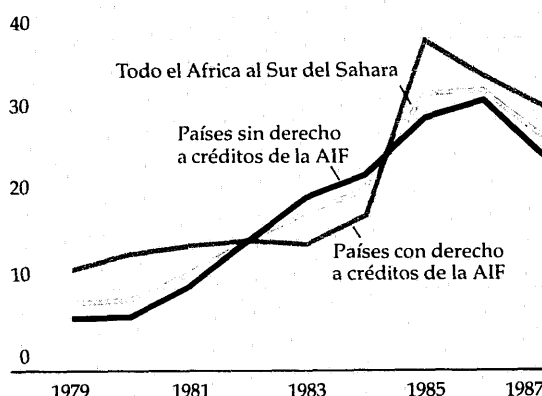
Recuadro 3.3 El problema de la deuda de los países de África al Sur del Sahara

Aunque en términos absolutos la deuda de los países de África al Sur del Sahara es relativamente pequeña, el costo de la atención del servicio de la misma no lo es. El total de las obligaciones a largo y corto plazo aumentó de \$38.500 millones en 1978 a aproximadamente \$80.000 millones en 1984, o sea, del 30% al 50% del PNB combinado de los países de la región. Aunque una gran parte de los préstamos a los países de bajos ingresos de África proviene de fuentes bilaterales y multilaterales y se otorga en condiciones concesionarias, las obligaciones del servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios no atribuibles a factores se han elevado a niveles insostenibles a pesar de todo.

La Figura 3.3A muestra los últimos datos disponibles sobre el costo del servicio de la deuda pública a largo plazo de los países de África al Sur del Sahara en conjunto y en dos subgrupos, a saber, los países de bajos ingresos con derecho a créditos de la AIF y los que no pueden optar a ese financiamiento. Los datos correspondientes a 1979-84 representan lo que los países pagaron realmente por concepto de principal e intereses; los datos de 1985 en adelante representan los pagos de amortización programados sobre la base de la deuda vigente. Es evidente que los pagos programados del servicio de la deuda exceden con mucho a los pagos efectivamente hechos. El total del servicio de la deuda

Figura 3.3A Servicio de la deuda pública a largo plazo como porcentaje de las exportaciones en África al Sur del Sahara, 1979-87

Porcentajes



Nota: Los datos de 1984 son estimaciones; los de 1985-87 son proyecciones.

fue de \$6.400 millones en 1983 y de \$7.900 millones en 1984, en tanto que los pagos programados ascienden aproximadamente a \$12.000 millones en 1985 y 1986. El coeficiente del servicio de la deuda, que fue de 21,6%

(continúa)

Cuadro 3.3A Corrientes netas de fondos públicos hacia los países de África al Sur del Sahara, 1978-84

(millones de dólares)

Tipo de corriente	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Total de corrientes netas	5.861,4	6.372,3	7.158,4	7.091,3	8.185,4	7.650,3	2.753,0
Acreedores oficiales	2.512,5	3.527,5	3.788,0	3.944,7	3.846,5	4.034,9	3.062,2
Multilaterales	1.347,5	1.281,0	1.799,7	1.649,8	1.890,9	1.782,5	1.834,1
Bilaterales	1.164,9	2.246,5	1.988,3	2.294,9	1.955,6	2.252,4	1.228,1
Acreedores privados	3.348,9	2.844,8	3.370,4	3.146,7	4.338,9	3.615,4	-309,2
Proveedores	341,2	87,5	409,0	140,7	122,0	41,8	170,7
Mercados financieros	3.007,7	2.757,3	2.961,4	3.005,9	4.216,8	3.573,6	-479,9

Fuente: Banco Mundial, *World Debt Tables*, edición de 1985-86.

Recuadro 3.3 (continuación)

en 1984, ascenderá a 33,2% en 1985 según las proyecciones para el continente en conjunto. En cuanto a los países con derecho a créditos de la AIF, el aumento es aún mayor, de 18,5% a 39,6%.

Aunque los pagos de la deuda no han sido la causa fundamental del lento crecimiento de Africa, el problema del endeudamiento se está agudizando por tres razones principales: en primer lugar, la proporción de los pagos de la deuda que no son admisibles para reprogramación (principalmente las amortizaciones de préstamos de organizaciones multilaterales) aumenta con rapidez. Segundo, el proceso en virtud del cual los elevados pagos programados de la deuda se traducen en pagos efectivos más bajos y practicables está resultando demasiado costoso y ha creado una atmósfera de incertidumbre que reduce la confianza y desanima la inversión privada. Tercero, las corrientes financieras netas hacia los países de Africa al Sur del Sahara han bajado considerablemente. Como muestran los datos del Cuadro 3.3A, el pequeño aumento de las corrientes netas de capital provenientes de fuentes multilaterales en 1984 fue superado por la disminución de las corrientes bilaterales netas. Cuando también se toma en cuenta el desplome de las corrientes privadas netas (que bajaron de un máximo de \$4.300 millones en 1982 a un nivel negativo de \$300 millones en 1984), la magnitud del problema se vuelve evidente.

Aún más, la carga de la deuda no está distribuida equitativamente. En algunos países, entre ellos Botswana, Camerún y Lesotho, el coeficiente del servicio de la deuda es inferior a 15%, mientras que en otros supera el 50%. Además, si bien la deuda de algunos países es principalmente con fuentes comerciales (por ejemplo, Côte d'Ivoire, Nigeria y Zimbabwe) la de otros es en su mayor parte con prestamistas oficiales (por ejemplo, Tanzania, Zaire y Zambia).

Diez países de la región reprogramaron su deuda en el Club de París en 1985, igualándose el número sin precedentes de 1983 y 1984, pero surgió un problema posiblemente más grave: varios países no pudieron hacerlo principalmente porque no consiguieron llegar a un acuerdo con sus acreedores acerca de los programas de ajuste a poner en práctica. Por añadidura, la mayor parte de esos países enfrenta el obstáculo adicional que representan los atrasos en los pagos al FMI, que técnicamente impiden las negociaciones de reprogramación.

¿Pueden los países africanos crecer con suficiente rapidez para satisfacer las obligaciones existentes de la deuda y mantener un nivel suficiente de inversión interna? Las perspectivas son desfavorables. Aunque quizá sea posible gestionar las obligaciones de la deuda de los países sin derecho a créditos de la AIF mediante reformas internas de las políticas y reprogramaciones (dado un crecimiento vigoroso de la economía mundial), esto no será suficiente en lo que respecta a un

grupo de aproximadamente 12 países con derecho a créditos de la AIF. Aun en la hipótesis con proyecciones altas, estos países no podrían generar los ingresos de exportación que necesitan para financiar las obligaciones de la deuda y la inversión que se precisa para apoyar el crecimiento. Esto sucedería incluso reprogramando una cuantiosa porción de la deuda.

En el informe publicado este año por el Banco Mundial sobre Africa al Sur del Sahara (1986a) se afirma que es posible lograr una solución duradera para el problema de la deuda de la región, pero que ello requerirá un esfuerzo coordinado de los organismos oficiales, los bancos comerciales y los países africanos.

El primer paso debe ser un compromiso para introducir reformas internas de la clase de las puestas en vigor recientemente por Ghana, Togo y Zambia. El informe sostiene que los campos críticos en los que los gobiernos deben centrar su atención son los incentivos, la inversión pública y el ahorro interno. El objetivo debería ser corregir el sesgo contrario a la agricultura y las exportaciones, que con frecuencia favorece a los asalariados de los centros urbanos. Para elevar el nivel y la eficacia de la inversión es esencial una mayor confianza en los precios y los mercados. Esto significaría definir de nuevo la función del Gobierno, a fin de liberar recursos para el sector privado y crear un ambiente en el que las utilidades de las inversiones fueran una vez más proporcionales a los riesgos.

Esto es especialmente importante si se quiere alentar la inversión extranjera directa a fin de que proporcione los recursos que tanto se necesitan en adición al ahorro interno y a los préstamos externos. En el pasado, muchos países de Africa al Sur del Sahara desalentaron activamente la inversión extranjera, pero ésta puede desempeñar una función útil: dirige el capital extranjero hacia proyectos con rentabilidades que pueden ser superiores a los tipos de interés, con frecuencia va asociada a transferencias de tecnología y, lo que es más importante, mantiene firmemente los riesgos de la inversión en los proveedores del capital. Si la inversión no logra una rentabilidad adecuada, el inversionista asume la pérdida, lo que no ocurre si se malgasta un préstamo con garantía pública, cuyas obligaciones de amortización continúan.

Una definición más estricta de las actividades que incumben propiamente al Gobierno ayudaría también a concentrar los recursos públicos (incluido el tiempo de los funcionarios con excesivas obligaciones) en los bienes y servicios públicos esenciales. Numerosos países podrían ganar mucho en eficiencia procurando que a los programas de inversiones públicas se les asignara prioridad de acuerdo con sus tasas de rentabilidad y manteniendo los gastos de inversión dentro de límites conformes con la disponibilidad de recursos, una vez tenidos en cuenta los gastos ordinarios y de

mantenimiento fundamentales.

Se requieren también políticas que acrecienten el ahorro interno, a fin de asegurar que las inversiones internas no se vean indebidamente limitadas por la reducción de las corrientes de ahorro externo. Aumentar el ahorro público supone un esfuerzo renovado por reducir los déficit presupuestarios, en especial las pérdidas de explotación de las empresas paraestatales ineficientes. El ahorro privado podría elevarse mediante la reforma tributaria y permitiendo que los tipos de interés internos reflejen el valor de mercado del capital ajustado para tomar en cuenta la inflación.

Para que estas reformas microeconómicas den resultado, deben contar con el apoyo de unas políticas fiscal, monetaria y cambiaria coherentes. Como se demuestra en la Parte II de este Informe, los tipos de cambio inadecuados, los grandes déficit fiscales y las políticas monetarias inflacionarias que han prevalecido en los países de África al Sur del Sahara han creado importantes distorsiones de los incentivos. Ni el ahorro ni la inversión aumentarán a menos que el público confíe en que una inestabilidad macroeconómica provocada por las políticas oficiales no perjudicará a la larga a los que renuncian al consumo ordinario.

Puesto que los menores flujos de financiamiento en condiciones no concesionarias resultan adecuados, en vista de la escasa capacidad crediticia de muchos países africanos, las reformas internas deberán contar con el apoyo de un mayor volumen de préstamos bilaterales y multilaterales en condiciones concesionarias, por lo menos en el futuro inmediato. Esto es así especialmente en lo que respecta a los países con derecho a créditos de la AIF, en los que la reprogramación ordinaria de la deuda sólo aplazará el problema de la deuda, sin resolverlo.

Ahora bien, para imprimir el rumbo opuesto a esa tendencia a la declinación de África, el financiamiento concesionario debe ir acompañado de reformas de las políticas. El informe mencionado sobre África al Sur del Sahara recomienda, en relación con los países de bajos ingresos, que el mandato de los grupos consultivos de donantes —que se reúnen bajo los auspicios del Banco Mundial— se adapte con objeto de proporcionar una evaluación más amplia de las necesidades de recursos y reformas de políticas. Si bien cabe esperar que los donantes tomen decisiones sobre transferencias de recursos en relación con las necesidades financieras del país a plazo mediano, los gobiernos receptores deberían por su parte esbozar claramente el programa de ajuste que se propongan seguir. Instituciones como el Banco y el FMI tendrán una función importante que desempeñar en materia de observación de las reformas de las políticas y ayuda para encauzar los préstamos y donaciones hacia los fines más productivos.

Hipótesis con proyecciones bajas

Las repercusiones de la hipótesis con proyecciones bajas varían mucho de un grupo de países a otro. Para los de bajos ingresos de Asia, una contracción de la actividad económica mundial desaceleraría la expansión de las exportaciones hasta niveles inferiores a los alcanzados recientemente (véase el Cuadro 3.3). Puesto que China es un exportador neto de petróleo, se requeriría un esfuerzo mayor para estimular otras actividades exportadoras, a través de la reforma de la política comercial, con objeto de compensar la marcada disminución de sus ingresos de exportación. Si bien algunos países asiáticos de bajos ingresos cuentan con capacidad para aumentar sus obligaciones de deuda externa a corto plazo, el menor crecimiento de las exportaciones limitaría en último término su capacidad para incrementar las importaciones y, por lo tanto, restringiría su crecimiento.

Los países de Asia Oriental de ingresos medianos y alto crecimiento que tienen cargas de deuda moderadas y economías flexibles podrían aun alcanzar tasas anuales de crecimiento del PIB per cápita cercanas al 3% en el caso de las proyecciones bajas. Otros países importadores de petróleo de ingresos medianos sufrirían los efectos de la persistencia de los bajos precios de los productos básicos, los altos tipos de interés y las menores corrientes de capital. No es probable que sus importaciones se elevasen a mucho más de un 2,1% anual y, además, la inversión quedaría detenida en su actual nivel de crisis. Eso, a su vez, mantendría el crecimiento del ingreso per cápita en un nivel bajo de 1,4% al año como promedio. El acceso al capital externo sería un factor determinante crítico del grado en que dichos países de ingresos medianos se verían forzados a reprimir la demanda interna debido al crecimiento más lento de los países industriales (véase el Recuadro 3.4).

Debido a la baja de los precios del petróleo, las perspectivas de los países exportadores de ese producto se han deteriorado pronunciadamente respecto de la hipótesis con proyecciones bajas presentada en el *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1985*. En las condiciones prevalecientes en la economía mundial el año pasado, el crecimiento estimado del PIB per cápita correspondiente a los exportadores de petróleo de ingresos medianos era de 2% para el período de 1985-95 conforme a la hipótesis con proyecciones bajas; este año la estimación ha sido revisada al 1%. El petróleo más barato reduciría las tasas de crecimiento de estos países en cualquier circunstancia, pero esta hipóte-

Recuadro 3.4 La deuda pendiente y los países de ingresos medianos fuertemente endeudados

En 1985 se reconoció más ampliamente que los problemas del servicio de la deuda de algunos países en desarrollo durarían más de lo que se había pensado en un principio y que su solución depende en medida crítica de que se restablezca un crecimiento sostenido.

La escala del problema puede calcularse a partir de los ajustes hechos en los primeros años del decenio de 1980. En su mayor parte, el ajuste se ha llevado a cabo a través de la restricción de la demanda, lo que ha significado en la práctica reducir las importaciones y la inversión. El volumen de importaciones de los países de ingresos medianos que nos ocupan fue en 1985 un 32% más bajo que en 1981. La relación inversión-PIB bajó de 25% en 1981 a 18% en 1985. El PIB se ha estancado desde 1980 y los ingresos per cápita han disminuido apreciablemente. La reducción de la demanda ha hecho que la balanza comercial colectiva de estos países registre un gran superávit, que ha colocado su cuenta corriente en una situación de equilibrio aproximado. Sin embargo, los principales indicadores de la deuda a fines de 1985 se aproximaban a sus niveles máximos anteriores. A pesar de sus esfuerzos de ajuste, estos países parecen estar tan distantes como siempre de lograr una conciliación entre el crecimiento y la capacidad crediticia.

El problema es tan refractario que, en cuanto se refiere a los deudores más grandes, unas políticas idóneas y el crecimiento de la economía mundial, aunque esenciales, no serán suficientes para restablecer el crecimiento. Puesto que las obligaciones del servicio de la deuda absorben entre el 5% y el 7% del PNB en muchos de ellos, el ahorro interno no bastará para atender el servicio de la deuda y mantener el nivel de inversión necesario para permitir un crecimiento adecuado. Por lo tanto, se requiere un monto apreciable de nuevo financiamiento de fuentes privadas y oficiales. Pero, cabe preguntar, ¿cuánto?

Según estimaciones del Banco Mundial, la tasa de crecimiento del PIB real en los 17 países a que nos referimos debe ser por lo menos un 4% anual como promedio durante los próximos diez años. Esto permitirá una tasa de crecimiento per cápita del consumo

de 1% al año. El consumo per cápita durante el próximo decenio deberá aumentar por lo menos en esa cantidad. De otro modo, puede no ser políticamente posible mantener el curso del ajuste.

Para alcanzar incluso esa moderada tasa de crecimiento estos países deben procurar reducir la deuda externa en relación con la producción total y los ingresos de exportación. Será menester que la eficacia de la inversión aumente y que la tasa de ahorro interno se eleve del promedio actual de alrededor de 21% a cerca del 26% durante los próximos cinco años. El crecimiento de las exportaciones, impulsado no solamente por las políticas más apropiadas de los países en desarrollo sino también por la recuperación sostenida de los países industriales y las políticas de liberalización del comercio, tendría que ser como promedio de un 5% anual en términos de volumen. Y los pagos por concepto de intereses deben moderarse mediante tipos de interés reales más bajos, aunque la repercusión que esto tenga dependerá de la magnitud y la configuración de la deuda de cada país.

Aun con estos significativos ajustes, la restauración del crecimiento y la capacidad crediticia del grupo de países de ingresos medianos fuertemente endeudados requerirá crecimiento satisfactorio en los países industriales y unas corrientes netas de capital del orden de \$14.000 millones a \$21.000 millones anuales a lo largo de los próximos cinco años. Esta afluencia neta de capital deberá provenir de préstamos de los bancos comerciales, los organismos de crédito a la exportación y los prestamistas multilaterales, así como de inversiones en capital social y de capital repatriado.

Sin embargo, a pesar de la magnitud de estas corrientes de fondos indicadas por las proyecciones, la deuda de dichos países crecerá más lentamente que su PIB, de modo que la relación deuda-PIB disminuirá apreciablemente, y lo propio ocurriría con el coeficiente del servicio de la deuda global.

Nota: Todos los datos de este recuadro se refieren a 17 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Côte d'Ivoire, Chile, Ecuador, Filipinas, Jamaica, Marruecos, México, Nigeria, Perú, Uruguay, Venezuela y Yugoslavia.

sis refleja los efectos adicionales de unas corrientes de capital apreciablemente reducidas y de la menor demanda. Como se expone en la siguiente sección, que trata de las corrientes de capital, y en el Recuadro 3.2, esta combinación limita gravemente la capacidad importadora de los exportadores de petróleo, tanto de ingresos medianos como de ingresos altos, precisamente en el momento en que la escasa demanda mundial hace más difícil el cambio a otras actividades de exportación.

Las repercusiones para los países de bajos ingresos de Africa son aún más graves. La crisis de la demanda de productos primarios y la persistencia de la protección en los países industriales darían por resultado un aumento lento de los ingresos de exportación respecto de su bajo nivel actual. Aun los países que están ya dedicados a introducir reformas serias en sus políticas (por ejemplo Guinea, Kenya y Malawi) tendrían dificultades para mantener el crecimiento. La ayuda no aumentaría lo

suficiente para compensar la continua disminución de las entradas netas de capital privado del exterior y, en consecuencia, las importaciones no aumentarían apenas más allá de su nivel deprimido actual. Sin recursos para aumentar la inversión, muchos países africanos de bajos ingresos sufrirían otros diez años de declive de su ingreso per cápita. Los inversionistas privados continuarían indecisos y muchos países correrían el riesgo de adentrarse más en un círculo vicioso de deterioro económico e inestabilidad política.

Corrientes de capital y deuda

La tasa de crecimiento económico de los países en desarrollo la determina en gran medida el grado de eficacia con que utilizan sus recursos. Con todo, el nivel de éstos es importante. Una de las fuentes de tales recursos son las corrientes de capital externo, que complementan el ahorro interno y pueden compensar temporalmente las insuficiencias de divisas. Los Cuadros 3.4 y 3.5 ilustran de forma convincente el modo en que la disponibilidad de estos recursos varía entre las hipótesis con proyecciones altas y bajas. En el caso de las primeras, la demanda mayor de productos de exportación de los países en desarrollo, los tipos de interés más bajos y la reanudación de las corrientes voluntarias de capital hacia un grupo numeroso de países alentarían el crecimiento, y esto a su vez aliviaría gradualmente la carga de la deuda de los países en desarrollo. Pero en la hipótesis con proyecciones bajas, unas condiciones externas de signo contrario —especialmente un menor volumen de exportaciones y unas corrientes de capital restringidas— pondrían seriamente a prueba la capacidad de ajuste de los países en desarrollo y, a su vez, esto podría precipitar una reestructuración radical de las obligaciones financieras internacionales.

Hipótesis con proyecciones altas

En esta hipótesis, los tipos de interés más bajos reducirían los costos de los intereses sobre la deuda a mediano y largo plazo de \$58.500 millones en 1985 a \$47.300 millones en 1995 (a precios constantes, véase el Cuadro 3.4). El crecimiento sostenido de los ingresos reales de exportación durante el mismo período traería consigo una reducción pronunciada del servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones, de 21,9% en 1985 al 13,4% en 1995. A largo plazo, esto haría que los países en desarrollo tuviesen mayor capacidad

crediticia. La obtención de nuevos empréstitos acrecentaría la deuda desembolsada y pendiente de \$723.000 millones en 1985 a \$864.000 millones en 1995, y ello proporcionaría el financiamiento adicional necesario para sostener mayores déficit en cuenta corriente. Más de la mitad del déficit en cuenta corriente en 1995 sería atribuible a las economías de crecimiento rápido dentro de dos grupos de países, los de bajos ingresos de Asia (especialmente China e India) y los grandes exportadores de manufacturas. En esta hipótesis, algunos de los países del primer grupo tienen de hecho capacidad para aumentar su coeficiente del servicio de la deuda. Los exportadores de petróleo podrían también sostener grandes déficit en cuenta corriente a medida que el fortalecimiento del mercado petrolero a comienzos del decenio de 1990 y que el crecimiento de otras actividades exportadoras restablecieran su capacidad de endeudamiento adicional.

En el caso hipotético de las proyecciones altas, la mayor capacidad crediticia de muchos países en desarrollo provocaría una inversión de la reciente tendencia a la disminución de las corrientes netas de recursos financieros (véase el Cuadro 3.5). A precios constantes, el total de dichas corrientes aumentaría del bajo nivel de \$62.300 millones registrado en 1985 a \$97.000 millones en 1995, lo que representa una tasa constante de crecimiento del 4,5% anual. Puesto que se supone que la AOD continúe en un nivel constante de 0,37% del PNB de los miembros del CAD, esa ayuda varía en armonía con el desempeño económico de dichos países. Así, una economía mundial en expansión no solamente proporcionaría mercados de exportación más abiertos para los países en desarrollo, sino que también conduciría a un aumento real del nivel de financiamiento en condiciones concesionarias. Esto tiene una importancia fundamental para los países de África al Sur del Sahara, donde aun el mayor nivel de AOD supuesto en la hipótesis con proyecciones altas sería insuficiente para evitar problemas futuros de reembolso de la deuda en doce o más de esos países. Unas políticas internas adecuadas, especialmente en los países de reciente industrialización, atraerían más inversión extranjera. De ese modo, la inversión privada directa podría aumentar aproximadamente en un 5,7% anual, a medida que el rápido crecimiento de los países industriales produzca más capital en busca de inversiones y que los tipos de interés reales positivos hagan más atractiva para los países en desarrollo la inversión en capital social.

Si los países en desarrollo hacen un esfuerzo

Cuadro 3.4 Saldo en cuenta corriente y su financiamiento en los países en desarrollo, 1985 y 1995

(miles de millones de dólares constantes de 1980)

Partidas	Todos los países en desarrollo			Países de bajos ingresos de África			Países de bajos ingresos de Asia		
	1995			1995			1995		
	1985 ^a	Proyecciones altas	Proyecciones bajas	1985 ^a	Proyecciones altas	Proyecciones bajas	1985 ^a	Proyecciones altas	Proyecciones bajas
Exportaciones netas de bienes y servicios no atribuibles a factores	-4,1	-87,0	-24,0	-4,2	-4,3	-3,4	-23,0	-22,4	-9,0
Intereses sobre la deuda a mediano y largo plazo	-58,5	-47,3	-49,4	-1,3	-0,8	-0,8	-2,2	-7,3	-5,6
Oficial	-13,1	-15,9	-16,1	-0,8	-0,8	-0,8	-1,2	-2,5	-2,3
Privada	-45,4	-31,4	-33,3	-0,4	0,0	0,0	-1,0	-4,8	-3,3
Balanza en cuenta corriente ^b	-41,3	105,4	-50,3	-5,2	-4,3	-3,7	-17,1	-22,4	-7,8
Transferencias oficiales netas	15,2	19,8	17,2	2,3	2,8	2,4	2,0	2,5	2,2
Préstamos a mediano y largo plazo ^c	36,1	58,1	18,6	1,4	1,7	1,5	6,8	18,7	4,9
Oficiales	21,2	28,8	15,5	0,5	1,9	1,6	4,8	7,4	5,0
Privados	15,0	29,3	3,1	0,9	-0,2	-0,2	2,0	11,4	-0,1
Deuda desembolsada y pendiente	722,9	864,2	560,9	28,9	28,6	23,4	60,1	167,4	92,7
Como porcentaje del PNB	33,0	22,3	17,2	58,6	38,5	33,9	10,2	15,5	10,3
Como porcentaje de las exportaciones	135,7	88,5	86,7	318,5	174,7	206,3	120,7	156,7	129,8
Servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones	21,9	13,4	16,7	35,8	13,5	17,2	11,9	18,0	18,0

Nota: El cuadro se basa en una muestra de 90 países en desarrollo. Se ha usado el deflactor del PIB correspondiente a los países industriales para deflactar todas las partidas. Los totales se dan en cifras redondas, lo que explica las variaciones que pueda haber en las sumas. En este cuadro, los datos de las exportaciones netas no incluyen servicios atribuibles a factores y difieren por ello de los presentados en el Cuadro 3.5. Las exportaciones netas más los intereses no equivalen a la balanza en cuenta corriente debido a la omisión de las remesas netas de los trabajadores, las transferencias privadas y los ingresos derivados de inversiones. La balanza en cuenta corriente no financiada mediante transferencias oficiales y préstamos está cubierta por la inversión extranjera directa, capital de otras fuentes (incluidos créditos a corto plazo y errores y omisiones) y cambios en las reservas. Las relaciones se han calculado usando datos de los precios corrientes.

Cuadro 3.5 Corrientes netas de financiamiento hacia los países en desarrollo en años determinados, 1980-95

Clase de corriente	Monto (miles de millones de dólares a precios constantes)					Tasa de crecimiento ^a (porcentaje)		
	1995					1985-95		
	1980	1984	1985	Proyecciones altas	Proyecciones bajas	1970-80	Proyecciones altas	Proyecciones bajas
Asistencia oficial para el desarrollo ^b	23,4	21,6	22,4	29,6	25,7	5,9	2,8	1,4
Préstamos no concesionarios	47,1	33,4	28,9	48,3	10,1	12,6	5,3	-10,0
Oficiales	8,7	13,9	14,0	19,0	7,0	12,6	3,1	-6,7
Privados	38,4	19,5	15,0	29,3	3,1	12,6	7,0	-14,7
Inversión directa	10,6	10,8	11,0	19,1	14,2	5,8	5,7	2,6
Total	81,1	65,9	62,3	97,0	49,9	9,2	4,5	-2,2
<i>Partida de memorando</i>								
Exportaciones netas de bienes y servicios no atribuibles a factores ^c	-92,8	-61,9	-66,5	-135,2	-76,5	8,9	7,4	1,4
Balanza en cuenta corriente ^d	-67,8	-35,3	-41,3	-105,4	-50,3	7,5	9,8	2,0
AOD de los países del CAD como porcentaje de su PNB	0,38	0,38	0,37	0,37	0,37	—	—	—

Nota: De todas las partidas se han deducido los pagos de amortización. Los datos corresponden a una muestra de 90 países.

a. Variación porcentual anual media.

b. Incluye donaciones de AOD (transferencias oficiales). Las corrientes de AOD de los países con economía no de mercado y el componente de asistencia técnica de las donaciones se incluyen en las notificaciones al CAD pero se excluyen en el Sistema de notificación de la deuda al Banco Mundial. Entre las dos fuentes de datos no hay diferencias en cuanto a la cobertura de los países receptores.

c. Exportaciones netas de bienes y servicios no atribuibles a factores más ingresos netos de inversión menos intereses sobre la deuda a plazo mediano y largo.

d. No incluye las transferencias oficiales.

Países de ingresos medianos									Partidas
Exportadores de petróleo			Grandes exportadores de manufacturas			Otros importadores de petróleo			
1995			1995			1995			
1985 ^a	Proyecciones altas	Proyecciones bajas	1985 ^a	Proyecciones altas	Proyecciones bajas	1985 ^a	Proyecciones altas	Proyecciones bajas	
15,2	-12,8	6,5	19,8	-35,1	-14,0	-12,0	-12,4	-4,2	Exportaciones netas de bienes y servicios no atribuibles a factores
-21,1	-13,0	-10,5	-25,5	-20,3	-26,5	-8,4	-5,9	-6,0	Intereses sobre la deuda a mediano y largo plazo
-3,3	-4,4	-4,4	-4,7	-4,1	-4,3	-3,0	-4,2	-4,4	Oficial
-17,8	-8,6	-6,1	-20,8	-16,2	-22,2	-5,4	-1,7	-1,6	Privada
5,6	-25,8	-4,9	-0,2	-43,8	-31,2	-13,1	-9,0	-2,7	Balanza en cuenta corriente ^b
2,0	3,4	2,9	5,4	6,9	6,0	3,5	4,3	3,7	Transferencias oficiales netas
									Préstamos a mediano y largo plazo ^c
1,8	12,7	-2,4	19,3	21,6	16,5	6,7	3,3	-1,8	Oficiales
4,4	7,8	3,7	5,7	4,4	1,9	5,8	7,3	3,2	Privados
-2,6	4,9	-6,1	13,7	17,3	14,5	1,0	-4,0	-5,1	Deuda desembolsada y pendiente
230,2	227,5	111,4	288,9	329,6	263,6	114,8	111,1	69,8	Como porcentaje del PNB
39,4	24,6	13,6	37,9	22,9	22,9	54,5	30,4	22,2	Como porcentaje de las exportaciones
160,8	116,4	90,5	108,2	60,5	72,9	180,1	98,5	87,5	Servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones
31,6	17,4	17,8	17,2	10,7	15,9	26,1	14,7	17,2	

a. Estimación.

b. No incluye transferencias oficiales.

c. Desembolsos netos.

concertado de ajuste y si se incrementa el apoyo de los organismos bilaterales y multilaterales, el total de las corrientes de capital en condiciones no concesionarias también crecerá. En el caso de la hipótesis con proyecciones altas, esas corrientes aumentarían a una tasa moderada del 5,3% anual, principalmente como resultado de la reanudación del financiamiento privado. A medida que los bancos comerciales respondieran a la mayor capacidad crediticia de los países en desarrollo, en una economía mundial más estable y boyante, el financiamiento privado aumentaría de un nivel bajo de \$15.000 millones en 1985 a \$29.300 millones en 1995, lo que significa una tasa de crecimiento del 7% anual en el curso de los diez próximos años, mucho más baja —muy apropiadamente— que la tasa de aumento de los préstamos privados registrada en el período de 1970-80, de 12,6%, cuando las economías se ajustaron a los dos aumentos del precio del petróleo. También se prevé que el financiamiento oficial en condiciones no concesionarias aumente en aproximadamente un 3,1% anual. La corriente neta resultante de ese financiamiento, de \$19.000 millones en términos reales en 1995 —frente a \$14.000 millones en 1985— constituye el tercer elemento de un esfuerzo coordinado de los organismos de financiamiento bilaterales, multila-

terales y privados por ayudar al ajuste de los países en desarrollo.

El aumento del total de las afluencias netas de capital y el correspondiente déficit en cuenta corriente más cuantioso en la hipótesis con proyecciones altas son sostenibles porque los ingresos de exportación aumentan más rápidamente que los pagos por concepto de servicio de la deuda. Una tasa de crecimiento más alta de la economía mundial y un comercio más libre crean las condiciones para que esto ocurra. Para los países en desarrollo en conjunto, el total de la deuda como proporción del PNB disminuiría de 33% en 1985 al 22,3% en 1995. Como proporción de las exportaciones, las cifras serían 135,7% y 88,5%, respectivamente. Estos instrumentos generales de medición indican la mejora de la capacidad crediticia a medida que la mayor parte de los países en desarrollo superan el problema de la deuda. Sin embargo, antes de que esto pudiera suceder, sería menester poner en juego iniciativas internacionales adicionales a corto plazo para abordar los apremiantes problemas de algunos países fuertemente endeudados y de un grupo de los países de bajos ingresos de África al Sur del Sahara. Del carácter de las iniciativas que se precisan se trata en la última sección de este capítulo.

En este caso, el total de los pagos por concepto de intereses disminuiría, no debido a los tipos de interés más bajos (como en el caso de la hipótesis con proyecciones altas), sino a causa del descenso de las corrientes de capital hacia los países en desarrollo. El total de la deuda desembolsada y pendiente disminuiría de \$723.000 millones en 1985 a \$561.000 millones en 1995 (véase el Cuadro 3.4). Esta disminución del nivel real de la deuda pendiente significaría un déficit en cuenta corriente mucho más bajo que el supuesto en el caso hipotético con proyecciones altas. Dado el crecimiento lento de las exportaciones, el nivel de las importaciones y de la inversión se restringiría a uno más bajo que el alcanzado en el caso de las proyecciones altas, lo que daría lugar inevitablemente a un crecimiento más desacelerado.

A medida que la capacidad crediticia de los países en desarrollo disminuyera y que el crecimiento de los países industriales se desacelerase en este caso hipotético con proyecciones bajas, el total de las corrientes netas de capital hacia los primeros bajaría de \$62.300 millones en 1985 a \$49.900 millones en 1995 (véase el Cuadro 3.5). En esta hipótesis se presume, quizás con optimismo, que los países industriales mantendrían la asistencia para el desarrollo en un nivel de 0,37% de su PIB, pero el crecimiento más lento del PNB de estos países significaría que en 1995 la AOD sería \$3.900 millones menor que en el caso de la hipótesis con proyecciones altas. A medida que los bancos comerciales redujeran el monto de sus préstamos desembolsados y pendientes en los países sin capacidad crediticia, el financiamiento privado neto disminuiría también del nivel ya bajo de \$15.000 millones en 1985 a \$3.100 millones en 1995. Esta bajísima cifra refleja reprogramaciones muy limitadas a medida que los bancos comerciales redujeran gradualmente su cartera de préstamos en los países en desarrollo insolventes. En tales condiciones, estos países tendrían que hacer ajustes muy penosos para adaptarse a una economía mundial apática con menores afluencias de capital.

A fin de mantener su capacidad crediticia, los países en desarrollo tendrían que mejorar sus balanzas comerciales, principalmente incrementando las exportaciones y no mediante recortes adicionales de las importaciones. Sin embargo, ante un comercio mundial de lento crecimiento, sólo los países en desarrollo más eficientes podrían lograr ese objetivo, sobre todo aumentando su participación en los mercados de exportación. En conjunto,

esta situación es insostenible. Aprisionados entre un servicio de la deuda más elevado y las corrientes de capital reducidas, muchos países en desarrollo se enfrentarían a una disyuntiva nada envidiable: recortar aún más las importaciones reduciendo la inversión y el consumo —lo que aminoraría el crecimiento y exacerbaría las tensiones sociales— o reprogramar la deuda, si esto fuera posible. Sin crecimiento, la capacidad crediticia no puede restablecerse.

Iniciativas internacionales y la función del Banco Mundial

La duración y magnitud de la crisis económica y financiera que ha afectado a muchos países en desarrollo en el último quinquenio han intensificado la conciencia de que el carácter del problema de la deuda es de largo plazo y no temporal. Está evolucionando un consenso en cuanto a que la restauración del crecimiento económico de esos países tiene una importancia crítica para llegar a una solución duradera y efectiva. La búsqueda de este objetivo de "ajuste con crecimiento" exigirá una estrecha colaboración entre los gobiernos de los países en desarrollo y de los industriales, los organismos multilaterales y, en muchos casos, los bancos comerciales.

Recientemente se ha centrado la atención en los países en desarrollo de ingresos medianos con un alto nivel de endeudamiento, principalmente debido a las posibles repercusiones que la acción o la inacción frente a sus problemas podrían tener en la economía internacional. En septiembre de 1985, el Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, Sr. James A. Baker, sugirió un plan de acción para abordar los problemas de estos países. Subrayó la importancia crítica de adoptar una estrategia de ajuste con crecimiento y apoyó la propuesta de un esfuerzo de colaboración internacional de deudores y acreedores por igual. La restauración del crecimiento no es menos importante para los países de bajos ingresos de África al Sur del Sahara. La repercusión de lo que ocurra en estos países en la economía mundial es menor, pero el costo de una disminución adicional de sus ingresos per cápita es bastante alto en términos de su efecto sobre la población pobre.

Aumento de las corrientes privadas y oficiales netas

La movilización de corrientes adicionales de capital de fuentes privadas y oficiales constituirá un factor crucial para establecer las condiciones que exige el

crecimiento. En cuanto a las fuentes privadas, en la propuesta inicial del Sr. Baker se preveía un aumento del monto neto de los préstamos desembolsados y pendientes de los bancos comerciales durante los próximos tres años. En el Recuadro 3.4 se proporciona una estimación del incremento de las corrientes netas que se necesita para ayudar al ajuste de los países de ingresos medianos fuertemente endeudados. Con objeto de lograr esta transferencia de recursos será necesario reforzar el vínculo entre la restructuración de la deuda con bancos privados, el suministro de nuevo financiamiento adicional y la introducción de reformas amplias de políticas —orientadas hacia el crecimiento— por los países receptores. En algunos casos, este esfuerzo de colaboración deberá incluir un fortalecimiento de los vínculos entre los bancos comerciales y las instituciones, como el Banco Mundial, que tienen capacidad para prestar asistencia en la formulación y el seguimiento de los programas de reforma de las políticas. Con el tiempo, este esfuerzo ayudará a movilizar corrientes privadas de capital, al reducir la percepción del riesgo por parte de los bancos privados. Por el lado oficial, deberá hacerse un esfuerzo comparable para acrecentar las corrientes de fondos provenientes de los organismos de crédito a la exportación.

La mayor estabilidad económica que proporcionen las reformas internas y el renovado acceso a las corrientes de capital externo ayudarán también a restaurar la confianza de los inversionistas privados extranjeros. Aparte de proporcionar una fuente adicional de financiamiento, la inversión extranjera privada directa tiene otra ventaja, a saber: mantiene firmemente en manos de los inversionistas extranjeros los riesgos asociados a las inversiones que requieren financiamiento del exterior y, al contrario de lo que sucede con los préstamos garantizados, no incrementa las obligaciones del gobierno del país receptor.

Una estrategia de ajuste con crecimiento es igualmente importante para los países de bajos ingresos de África al Sur del Sahara. Si bien se ha hecho alguno que otro progreso en el camino del ajuste estructural, es mucho más lo que queda por hacer para corregir las distorsiones acumuladas por las políticas del pasado. Al igual que en los países de ingresos medianos fuertemente endeudados, la responsabilidad principal corresponde a los encargados de formular las políticas nacionales. Deben aplicar reformas para reducir las distorsiones, mejorar la asignación de los recursos y acrecentar el ahorro interno. Los recursos externos adicionales facilitarán el ajuste hacia el crecimiento

pero, a diferencia de lo que sucede con los de ingresos medianos, la solvencia y capacidad de servicio de la deuda muy limitadas de la mayor parte de esos países —de los que unos 12 más o menos enfrentan graves dificultades de endeudamiento— significan que los préstamos privados externos en condiciones no concesionarias seguirán siendo restringidos para ellos, al menos durante el resto del decenio. Esto quiere decir que será necesario aumentar apreciablemente las corrientes de fondos oficiales en condiciones concesionarias en apoyo de los países consagrados a la introducción de reformas. Los aumentos de la ayuda bilateral podrían comprender corrientes adicionales de recursos y medidas más amplias de alivio de la carga de la deuda.

El grueso de las corrientes de ayuda multilateral provendrá del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF). El FMI ha creado recientemente un servicio financiero de ajuste estructural, dentro del marco de la Cuenta Especial de Desembolsos, que se espera preste un total de DEG 2.700 millones en condiciones concesionarias en el curso de los próximos cinco años a los países de bajos ingresos que emprendan programas de ajuste macroeconómico y estructural. La otra fuente importante de recursos multilaterales adicionales será probablemente la Asociación Internacional de Fomento (AIF). Las negociaciones para la octava reposición de sus recursos ya se han iniciado y la necesidad crítica en que se encuentran todos los países de bajos ingresos —y en especial los de África al Sur del Sahara— así como la función que deberá desempeñar el Banco Mundial en la formulación y el financiamiento de programas de ajuste para los mismos, constituyen argumentos decididos a favor de una reposición de cuantía apreciable. En la reunión de abril de 1986 del Comité para el Desarrollo, prácticamente todos los ministros expresaron la esperanza de que se logre una reposición de \$12.000 millones. Con esto se mantendría en términos reales el volumen de recursos en condiciones concesionarias disponible actualmente al amparo de la séptima reposición y del Servicio Especial de Asistencia para África al Sur del Sahara.

Función del comercio internacional

El aumento de los ingresos de exportación de los países en desarrollo constituye la segunda pieza clave del esfuerzo por restaurar un crecimiento sostenible y la capacidad crediticia. Esto requiere la reducción de los desincentivos a la exportación

creados por las políticas de los propios países en desarrollo tanto en la industria como en la agricultura (véanse los Capítulos 4 y 5). En consecuencia, es importante que muchos de estos países emprendan una racionalización y liberalización de sus regímenes comerciales a fin de permitir que se desarrolle el potencial de exportación de sus economías.

Las políticas comerciales de los países industriales afectan también a las exportaciones de los países en desarrollo. El decenio de 1980 se ha caracterizado por un aumento de las presiones proteccionistas en relación tanto con las manufacturas como con los productos agropecuarios. Especialmente preocupante es el uso cada vez mayor de medidas no arancelarias para restringir el comercio. Las barreras arancelarias y no arancelarias de los países industriales son con frecuencia más restrictivas respecto de los productos de interés específico para los países en desarrollo que respecto de otros. Esto se observa más notablemente en las restricciones frente al intercambio de productos agropecuarios y textiles. Sin embargo, las cuestiones de políticas que afectan al comercio de productos agropecuarios se han excluido en general de las negociaciones comerciales multilaterales realizadas anteriormente. Si bien sigue habiendo fuerte resistencia a ello, las deliberaciones preliminares en el marco del GATT han indicado una mayor disposición a incluir en las negociaciones internacionales la cuestión del comercio de productos agropecuarios.

La experiencia ha demostrado que un enfoque multilateral puede resultar eficaz para frenar la corriente de medidas proteccionistas y lograr reducciones amplias de las barreras al comercio. El GATT prepara ahora una nueva ronda de negociaciones multilaterales. Como se expone en el Recuadro 3.1, es importante que los países en desarrollo en general, y de modo especial los de ingresos medianos, participen en esas negociaciones. Teniendo en cuenta los posibles beneficios —para los países industriales y en desarrollo por igual— especialmente en lo que concierne a los productos básicos agropecuarios, este esfuerzo de liberalización del comercio merece un apoyo internacional energético.

Función del Banco Mundial

La función ampliada del Banco Mundial en las iniciativas que se emprendan para reanimar el crecimiento de los países en desarrollo tiene cuatro dimensiones:

- Prestar asistencia en la formulación, puesta en práctica y observación de programas de ajuste a

plazo mediano para lograr los objetivos de los países miembros comprometidos a la introducción de reformas de políticas.

- Ampliar apreciablemente su propio financiamiento en apoyo de tales programas.

- Extender su función catalizadora y, en armonía con su carácter de acreedor preferente, ayudar a establecer un proceso de movilización coordinada del apoyo privado y oficial a los esfuerzos de los países en desarrollo.

- Fortalecer la coordinación con el FMI.

Para desempeñar con eficacia esta función ampliada, también el Banco tendrá que utilizar sus propios recursos humanos y financieros de forma aún más eficiente.

Desde la iniciación de su programa de préstamos para fines de ajuste estructural en 1980, el Banco Mundial viene participando en la formulación y observación de programas de ajuste orientados a mantener o restablecer el crecimiento. A consecuencia de ello, ha otorgado una proporción mayor de su financiamiento en forma de préstamos de rápido desembolso en apoyo de reformas de políticas y préstamos de apoyo a proyectos de mantenimiento y rehabilitación. La participación del Banco en este esfuerzo de ajuste es necesaria no solamente para ayudar a resolver las dificultades que suponen la elaboración y ejecución de tales programas a plazo mediano, sino también para generar una mayor confianza de los acreedores privados y públicos. Además de sus estudios sobre reformas de las políticas, el Banco Mundial apoya la aceleración de la inversión extranjera privada directa a través de una función ampliada de la Corporación Financiera Internacional (CFI) y del establecimiento del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI), que tiene por objeto promover las inversiones proporcionando a los inversionistas seguros contra riesgos no comerciales y una amplia gama de servicios de asesoría y asistencia técnica.

La función de mayor alcance que desempeñan los donantes en el suministro de financiamiento a los países de bajos ingresos hace también más necesaria la coordinación entre ellos a fin de mejorar su eficacia. Los donantes siguen en ocasiones sus propios planes, y esto puede reducir pronunciadamente los beneficios derivados de su asistencia. Algunos gobiernos receptores han tenido también dificultades de administración en los casos de un gran número de donantes y de proyectos auspiciados por éstos, lo cual, aunado a la mayor necesidad de proporcionar ayuda de rápido desembolso en apoyo de las reformas de las políticas y para

finés de rehabilitación y mantenimiento, ha hecho que los donantes y receptores acudan al Banco Mundial para que aumente sus actividades de coordinación.

Los procedimientos para la observación de los programas de ajuste tendrán que formularse en cada caso individual, teniendo en cuenta las relaciones de cada prestatario con el Banco, el FMI y otras instituciones multilaterales. Es evidente que se necesita una colaboración más estrecha entre el Banco Mundial y el FMI. Los campos de política económica de que se ocupa cada una de las dos instituciones, se complementan y relacionan entre sí como sucede también con la asistencia financiera que cada cual proporciona. Aún más, la estabilización macroeconómica y el ajuste estructural deben perseguirse simultáneamente y en forma unificada, es decir, como las dos caras de una misma moneda: el crecimiento. La colaboración entre el Banco y el Fondo ha aumentado apreciablemente en los últimos años, a medida que las dos instituciones han procurado intensificar la complementariedad de sus programas y su capacidad para responder a las necesidades de los países en desarrollo. Los medios de mejorar aún más esta colaboración continúan explorándose.

Un componente integral de este esfuerzo internacional coordinado para lograr el ajuste con crecimiento es un mayor volumen de financiamiento del Banco Mundial a los países que pongan en práctica serias reformas de sus políticas. Esos niveles más altos de financiamiento se necesitan para apoyar dichos programas de reforma y, al propio tiempo, para estimular otras corrientes financieras. La oportunidad y el monto de los préstamos adicionales del Banco Mundial dependerán, desde luego, de que los países adopten y ejecuten programas de ajuste a plazo mediano. Puesto que ese mayor volumen de préstamos afectará naturalmente a sus propias necesidades de recursos, el Banco requerirá ampliar su base de capital en un futuro próximo. Los ministros participantes en la reunión del Comité para el Desarrollo de abril de 1986 reiteraron que debería proporcionarse al Banco la capacidad para incrementar sus préstamos de alta calidad, y que la institución no debería estar limitada por la falta de capital o de facultad de obtener empréstitos en lo que se refiere a hacer frente a la demanda futura. A consecuencia de ello, se considera con más atención el asunto de la posible magnitud y oportunidad de un aumento general del capital del Banco.

4

Políticas agropecuarias de los países en desarrollo

Tipos de subsidio, precios y distribución

Para los gobiernos de los países en desarrollo, el incremento de la producción de cultivos alimentarios y comerciales y el aumento de los ingresos rurales han sido objetivos importantes. En su intento por alcanzarlos, los gobiernos, con el apoyo de la asistencia externa, han realizado inversiones públicas considerables para mejorar la infraestructura física en las zonas rurales, ampliar los sistemas de riego y control de inundaciones y organizar servicios de investigación y extensión agrícola. También se han invertido recursos en programas encaminados a elevar la productividad mediante una mejor gestión de las explotaciones agrícolas y el mejoramiento de los servicios de salud y educación en las zonas rurales. En muchos casos esos esfuerzos han sido eficaces para elevar la producción de alimentos, como se ha mostrado en el Capítulo 1. La difusión de la "revolución verde" en el caso del arroz y el trigo es testimonio de la eficacia de los gastos públicos en investigaciones y riego.

Sin embargo, las políticas económicas generales seguidas por los países en desarrollo han limitado el crecimiento de la producción agrícola y obstaculizado los esfuerzos por reducir la pobreza rural. En muchos casos, las políticas tributarias y de precios específicamente sectoriales han dado también por resultado una fuerte discriminación en contra de la agricultura. Además, las intervenciones gubernamentales en todas las etapas de la producción, el consumo y la comercialización de productos e insumos agropecuarios, aunque efectuadas con el fin de mejorar la eficiencia de los mercados, han conducido a menudo a ineficiencias mayores y a la disminución de la producción y los ingresos. Como consecuencia, en muchos países en desarrollo los ingresos agrícolas están estancados y se progresa poco en la superación de los problemas de la pobreza.

Paradójicamente, muchos de los países que han venido haciendo hincapié en la importancia del desarrollo agrícola han establecido un complejo conjunto de políticas que está fuertemente sesgado en contra de la agricultura. Así, algunos países en desarrollo establecen impuestos a las exportaciones de productos agrícolas, al tiempo que se lamentan de los efectos adversos del descenso de los precios de los productos básicos en el sector agropecuario. Algunos pagan a los productores la mitad (o aún menos) del precio mundial de los cereales y luego emplean sus escasas divisas en la importación de alimentos. Muchos han elevado los precios al productor en diversas etapas, pero han seguido políticas macroeconómicas y cambiarias que han dejado a los precios reales al productor en el mismo nivel o más bajos que antes. Numerosos países han establecido sistemas complejos de tributación de los productores y luego han adoptado sistemas igualmente complejos y frecuentemente ineficaces de subvención de los insumos para compensar esa tributación. Muchos subvencionan los precios al consumidor a fin de ayudar a los pobres, pero terminan reduciendo los ingresos de los agricultores, que son mucho más pobres que muchos de los consumidores urbanos que se benefician realmente de las subvenciones. Casi todos los países en desarrollo proclaman que la autosuficiencia alimentaria es un objetivo importante, pero siguen políticas que gravan la producción, subvencionan el consumo e incrementan la dependencia de los alimentos importados.

La discriminación en contra de la agricultura se deriva de varios factores. En primer lugar, es realmente parte integral de las estrategias de desarrollo que fomentan la industria nacional tras la protección de elevadas barreras al comercio. Esas estrategias tienen la finalidad de acelerar la reo-

orientación de los recursos invertidos en la agricultura mediante la reducción de su rentabilidad en comparación con la de la industria, es decir, modificando la relación de intercambio interna entre la agricultura y la industria de modo que aquélla esté en peor situación de lo que estaría si los precios internos estuvieran alineados con los precios relativos mundiales. Como resultado, los productos agrícolas de exportación se perjudican, lo mismo que los artículos que compiten con las importaciones. Esto se debe no sólo a que sus precios internos bajan en relación a los precios de los productos industriales protegidos, sino también a que los costos de los insumos industriales que usan los agricultores aumentan. Más aún, las políticas proteccionistas dan por resultado una sobrevaloración del tipo de cambio real. Esto significa que los productos agropecuarios comercializados se vuelven menos rentables que los no comercializados, lo que tiene consecuencias aún más adversas para las exportaciones agropecuarias de los países en desarrollo.

Durante los últimos 15 años esta inclinación tradicional en contra de la agricultura a menudo se ha exacerbado por la forma en que los países han reaccionado ante las circunstancias económicas cambiantes. En períodos de inflación acelerada, algunos países no han ajustado suficientemente sus tipos de cambio, dejando así que la moneda se sobrevalorase, y en vez de eso han recurrido a la realización de excesivos empréstitos en el exterior y a los controles cambiarios y comerciales ad hoc. Esas medidas ad hoc generalmente se agregan a las restricciones comerciales más permanentes y acentúan la discriminación en contra de la agricultura.

Las políticas sectoriales que mantienen los precios internos de los productos agropecuarios por debajo de sus precios mundiales en frontera (ajustados para tener en cuenta el transporte interno y los márgenes de utilidad de los distribuidores) también han contribuido significativamente al sesgo en contra de la agricultura. Desde este punto de vista, es indiferente que los agricultores reciban precios bajos debido a los impuestos sobre su producción o debido a los márgenes excesivos cobrados por los organismos paraestatales de comercialización. Por lo general, los efectos de los precios bajos a nivel de la explotación agrícola no quedan en general compensados por la subvención del crédito y de los insumos agrícolas modernos que muchos gobiernos otorgan. Generalmente los subsidios se traducen en racionamientos y escaseces, y benefician más a los agricultores de mayor escala y mejor situación económica que a los de menor es-

cala y más pobres.

En este capítulo se examina la medida en que las políticas comerciales y cambiarias generales, así como las políticas tributarias y de precios sectoriales, discriminan en contra de la agricultura en los países en desarrollo; se tratan también los efectos de esta discriminación en la producción y los ingresos agrícolas, y por último se analizan los elevados costos de la tributación agrícola en la práctica y se señalan diversas formas de moderar esos costos.

El próximo capítulo trata de los fundamentos de los programas públicos de estabilización de precios, subsidios al consumidor y subvención de los insumos de producción, tres clases de programas usados para promover una serie de objetivos distributivos y en materia de ingresos. Se demuestra que estos programas resultan mucho menos eficaces de lo que se supone, ya sea para promover una asignación más eficiente de los recursos o una distribución más equitativa de los ingresos.

Las políticas económicas generales y la agricultura

Las políticas comerciales, cambiarias, fiscales y monetarias tienen una repercusión significativa en el sector agropecuario de los países en desarrollo, que a menudo eclipsa a la de las políticas específicas del sector. Aquellas constituyen los principales factores determinantes del movimiento del capital y el trabajo entre la agricultura y el resto de la economía, del crecimiento y la composición de la producción agrícola y del volumen y la composición del comercio de productos del sector. A menudo son la fuente principal de la inclinación contraria a la agricultura y, como tales, inhiben el aumento de los ingresos reales en las zonas rurales, donde se concentra en mayor medida la pobreza.

Orígenes de la tendencia contraria a la agricultura

Muchos países en desarrollo han continuado fomentando la industrialización por medio de una generosa protección de la industria. Esta estrategia hace aumentar los precios de los sustitutos de importaciones industriales en relación con los precios de los productos agropecuarios de exportación y sustitutos de importaciones. También eleva los precios de los insumos agrícolas protegidos. Al reducir los precios de la producción agrícola en relación con la industria y elevar el costo de los insumos modernos, las estrategias orientadas hacia el interior gravan implícitamente la agricultura. En el

Cuadro 4.1 Protección de la agricultura en comparación con la industria manufacturera en determinados países en desarrollo

Países y períodos	Año	Coefficiente de protección relativa ^a
<i>En el decenio de 1960</i>		
México	1960	0,79
Chile	1961	0,40
Malasia	1963	0,18
Filipinas	1965	0,66
Brasil	1966	0,46
Corea	1968	1,18
Argentina	1969	0,46
Colombia	1969	0,40
<i>En los decenios de 1970 y 1980</i>		
Filipinas	1974	0,76
Colombia	1978	0,49
Brasil ^b	1980	0,65
México	1980	0,88
Nigeria	1980	0,35
Egipto	1981	0,57
Perú ^b	1981	0,68
Turquía	1981	0,77
Corea ^b	1982	1,36
Ecuador	1983	0,65

a. Calculado mediante la fórmula $(1+TEP_a)/(1+TEP_m)$, en la cual TEP_a y TEP_m son las tasas efectivas de protección de la agricultura y el sector manufacturero, respectivamente. Un coeficiente igual a la unidad indica que la protección efectiva es igual en ambos sectores, y uno mayor que la unidad indica que la protección favorece a la agricultura.

b. Se refiere al sector primario.

Cuadro 4.1 se indica la forma en que la protección diferencial otorgada a la industria ha reducido la rentabilidad relativa de la agricultura en muchos países. Los coeficientes del cuadro indican la medida en que el valor agregado en la agricultura ha sido protegido en relación con el valor agregado en la industria. A excepción únicamente de Corea, todos los países de la muestra han discriminado en contra de la agricultura, en especial Colombia, Egipto y Nigeria.

Sin embargo, ésta no es la única forma en que las estrategias orientadas hacia el interior repercuten en la agricultura. Tienen otro efecto que actúa a través del tipo de cambio real (la relación entre los precios de los productos comercializados y los precios de los no comercializados). La protección industrial hace que el tipo de cambio real sea más bajo de lo que sería sin ella. Por lo tanto, la producción de sustitutos de importaciones y de productos de exportación en el sector agropecuario se ve afectada por dos razones: por el aumento de la rentabilidad de la producción industrial protegida y por la mayor rentabilidad de los productos no comercializados. Los recursos se trasladan del sector agropecuario comercial a estos otros sectores y, al ocu-

rrir esto, los salarios rurales reales pueden aumentar; esto eleva el costo de la agricultura, que en los países en desarrollo suele basarse en un uso muy intensivo de mano de obra.

Varios estudios han demostrado la forma en que las políticas que protegen a la industria influyen en los precios de los productos agropecuarios en comparación con los precios de los productos industriales protegidos y de los productos no comercializados. En Filipinas, la fuerte protección de los bienes industriales de consumo entre 1950 y 1980 significó que los precios de los productos agropecuarios de exportación eran entre 44% y 71% más bajos (según la categoría de los productos importados) en relación con los precios de los productos comercializados protegidos, y entre 33% y 35% más bajos frente a los precios de los no comercializables. En el Perú se comprobó que un aumento del 10% de los aranceles sobre los productos no agropecuarios importables reducía en 10% los precios de los productos agropecuarios comercializados en relación con los precios de dichos bienes importables y en 5,6% a 6,6% frente a los precios de los productos no comercializables. Resultados análogos se han obtenido en países tan diversos como Argentina, Colombia, Chile, Nigeria y Zaire.

Durante los decenios de 1970 y 1980, las políticas relativas a la oferta monetaria y el crédito, los ingresos y gastos públicos, los empréstitos del exterior y las inversiones extranjeras, y los regímenes cambiarios han tenido una importancia crucial. Cuando las políticas monetarias y fiscales expansionistas han conducido a una mayor inflación en el país que en el exterior, los gobiernos a menudo no han reajustado sus tipos de cambio y, en vez de ello, han recurrido a aumentar la protección frente a las importaciones empleando mecanismos como las cuotas, los controles cambiarios y los permisos de importación. En esas circunstancias, la moneda nacional se sobrevalora y el sesgo en contra de la agricultura se intensifica, porque el aumento de la protección generalmente se otorga a la industria. Por lo general las importaciones de alimentos se excluyen de esas medidas restrictivas a fin de mantener bajos los precios de los alimentos en las zonas urbanas; en consecuencia, dichas importaciones implícitamente se subvencionan. Más aún, al tratar de reducir los déficit fiscales, los países habitualmente aumentan los impuestos sectoriales sobre las exportaciones de productos agropecuarios y reducen los programas de subvenciones de los insumos agrícolas. Como resultado de la tributación tanto implícita como explícita, la agricultura —y los grupos de bajos ingresos que de-

penden de ella— suele soportar el mayor peso de los programas de ajuste resultantes de las políticas macroeconómicas desestabilizadoras.

Las repercusiones en la agricultura pueden ser especialmente pronunciadas cuando se usan cuotas de importación, puesto que entonces las variaciones en el precio interno de un producto básico importado no son determinadas por la oferta, que es fija, sino por el nivel de la demanda solamente. Por lo tanto, estimulando la demanda global, una política fiscal expansionista elevará los precios internos de los productos cuyas importaciones se restringen; el efecto neto será la reducción de los precios relativos correspondientes a la agricultura y el aumento de la discriminación en contra de ésta.

Las entradas de capital externo y los aumentos pronunciados de los precios mundiales de productos de exportación fundamentales también causan

la sobrevaloración del tipo de cambio real. Esto en sí mismo no es distorsionante, aunque quizás se necesiten medidas sectoriales especiales para compensar los efectos en el sector agropecuario si el auge de los productos básicos es temporal y si resultara difícil detener la salida de factores del sector agrícola. Sin embargo, los países generalmente reaccionan al auge de los productos básicos adoptando políticas monetarias y fiscales expansionistas, que causan inflación y una sobrevaloración del tipo de cambio real mayor de la que ocurriría como resultado simplemente de la variación favorable de la relación de intercambio externa. Los efectos de esta reacción persisten incluso después de terminar el auge, debido a que para entonces ya se suelen haber contraído grandes compromisos en materia de programas de inversión o gastos ordinarios. Esto es lo que sucedió en Colombia (véase el Recuadro 4.1).

Recuadro 4.1 Los precios del café y las políticas macroeconómicas de Colombia

La agricultura colombiana tiene una fuerte orientación comercial, basada en gran medida en el papel del café. Las exportaciones de productos agrícolas representan cerca de dos tercios de las exportaciones totales y generalmente el sector agropecuario ha sido una fuente neta de divisas. Las fluctuaciones de los precios del café plantean problemas especiales para la gestión macroeconómica, porque es difícil estimar la duración de los aumentos de los precios y el grado de ajuste necesarios para hacer frente a las variaciones temporales de los factores externos.

Los precios del café aumentaron pronunciadamente en la segunda mitad del decenio de 1970, y esto contribuyó a una valorización del tipo de cambio real que redujo la rentabilidad de las exportaciones de productos distintos del café en comparación con la de los bienes no comercializados y la de los servicios. Varios factores interrelacionados apoyaron este fenómeno:

- El incremento de la oferta de divisas generado por el auge del café, al mantenerse igual todo lo demás, hizo que el tipo de cambio real de equilibrio bajara durante el período de auge.
- Hubo una tendencia favorable al gasto. El auge del café hizo aumentar los ingresos reales disponibles, que en parte se gastaron en bienes comercializados distintos del café y en parte en bienes no comercializados. Puesto que los precios de los primeros están determinados sobre todo por sus precios mundiales y por el tipo de cambio oficial, descendieron en relación con los precios de los bienes no comercializados.
- Las políticas adoptadas como reacción agravaron el problema. El crédito interno y la inflación aumentaron significativamente. Los mayores ingresos prove-

nientes del café incrementaron las reservas de divisas, permitiéndose que estimularan la oferta monetaria y el crédito, y las barreras comerciales que restringían las importaciones se liberalizaron sólo parcialmente. Por lo tanto, el tipo de cambio real se valorizó más.

Tras la caída de los precios del café en los primeros años del decenio de 1980, el crecimiento de la demanda global se sostuvo gracias al aumento del gasto público y los empréstitos del exterior, lo que fomentó la valorización del tipo de cambio real. De 1975 a 1984, los precios internos, medidos en dólares estadounidenses a los tipos de cambio oficiales, aumentaron en 100%, es decir, alrededor del doble de la tasa de inflación externa. El crecimiento real de las exportaciones y de la producción de artículos distintos del café descendió en la primera mitad del decenio de 1980.

A medida que la balanza de pagos se deterioró en esos primeros años del decenio y que se hizo más difícil obtener empréstitos del exterior, la función de los ajustes macroeconómicos oportunos comenzó a recibir atención. Recientemente se introdujo un conjunto integrado de políticas macroeconómicas que abordan las cuestiones de las sobrevaloraciones del tipo de cambio y de la expansión fiscal y monetaria, a fin de proporcionar una base más sólida para el desarrollo del sector externo.

Desde la introducción de estas mejoras de políticas han vuelto a repuntar los precios del café, lo que ha fortalecido significativamente la balanza de pagos del país. No obstante, subsiste la dificultad de sostener la estabilidad monetaria y de precios ante las pronunciadas variaciones de los precios del café.

cios en la explotación agrícola y los precios en frontera a los tipos de cambio oficiales, después de hacer ajustes para tener en cuenta el costo del transporte interno y los márgenes de la comercialización. Estos ajustes se han hecho porque, además de los impuestos sobre el comercio y los subsidios ordinarios, el uso de cuotas y los fuertes márgenes de comercialización de las entidades paraestatales pueden contribuir a los impuestos y subsidios sectoriales que enfrenten de hecho los agricultores.

- *Cultivos de exportación.* La Figura 4.1 indica que muchos países gravan los cultivos de exporta-

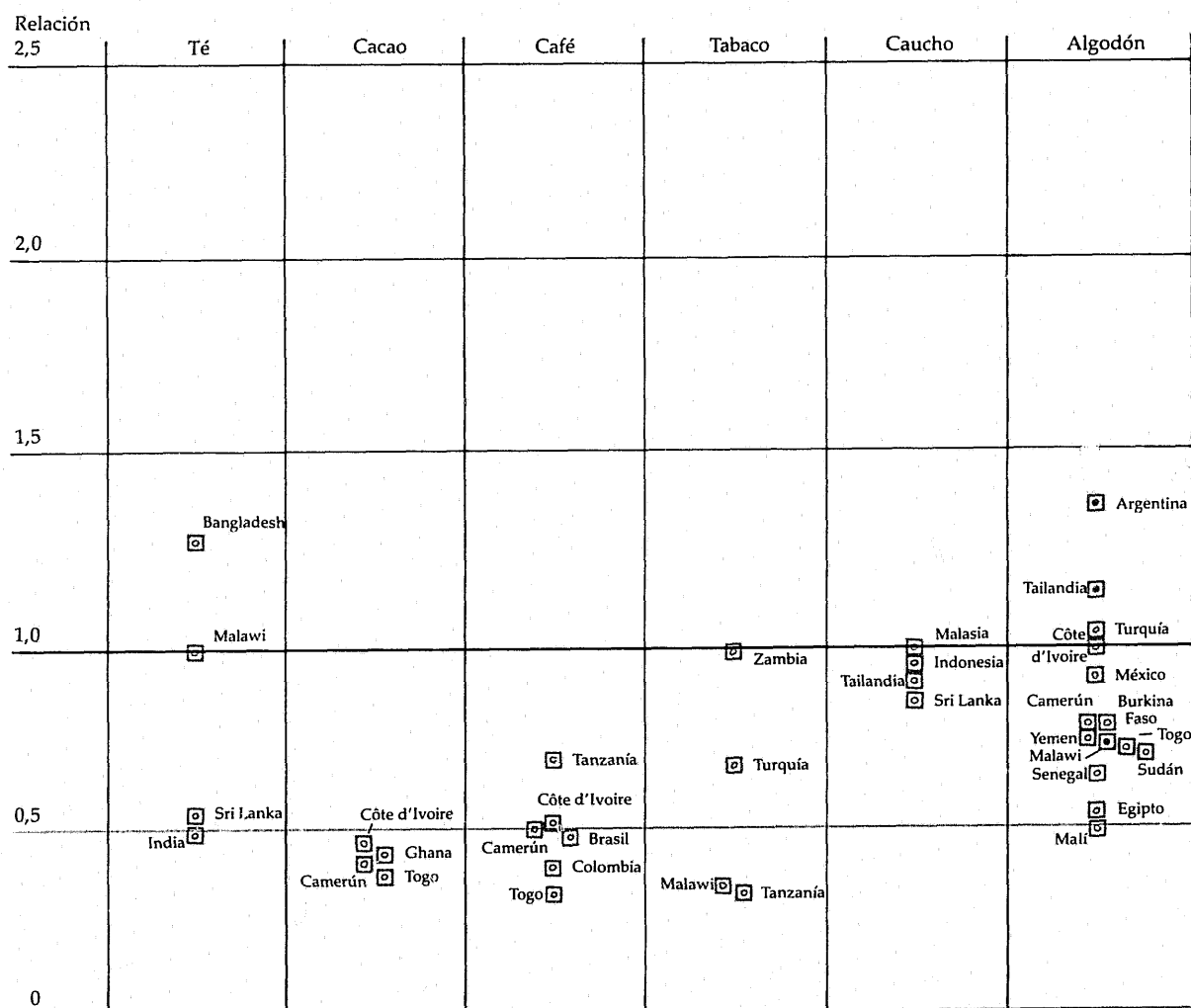
[illegible]

Nota: Los precios en frontera se han convertido a monedas nacionales a los tipos de cambio oficiales.
Fuente: Binswanger y Scandizzo, 1983; datos de la FAO.

ción, y a veces con tasas muy elevadas. En Togo, el precio del café en la explotación agrícola era un tercio del precio en frontera. En Malí, los productores de algodón y maní recibían la mitad de los precios en frontera, y en Camerún y Ghana los productores de cacao recibían menos de la mitad.

Los costos de la elevada tributación del sector agropecuario se examinan más adelante en este capítulo, pero lo primero que hay que preguntarse es lo siguiente: ¿Cómo gravan los gobiernos la producción y las exportaciones agropecuarias, y por qué lo hacen? Parte de la tributación de los cultivos de exportación involucra impuestos en frontera o

cuotas de carácter ordinario, pero a menudo los gravámenes son resultado de las políticas de precios seguidas por los organismos de comercialización del sector público. Esto ocurre especialmente en África, donde los monopolios legales o las juntas de comercialización han controlado tradicionalmente esos cultivos. Las juntas de comercialización, creadas en la época colonial, casi siempre estaban obligadas a usar la mayor parte de sus fondos en beneficio de la comunidad agropecuaria, pero en su mayoría se convirtieron de hecho en organismos de recaudación de impuestos, importantes instrumentos públicos para extraer recursos



de la agricultura de exportación en apoyo de los esfuerzos de industrialización después de la independencia. Niveles de derechos de exportación de hasta 50% a 75% no han sido excepcionales.

Las juntas de comercialización también son comunes en otras regiones. Por ejemplo, en Jamaica existen por ley juntas de productos básicos para prácticamente todos los cultivos principales de exportación, incluidos el azúcar, las bananas, los cítricos, el coco, el café, el cacao y las especias. Si bien estas juntas originalmente sólo se encargaban de acopiar, empacar y exportar los productos, con los años sus actividades se han ampliado y abarcan otras muchas funciones, inclusive las de estabilización de los precios y, en ciertos casos, la elaboración. Un estudio ha revelado que durante el decenio de 1970 gravaban de hecho a los productores a tasas que variaban entre 17% y 42%, según el producto; las más altas se aplicaban a las bananas y el café. Más aún, los precios internos generalmente variaban por lo menos tanto como los de exportación, y en algunos casos más.

La razón primordial de los impuestos a las exportaciones es, por supuesto, obtener ingresos para uso de las propias juntas de comercialización o del gobierno central, pero en la práctica ha habido otras razones también importantes. Los países en desarrollo han tendido a establecer derechos de exportación a fin de aprovechar la facultad de monopolio que creen tener en los mercados mundiales. Muchos de ellos han tratado también de fomentar las agroindustrias gravando, o restringiendo por medio de cuotas, la exportación de las materias primas agrícolas que éstas utilizan. Los derechos de exportación sobre los cultivos comerciales también se han usado para estimular la producción interna de cultivos alimentarios a fin de lograr la autosuficiencia. Como se señala más adelante, la imposición de gravámenes a las exportaciones con estos fines ha sido muy costosa en términos de ingresos nacionales y desempeño del sector agropecuario.

- *Sustitutos de importaciones agropecuarias.* Algunos países en desarrollo protegen los productos sustitutivos de importaciones agropecuarias a fin de promover la autosuficiencia, especialmente de trigo y de productos lácteos y ganaderos. Sin embargo, en la mayoría de los casos a los productores nacionales de sustitutos de importaciones se les paga menos del precio de importación (ajustado para tener en cuenta los costos de la comercialización interna). En su intento por mantener bajos los precios urbanos de los alimentos, los gobiernos a menudo tratan de adquirir productos alimentarios

a precios más bajos que los del mercado mundial. También se han creado organismos de comercialización para este fin, a veces con facultades legales de monopolio con objeto de asegurar que los agricultores no vendan sus productos en otra parte. Sin embargo, en el caso de los cultivos alimentarios la fiscalización es difícil, y muchos agricultores encuentran mercados más lucrativos.

En Etiopía, por ejemplo, un organismo paraestatal de comercialización controla alrededor de 30% del excedente comercializable total y casi el 100% del comercio interregional de cereales provenientes de dos de las tres principales zonas de excedentes de producción. Sus precios de adquisición a nivel de la explotación agrícola han sido mucho más bajos que los precios paritarios de importación; así, en 1985 los precios paritarios de importación del maíz, el sorgo y el trigo (al tipo de cambio oficial) fueron alrededor de 80%, 50% y 45% superiores respectivamente a los precios a nivel de la explotación agrícola. Además, como se observa en la Figura 4.1, el precio de compra del maíz en Tanzania equivalía sólo a la cuarta parte del precio en frontera. En Camerún, Ghana y Tanzania, a los productores de arroz se les pagaba sólo la mitad del precio en frontera. Pero éste no es en modo alguno un fenómeno exclusivo de África al Sur del Sahara. La tendencia a discriminar en contra de la producción interna —frente a los artículos importados de productores extranjeros— se ha observado en Egipto, México y otros países en desarrollo que tienen grandes programas urbanos de subvención a los alimentos, aunque el grado de discriminación en contra de los productores nacionales y los mecanismos utilizados varían. Los costos de esta discriminación se examinan más adelante en este capítulo.

A menudo se piensa que si los precios en frontera pertinentes para un país están deprimidos a causa de las políticas seguidas por otros países —debido, por ejemplo, a subsidios de exportación—, el país en cuestión debería tomar medidas compensatorias a fin de mantener elevados sus precios internos. Lo importante, sin embargo, no es cómo se establecen los precios en frontera, sino cuáles vayan a ser los niveles probables de los mismos en el futuro. Cuando los países pueden, por tiempo indefinido, obtener bienes en el extranjero a un costo más bajo que el de producción nacional, son aplicables los argumentos habituales a favor del libre comercio. Por lo tanto, si cabe esperar que los precios se mantengan a unos ciertos niveles vigentes, las medidas compensatorias perjudicarán a un país en lugar de beneficiarlo. Ahora

bien, es posible que las medidas compensatorias se justifiquen si existe la probabilidad de que el nivel medio de un precio en frontera aumente pronunciadamente a corto plazo debido a cambios de las políticas en el exterior. La práctica de pagar a los productores nacionales de artículos sustitutivos de importaciones o exportables unos precios inferiores a los precios en frontera es, por supuesto, precisamente lo contrario de las medidas compensatorias.

POLÍTICAS SECTORIALES Y TIPOS DE CAMBIO REALES. Aunque las políticas comerciales y de precios sectoriales a menudo exacerban la tendencia de la economía general en contra de la agricultura, sus efectos no pueden evaluarse aisladamente de las oscilaciones del tipo de cambio real. Los esfuerzos por mejorar las políticas sectoriales pueden ser neutralizados fácilmente por una sobrevaloración del tipo de cambio real resultante de políticas macroeconómicas inadecuadas. Esto es más fácil de observar en la región de África al Sur del Sahara donde, por diversas razones, los tipos de cambio en términos reales se valorizaron muy pronunciadamente durante el decenio de 1970 y los primeros años del de 1980. En lo que respecta a los países de la región colectivamente, entre 1969-71 y 1981-83 los tipos de cambio reales se valorizaron en un 31%, como se puede observar en el Cuadro 4.2. La sobrevaloración fue particularmente acusada en Ghana, Nigeria y Tanzania.

Puesto que en África al Sur del Sahara —como en otras muchas regiones del mundo en desarrollo— el costo de los insumos agrícolas modernos importados o producidos en el país es sólo una pequeña fracción de los costos agrícolas totales, la importancia de la sobrevaloración del tipo de cambio real en relación con las políticas sectoriales puede observarse a través de las tendencias de los precios de la producción agrícola. Hasta donde los costos reales de la mano de obra aumentaron como resultado de la emigración de trabajadores del sector agropecuario, los efectos desfavorables de las políticas macroeconómicas habrían sido mayores que los que indican las tendencias de los precios de la producción solamente.

Supóngase, por ejemplo, que en un año los agricultores recibieran sólo la mitad del precio en frontera al tipo de cambio oficial, es decir, que el coeficiente de protección nominal fuera de 0,5. Supóngase también que el gobierno eliminara esa diferencia durante un período de tiempo y que durante ese período el tipo de cambio se sobrevalorara en 50% porque no se hubiera reajustado

para tener en cuenta el exceso de inflación interna con respecto a la externa. Aunque en términos nominales los agricultores parecerían estar en mejor situación, en términos reales estarían en realidad tan mal como originalmente.

Las tendencias que se muestran en el Cuadro 4.3 indican cómo se han deteriorado los incentivos agrícolas reales a través del tiempo, a pesar de las aparentes mejoras en términos nominales. Usando los tipos de cambio oficiales, cabría pensar que entre 1969-71 y 1981-83 los incentivos a la producción de cereales en África aumentaron en 51% o, en otras palabras, que los precios internos subieron mucho más que los precios en frontera. Sin embargo, si estos últimos se calculan teniendo en

Cuadro 4.2 Índice de los tipos de cambio reales en determinados países africanos
(1969-71 = 100)

Países	1973-75	1978-80	1981-83
Camerún	75	58	80
Côte d'Ivoire	81	56	74
Etiopía	93	64	67
Ghana	89	23	8
Kenya	88	69	86
Malawi	94	85	94
Malí	68	50	66
Níger	80	56	74
Nigeria	76	43	41
Senegal	71	60	85
Sierra Leona	100	90	73
Sudán	76	58	74
Tanzania	85	69	51
Zambia	90	79	86
Todos los países de África al Sur del Sahara	84	62	69

Nota: El tipo de cambio real se define como el tipo de cambio oficial deflactado mediante la relación entre el deflactor del precio al consumidor interno y el deflactor del precio de consumo estadounidense. Un descenso del índice indica una valorización del tipo de cambio. Los datos son promedios trienales.

Fuente: Kerr (documento de antecedentes).

cuenta las valorizaciones reales, el incremento efectivo de los incentivos fue de sólo 9%. En el caso de los cultivos de exportación, los incentivos aumentaron nominalmente en alrededor de 2%, pero en realidad registraron una baja pronunciada de 27%. En comparación con la situación de 1969-71, en 1981-83 los incentivos reales a los cultivos de exportación disminuyeron en todos los países incluidos en el cuadro, lo que indica que las reformas del sector agropecuario tienen que ir acompañadas de reformas económicas generales.

Cuadro 4.3 Índice de los coeficientes de protección nominal y real correspondientes a los cereales y los cultivos de exportación en determinados países africanos, 1972-83
(1969-71 = 100)

Países	Cereales				Cultivos de exportación			
	1972-83		1981-83		1972-83		1981-83	
	Índice nominal	Índice real	Índice nominal	Índice real	Índice nominal	Índice real	Índice nominal	Índice real
Camerún	129	90	140	108	83	61	95	75
Côte d'Ivoire	140	98	119	87	92	66	99	71
Etiopía	73	55	73	49	88	71	101	66
Kenya	115	94	115	98	101	83	98	84
Malawi	85	79	106	100	102	94	106	97
Malí	128	79	177	122	101	83	98	70
Níger	170	119	225	166	82	59	113	84
Nigeria	126	66	160	66	108	60	149	63
Senegal	109	79	104	89	83	60	75	64
Sierra Leona	104	95	184	143	101	93	92	68
Sudán	174	119	229	164	90	63	105	75
Tanzania	127	88	188	95	86	62	103	52
Zambia	107	93	146	125	97	84	93	80
Todos los países de África al Sur del Sahara	122	89	151	109	93	71	102	73

Nota: El índice nominal mide la variación del coeficiente de protección nominal con los precios en frontera convertidos a moneda nacional al tipo de cambio oficial. El índice real mide la variación del coeficiente de protección nominal con los precios en frontera convertidos a moneda nacional al tipo de cambio real. No se dispone de datos sobre Ghana.

Fuente: Kerr (documento de antecedentes).

Costos de la discriminación

Hay muchos indicios de que los costos de la discriminación en contra de la agricultura —ya sea implícitamente, a través de las políticas macroeconómicas, o explícitamente, a través de las políticas sectoriales— han sido considerables. Una razón importante de ello es que, contrariamente a una creencia muy arraigada, en los países en desarrollo —como en los industriales— los agricultores reaccionan fuertemente a los precios. Los productos que cultivan, los volúmenes que producen y las tecnologías que adoptan dependen notablemente del entorno de políticas en que han de desenvolverse.

Hay un cúmulo de datos que indican que la reacción de la oferta en los países en desarrollo no es baja. En el Cuadro 4.4 se ofrece una muestra de las numerosas estimaciones de la reacción de la oferta correspondiente a distintos cultivos, realizadas por los investigadores. En el extremo inferior de la escala se observan las reacciones a corto plazo, y en el extremo superior las reacciones a largo plazo. Incluso a corto plazo, las reacciones son significativas, si se considera el alto grado de tributación a que han estado sometidos a menudo los agricultores. Suele considerarse que las reacciones son especialmente bajas en África, pero de hecho muchos estudios indican que en esa región pueden

ser tan elevadas como en cualquier otra parte. La elevada reacción de oferta de los agricultores africanos, que tienen que arreglárselas con una infraestructura deficiente y mercados imperfectos, es evidente en Níger (véase el Recuadro 4.2).

Estudios empíricos han revelado que la reacción de la oferta correspondiente a todos los cultivos en conjunto es más baja que las reacciones correspondientes a los cultivos individualmente considerados. Esto en parte es de prever; si un gobierno grava sólo un cultivo, no es necesario retirar recur-

Cuadro 4.4 Resumen de las reacciones de la producción a los cambios de los precios

Cultivos	Variación porcentual de la producción con un aumento de los precios del 10%	
	Países de África	Otros países en desarrollo
Trigo	3,1-6,5	1,0-10,0
Maíz	2,3-24,3	1,0-3,0
Sorgo	1,0-7,0	1,0-3,6
Maní	2,4-16,2	1,0-40,5
Algodón	2,3-6,7	1,0-16,2
Tabaco	4,8-8,2	0,5-10,0
Cacao	1,5-18,0	1,2-9,5
Café	1,4-15,5	0,8-10,0
Caucho	1,4-9,4	0,4-4,0
Aceite de palma	2,0-8,1	..

Fuente: Askari y Cummings, 1976; Scandizzo y Bruce, 1980.

Recuadro 4.2 Mercados flexibles en Níger

Comúnmente se supone que los agricultores de los países de bajos ingresos son poco flexibles, reaccionan con lentitud a los precios y tardan en adaptarse a las circunstancias cambiantes. Esta suposición es errónea o muy exagerada. Los acontecimientos recientes en el sector agropecuario de Níger revelan un cuadro no de pasividad y reacción lenta a los cambios sino, por el contrario, de adaptación y ajuste rápidos a las nuevas realidades económicas.

Níger es uno de los países más pobres del mundo. En los años setenta los agricultores dependían principalmente del maní como cultivo comercial; el algodón y la ganadería eran fuentes de ingresos secundarias. En los últimos años, las familias de agricultores han comenzado a diversificar sus fuentes de ingresos. Los estudios realizados indican que los ingresos no agrícolas representan ahora más del 20% de los ingresos familiares totales. La venta de ganado, tradicionalmente el ingreso más importante no relacionado con los cultivos, representa otro 30%. Por lo tanto, la mitad de los ingresos rurales totales se deriva ahora de fuentes distintas de la producción de cultivos. Un censo realizado en 1980 reveló que un 6% aproximadamente de los hombres nigerinos de las zonas rurales son asalariados. Otro 12% tiene alguna ocupación fuera de la agricultura; para los hombres de 35 a 45 años de edad, la cifra es de 20%. Durante la estación seca, el 90% de las aldeas envía trabajadores emigrantes a Nigeria o a otros países situados más al sur.

Además de diversificar sus fuentes de ingresos, desvinculándolas en parte de los cultivos, los agricultores nigerinos han modificado sus pautas agrícolas. En el decenio de 1970, los precios del mijo, el sorgo y el caupí aumentaron con más rapidez que los del maní. Al mismo tiempo, los rendimientos del maní estaban disminuyendo y, después de la sequía de 1973, los agricultores deseaban reconstituir sus existencias de alimentos. Todo esto los estimuló a sembrar más cultivos alimentarios, especialmente sorgo y caupí. El resultado más espectacular fue que el caupí reemplazó

al maní como principal cultivo de exportación. En el decenio en cuestión, la producción de caupí se elevó en más de 250%, en tanto que la superficie cultivada se amplió en casi 70%. Los ingresos provenientes del caupí han comenzado a representar una proporción mensurable de los ingresos agrícolas: 4% en promedio, pero, según algunas encuestas, hasta 12% en lo que respecta a los agricultores de menor escala de las principales zonas productoras. Mientras tanto, las ventas de maní han disminuido hasta un nivel insignificante.

El caupí tiene varias ventajas con respecto al maní: se puede cultivar en diversos suelos y permite a los agricultores adoptar pautas de cultivo flexibles; es más resistente a la sequía, y tiene un mercado grande y accesible en Nigeria, mientras que los mercados del maní se encuentran principalmente en Europa. El caupí se comercializa casi exclusivamente en mercados paralelos, donde los precios frecuentemente han sido el doble de los precios oficiales pagados por SONARA, el organismo de comercialización estatal. Es difícil determinar el volumen de exportaciones "extraoficiales" de caupí a Nigeria, pero la producción anual se cree que alcanza a 250.000 t ó 300.000 t, mientras que las exportaciones legales nunca han ascendido a más de 30.000 t ó 40.000 t.

El caso de Níger ilustra algunos puntos importantes. Demuestra el dinamismo que pueden tener los mercados libres, incluso en lugares improbables. El crecimiento del caupí tuvo lugar casi enteramente a través de los mercados paralelos y en un marco de políticas públicas que no eran alentadoras. El precio y la estructura de comercialización oficiales se pasaron por alto. Además, indica que los cambios pueden ser extraordinariamente rápidos: en un decenio o menos, un cultivo comercial importante desapareció y fue reemplazado por otro. Todo esto sucedió principalmente como reacción a las señales del mercado, a pesar de una infraestructura deficiente, una información embrionaria sobre el mercado, y condiciones de comercialización imperfectas en general.

sos de la totalidad de la agricultura. Se pueden orientar hacia otros cultivos a fin de que la producción agrícola total no disminuya en la misma proporción que la del cultivo gravado. Pero las estimaciones de las reacciones de la producción agrícola agregada generalmente han sido a corto plazo y no han reflejado el hecho de que las variaciones de los precios tienen efectos a largo plazo en el flujo intersectorial de recursos. Cuando estos efectos se tienen en cuenta, la oferta agregada también se vuelve sensible a los precios.

La discriminación en contra de la agricultura con carácter sostenido no sólo reasigna los recursos

dentro del sector sino que además fomenta su éxodo del mismo. A medida que la mano de obra y el capital emigran y el progreso técnico se desace-lera, las pérdidas a largo plazo pueden ser considerables:

- El Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria (IFPRI) estudió la evolución de las economías de Argentina y Chile y los efectos de sus políticas de precios y tipos de cambio en la agricultura. En lo que respecta a la Argentina en el período de 1950 a 1972, el estudio demostró que si los precios agrícolas hubieran sido un 10% más altos de lo que en realidad fueron (porque

el Gobierno gravaba fuertemente a los agricultores), la producción agropecuaria total hubiera aumentado gradualmente a un nivel 9% mayor aproximadamente, sobre una base anual, que el nivel real durante ese período. Ese aumento de la producción se hubiera logrado en gran medida debido a que se habría atraído más capital hacia la agricultura y se habrían hecho mejoras técnicas. En el Recuadro 4.3 sobre la Argentina se examina cómo las políticas macroeconómicas y sectoriales inadecuadas condujeron a una importante disminución de la producción agropecuaria. Una simulación análoga con respecto a la economía chi-

lena durante el período de 1960-82 reveló una reacción de la oferta aún mayor: en respuesta a un aumento sostenido de los precios del 10% el volumen de la producción agropecuaria habría llegado a ser un 20% mayor cada año de lo que fue. Por lo tanto, la tributación sostenida de la producción agropecuaria reduce la rentabilidad de las inversiones, desalienta el progreso técnico e induce a los agricultores a abandonar el campo.

- También es posible obtener pruebas de los efectos a largo plazo de las variaciones de los precios en la agricultura examinando lo que ha sucedido cuando los tipos de cambio reales han variado

Recuadro 4.3 Las políticas comerciales y la actuación del sector agropecuario: el caso de la Argentina

La Argentina tiene condiciones agrícolas ideales y es uno de los principales exportadores de cereales del mundo. Ha tenido una larga trayectoria de crecimiento agrícola. Sin embargo, entre 1965 y 1983 el crecimiento medio anual del sector agropecuario fue apenas de 0,8%, en comparación con 1,9% durante 1950-64 y alrededor de 2,6% antes de la segunda guerra mundial. Los resultados insatisfactorios de los últimos años fueron reflejo de unos incentivos inadecuados. La relación de intercambio interno se modificó deliberadamente en contra del sector agropecuario mediante una combinación de derechos de exportación, aranceles, restricciones de las importaciones de productos industriales y controles cambiarios que condujeron a una moneda sobrevalorada. Estas políticas se debieron a la percepción de que los precios reales de los productos de exportación del país, principalmente agropecuarios, estaban descendiendo cada vez más en los mercados mundiales y que, por consiguiente, la Argentina tenía que diversificar su economía estimulando la industria.

Más aún, en los decenios de 1950 y 1960, la noción de que la producción agropecuaria no reaccionaba significativamente a las variaciones de los precios fue un elemento esencial del debate sobre el crecimiento, la inflación y la distribución en la economía argentina. Los responsables de la formulación de las políticas sostenían que gravando a la agricultura a fin de apoyar a industrias que produjeran sustitutos de importaciones no se causarían pérdidas importantes de producción agrícola; análogamente, pensaron que aumentando los precios agrícolas mediante la reducción de los derechos de exportación o la devaluación de la moneda se incrementaría el déficit presupuestario, se aceleraría la inflación y se perjudicaría a los consumidores pobres sin influir significativamente en la oferta del sector. De hecho, se consideró que la inflación en sí era de índole estructural, es decir, un reflejo de la escasez de alimentos o de divisas resultante de la industrialización, que

había elevado los ingresos y estimulado la demanda de alimentos. Estas opiniones han venido cambiando desde los años sesenta, y actualmente se observan reacciones vigorosas de la oferta agrícola en el país.

En un estudio reciente sobre la economía argentina se examinaron las repercusiones combinadas de las políticas cambiaria, fiscal y comercial en el sector agropecuario. En ese estudio, además de estimarse el grado de tributación de la agricultura creado por las políticas mencionadas, se proporciona información sobre las influencias recíprocas entre las diversas políticas macroeconómicas. Por ejemplo, se muestra que, como los controles físicos sobre las importaciones fueron los principales instrumentos utilizados para proteger a la industria, la política fiscal influyó mucho en el grado en que la política comercial del país afectó adversamente a la agricultura. Aunque las restricciones permanecieron en gran parte constantes entre 1960 y 1983, los precios internos de las importaciones protegidas se apartaron ampliamente de los precios mundiales cuando se modificaron las políticas macroeconómicas. Durante los períodos de grandes gastos públicos, la demanda de importaciones aumentó y los precios internos de las importaciones protegidas se elevaron bruscamente, haciendo que la relación interna de intercambio fuera desfavorable para la agricultura (véase la Figura 4.3A).

Mediante la simulación de lo que hubiera sucedido en ausencia de esas políticas, el estudio demostró que:

- Los precios reales de todos los productos agropecuarios habrían aumentado en un 38% anual como promedio durante el período de 1960-83. Esos precios estuvieron deprimidos no sólo debido a las políticas de control de las importaciones y gasto público antes mencionadas, sino también debido a los fuertes gravámenes a las exportaciones de productos agropecuarios. Estas exportaciones, que son un importante componente del sector, se gravaron a una tasa media anual

pronunciadamente, afectando con ello a los precios reales recibidos por los productores. Se puede hacer una comparación entre dos países cuyos tipos de cambio reales se valorizaron abruptamente —Ghana y Nigeria— con otros dos cuyo tipo de cambio real se depreció: Brasil y Chile. La Figura 4.2 muestra una estrecha relación entre las variaciones del tipo de cambio real en esos países y el volumen de sus exportaciones de productos agropecuarios. Estudios econométricos detallados indican que esto es así en muchos otros países. Como promedio, un descenso de un punto porcentual del tipo de cambio real reduce las exportaciones de

productos agropecuarios en 0,6 a 0,8 puntos porcentuales en todos los países en desarrollo y en más de un punto porcentual en África al Sur del Sahara. Los resultados correspondientes a África no sólo confirman que las reacciones de la oferta en esa región son altas, sino que además muestran que las exportaciones son sensibles a las variaciones del tipo de cambio cuando existe la posibilidad de vender en mercados paralelos. Las correlaciones entre las oscilaciones del tipo de cambio real y la producción agrícola también han sido estrechas en muchos casos. En el Recuadro 4.4 se examinan los efectos de las oscilaciones del tipo de cambio real en la agricultura de Nigeria e Indonesia y se comparan las diferentes reacciones de esos países al auge del petróleo en los años setenta.

- La aparición de mercados paralelos, más significativamente en África, indica que los impuestos que los organismos de comercialización han tratado de aplicar y las considerables sobrevaloraciones de los tipos de cambio han ido mucho más allá de lo que podía hacerse cumplir. Los principales perdedores son los propios gobiernos: pierden ingresos tributarios cuando los agricultores venden extraoficialmente sus cultivos de exportación, y pueden terminar en peor situación que la que hubieran tenido de haber sido los impuestos más bajos y el tipo de cambio real el apropiado. Por ejemplo, Sierra Leona sufrió grandes pérdidas de divisas debido a que sus productos de exportación —café, cacao, pepita de palma y arroz— salían de contrabando a través de Liberia. Además, lo sucedido con los mercados paralelos refleja los cambios que los agricultores introducen en sus modalidades de producción cuando los mercados oficiales discriminan en contra de sus cultivos. En Tanzania, los precios más altos de los alimentos en el mercado paralelo dieron por resultado el descenso de la producción de artículos de exportación —como algodón, tabaco y piretro— cuando los agricultores, en vez de cultivar éstos, se dedicaron al cultivo del maíz. Las pérdidas de divisas contribuyeron a una mayor sobrevaloración de la moneda, que deprimió aún más la producción de exportaciones (véase el Recuadro 4.5).

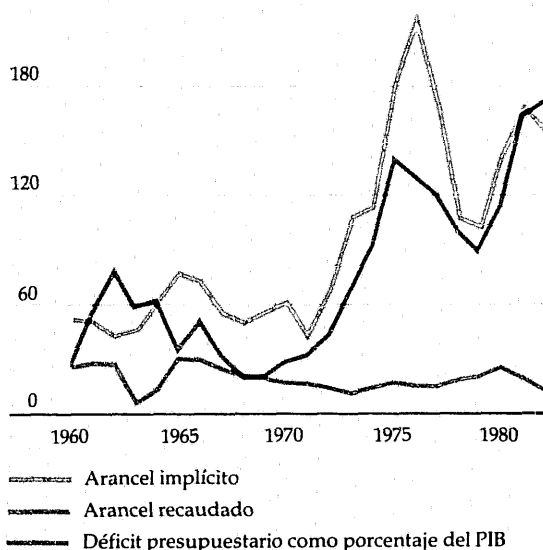
COSTOS DE INTERPRETAR MAL LA FACULTAD DE MONOPOLIO Y LA VENTAJA COMPARATIVA. Tal vez la prueba más notable del costo de gravar las exportaciones es la reducida participación de muchos países en desarrollo en el comercio internacional. Muchos de ellos gravan las exportaciones de materias primas y bebidas en la esperanza de beneficiarse de su facultad percibida de monopolio en el

de alrededor de 44% durante el período.

- El valor anual de la producción agrícola habría sido un 33% más alto llegado 1983 si los precios no hubieran estado deprimidos en 38% como resultado de las políticas sectoriales y macroeconómicas.

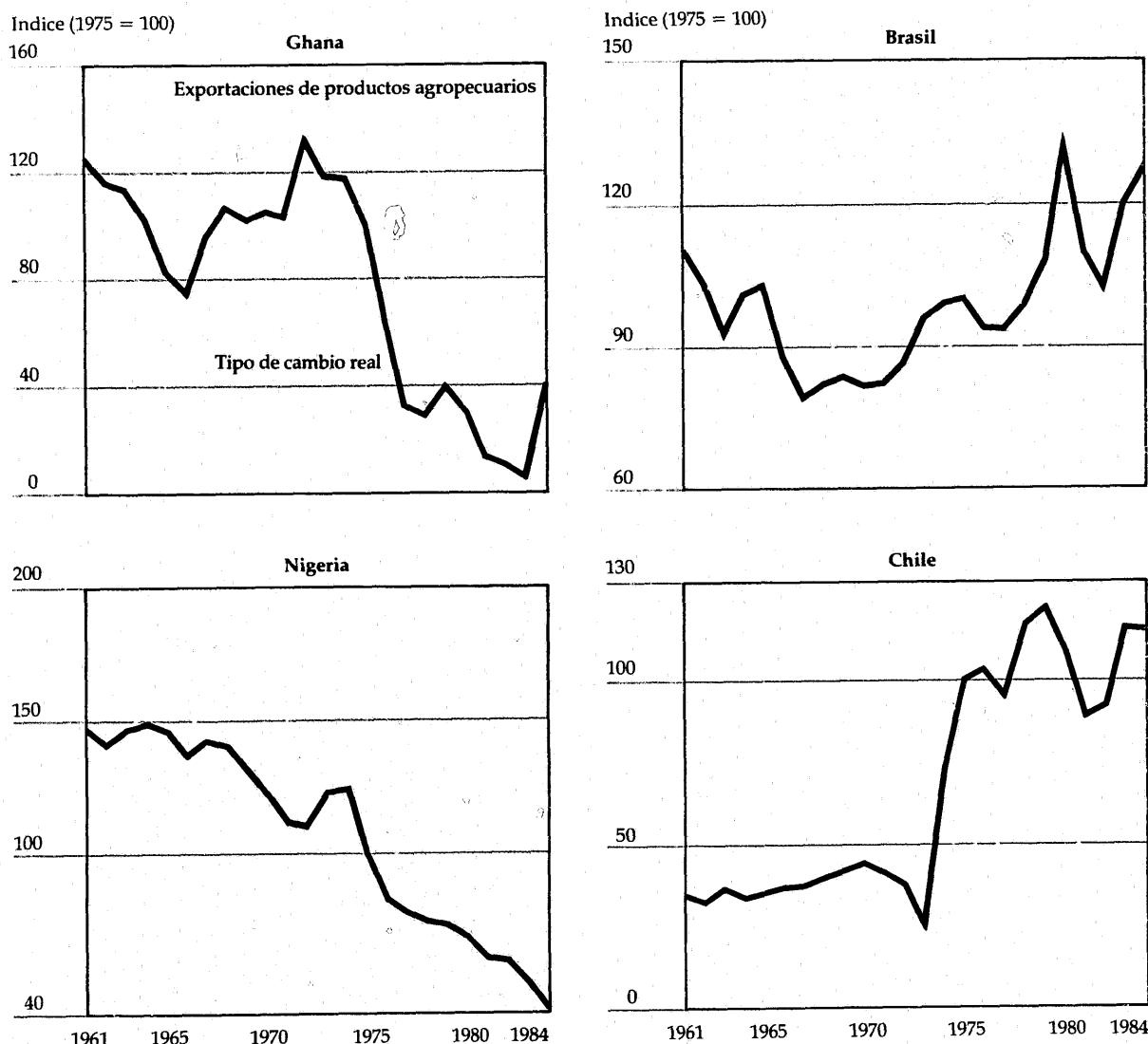
Figura 4.3A Tasas arancelarias implícitas y recaudadas y déficit presupuestarios en Argentina, 1960-82

Porcentajes
240



Nota: Un arancel implícito de 100% indica que el precio interno es el doble del precio internacional correspondiente.
Fuente: Cavallo (documento de antecedentes).

Figura 4.2 Índices de los tipos de cambio reales y las exportaciones de productos agropecuarios en Ghana, Nigeria, Brasil y Chile, 1961-84



comercio. Cuanto menor es la reacción de la demanda mundial a los precios y mayor la participación de un país en los mercados mundiales, mayor es la facultad de monopolio de éste. Hay bastantes países en desarrollo que han tenido participaciones suficientemente grandes del mercado como para ejercer cierta facultad de monopolio. En los primeros años del decenio de 1960, Birmania y Tailandia representaban cada uno cerca de la quinta parte de las exportaciones mundiales de arroz; a la India y Sri Lanka correspondía, a cada uno, alrededor de un tercio de las exportaciones mundiales de té; Nigeria y Zaire respondían cada uno por casi una cuarta parte de las exportaciones mundiales de aceite de palma; a Ghana le correspondían dos

quintas partes de las exportaciones mundiales de cacao; Bangladesh representaba aproximadamente cuatro quintas partes de las exportaciones mundiales de yute, e Indonesia y Malasia eran responsables del 30% y el 40%, respectivamente, de las exportaciones mundiales de caucho. Todos estos países, así como Brasil (café) y Egipto (algodón de fibra larga), han tratado de mantener altos los precios mundiales mediante la restricción de la oferta.

Pero los beneficios de la explotación de la facultad de monopolio han sido generalmente limitados porque los consumidores extranjeros han encontrado otras fuentes de suministro o sucedáneos, y los productores nacionales han tenido menos incentivos para realizar inversiones en

Recuadro 4.4 El petróleo y la agricultura: Nigeria e Indonesia

El auge del petróleo en el decenio de 1970 y en los primeros años del de 1980 resultó una bendición y una maldición para muchos países exportadores de petróleo. Los ingresos provenientes del petróleo hicieron que se elevara el nivel de vida de la población, se ampliaran las oportunidades de trabajo y se incrementaran las opciones en materia de políticas a disposición de los gobiernos. Pero también alteraron la estructura de incentivos de la economía, aumentaron las expectativas y generaron cambios rápidos y a menudo desestabilizadores. La agricultura resultó especialmente afectada por estos cambios.

En general, los países exportadores de petróleo experimentaron disminuciones de la tasa de crecimiento de su sector agropecuario. Los ingresos más altos llevaron al aumento de los precios de los bienes no comercializables a expensas de los comercializables, como los cultivos. Los agricultores abandonaron la tierra en busca de los empleos más lucrativos del sector en auge de la construcción. La capacidad para pagar importaciones mayores de alimentos y otros productos agropecuarios, que después se vendían a precios subvencionados, redujo la rentabilidad relativa de la agricultura. La fuerza de estos incentivos cambiantes se ha visto sumamente influida por las políticas gubernamentales y la estructura de la economía. Indonesia y Nigeria, dos países de ingresos medianos en los que más del 40% del PIB provenía de la agricultura antes del alza del precio del petróleo de 1973, ofrecen un contraste revelador.

En Nigeria, el auge del petróleo condujo a una grave perturbación de la economía agropecuaria y a un importante éxodo hacia las ciudades. Entre 1970 y 1982, la producción anual de los principales cultivos comerciales del país descendió abruptamente: el cacao en 43%, el caucho en 29%, el algodón en 65% y el maní en 64%. La proporción de importaciones de productos agropecuarios en el total de importaciones aumentó de alrededor de 3% a fines del decenio de 1960 a un 7% a principios de los años ochenta. Indonesia fue el único de los países exportadores de petróleo con una numerosa población que logró evitar un grave trastorno de su sector agropecuario. Aunque el crecimiento de la agricultura se desaceleró a mediados del decenio de 1970, para fines de éste había recobrado su ritmo anterior (véase el Cuadro 4.4A). La producción de arroz aumentó en un 4,2% anual de 1968 a 1978 y en un 6,7% anual de 1978 a 1984, debido principalmente al rápido incremento de los rendimientos del arroz. La proporción de las importaciones de productos agropecuarios en el total de importaciones se mantuvo sin cambios, en alrededor de 1%. Las exportaciones de productos agropecuarios de Indonesia aumentaron como proporción tanto de las correspondientes a los países en desarrollo como del total mundial. Las tasas de aumento fueron del 2% anual y el 0,5% anual, respectivamente,

entre 1965 y 1983. Las proporciones correspondientes del mercado de exportación de Nigeria disminuyeron a razón de 5,7% al año y 7,1% al año, respectivamente.

Varias diferencias entre las políticas nigeriana e indonesia explican estos resultados divergentes. Entre 1970-72 y 1974-78, el tipo de cambio real se valorizó tanto en Nigeria como en Indonesia. En los años siguientes, Indonesia mantuvo constante su tipo de cambio real. Entre noviembre de 1978 y marzo de 1983 aplicó políticas monetarias y fiscales restrictivas, devaluando la rupia en más de 50% frente al dólar. En contraste, Nigeria se resistió a devaluar el naira, a pesar de la rápida valorización del tipo de cambio real. Además, realizó fuertes empréstitos sobre la base de los ingresos petroleros futuros. Para 1982 el tipo de cambio real había aumentado a más del doble de su valor en 1970-72.

Estos dos países se diferenciaron también en cuanto a sus gastos públicos en agricultura. La mayor parte del aumento del gasto público de Nigeria se asignó a educación primaria, servicios de transporte y construcción. Indonesia distribuyó sus gastos en forma más

Cuadro 4.4A Tipo de cambio real y resultados de la agricultura en Nigeria e Indonesia en determinados años, 1965-83

A. Índice del tipo de cambio real

Año	Nigeria	Indonesia
1970-72	100,0	100,0
1974-78	76,3	74,7
1982-83	47,8	71,3

B. Crecimiento de la agricultura (variación porcentual anual media)

Año	Producción agropecuaria		Exportaciones de productos agropecuarios	
	Nigeria	Indonesia	Nigeria	Indonesia
1965-73	2,8	4,8	-4,0	1,9
1974-78	-2,5	2,8	-4,2	5,3
1973-83	-1,9	3,7	-7,9	3,1

Fuente: Pinto (documento de antecedentes).

pareja entre la infraestructura física, la educación, la industria basada en el uso intensivo de capital y el desarrollo agrícola, especialmente del cultivo de arroz.

En los últimos años Nigeria ha realizado esfuerzos por aumentar los incentivos y estimular las inversiones en infraestructura y servicios de extensión agrícolas. Sin embargo, la producción ha continuado estancada. Para detener la prolongada declinación de la agricultura se precisará una mejora sostenida de los precios reales a nivel de la explotación, tipos de cambio más apropiados y la continuación y el mejoramiento de los programas de apoyo al sector agropecuario.

Recuadro 4.5 Los precios y la comercialización de productos agropecuarios en Tanzania

En Tanzania el Gobierno controla casi todos los aspectos de la comercialización de productos agropecuarios. Durante el decenio de 1960, las cooperativas dependientes de las juntas nacionales de comercialización de cultivos comenzaron a reemplazar a las entidades de comercialización privadas. Entre 1973 y 1976 se establecieron diez organismos estatales para que se encargaran de la compra, la elaboración y la comercialización de 27 cultivos ampliamente difundidos y de 15 cultivos de importancia secundaria. El excedente comercializado de la mayor parte de esos cultivos sólo podía venderse a través de los cauces estatales. El Gobierno fijaba los precios al productor antes de empezar cada temporada. Los precios no tenían en cuenta las diferencias en los costos de transporte y a menudo eran iguales en todo el país.

Algunos de los efectos de esta política se pueden observar en la Figura 4.5A. Los precios reales al productor fluctuaban cuando los precios nominales fijos sufrían fuertes ajustes imprevisibles cada tantos años; por lo tanto, no se alcanzó siquiera el objetivo de estabilizar los precios. Pero aún peor para los agricultores fue que los precios reales medios al productor bajaron pronunciadamente entre 1970 y 1975, se recobraron algo en 1975-78, y desde entonces han continuado descendiendo. En 1984 el promedio ponderado de los precios oficiales al productor fue 46% inferior en términos

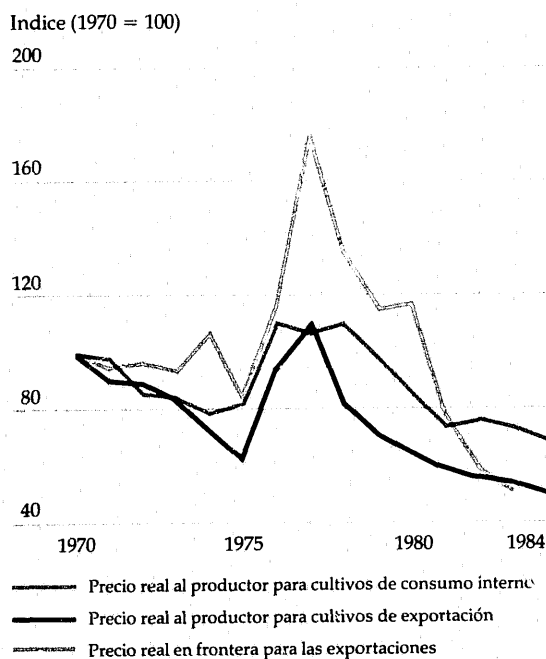
reales a su nivel de 1970; los precios de los cultivos de exportación eran casi la mitad de su nivel de ese año, a pesar de que el promedio ponderado de los precios mundiales de los cultivos de Tanzania a tipos de cambio oficiales era 17% más alto en términos reales en 1980 de lo que había sido en 1970.

Los derechos de exportación crecientes y los mayores costos de la comercialización redujeron el margen para el productor del valor de venta final de los cultivos de exportación, de 70% a 41% en 1980, aunque desde entonces el margen ha mejorado (véase la Figura 4.5B). Pero el sesgo en contra de los cultivos de exportación ha sido mucho más serio de lo que se observa al medirlo a los tipos de cambio oficiales. Si se reajusta para tener en cuenta la sobrevaloración de la moneda durante este período, ese sesgo fue mucho más fuerte, como lo indica también la Figura 4.5B. En realidad, el sesgo en contra de las exportaciones fue aún mayor, porque los productores de cultivos alimentarios podían vender su producción en los mercados paralelos, donde los precios eran más altos que los oficiales, pero los productores de cultivos de exportación sólo podían venderlos al Gobierno.

La producción de algunos cultivos de exportación, especialmente de acajú, algodón y piretro, bajó radicalmente en el decenio de 1970. Los ambiciosos programas de desarrollo para el té y el tabaco no alcanzaron sus objetivos. La producción de café también se estancó, porque los productores tenían pocos incentivos para reemplazar los árboles viejos. Para 1984, el volumen de cultivos de exportación comercializado por las juntas oficiales había disminuido en 30% con respecto a su nivel de 1970.

A primera vista, parece que las juntas tuvieron más éxito con los alimentos básicos de consumo interno. En 1978-79, las entidades de comercialización vendieron más del doble del volumen de cereales básicos (especialmente de maíz) que habían vendido en 1970 (véase la Figura 4.5C). Esto se debió a las buenas cosechas que siguieron a las sequías de 1974-75 y a un aumento de los precios reales al productor resultante del alza de los precios en el mercado mundial (aunque el nivel absoluto del precio al productor correspondiente al maíz

Figura 4.5A Precios agrícolas en Tanzania, 1970-84



Fuente: Ellis (documento de antecedentes).

Cuadro 4.5A Precios oficiales y no oficiales de determinados cultivos en 13 aldeas de Tanzania, 1979-81

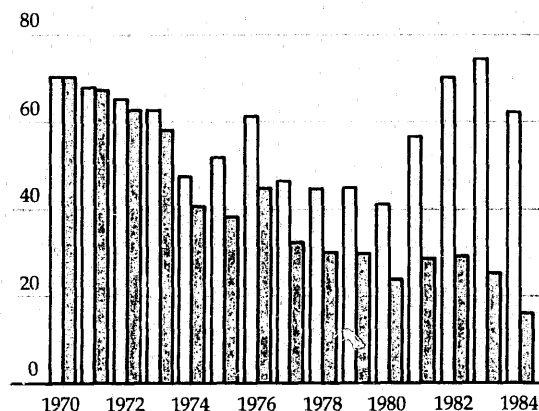
(chelines tanzanianos por kilogramo)

Cultivos	Precio oficial		Precio paralelo	
	1979-80	1980-81	1979-80	1980-81
Maíz	1,00	1,00	3,08	4,98
Arroz con cáscara	1,50	1,75	2,31	4,23
Mandioca	0,65	0,65	1,99	2,90
Sorgo	1,00	1,00	2,96	4,68
Mijo	2,00	1,50	4,73	6,95

Fuente: Raswant (documento de antecedentes).

Figura 4.5B Relaciones precios al productor-precios en frontera en Tanzania, 1970-84

Porcentajes
100



- Relación calculada usando tipos de cambio oficiales
- ▨ La misma relación ajustada para tomar en cuenta la sobrevaloración de la moneda respecto del tipo de cambio oficial en 1970

Nota: Los precios son un promedio ponderado de 10 cultivos de exportación.

Fuente: Ellis (documento de antecedentes).

fue menos de un tercio del precio de importación). En 1979 la comercialización oficial de cultivos resistentes a la sequía (mandioca, sorgo y mijo) fue más de ocho veces superior al nivel de 1970, y en lo que respecta a las semillas oleaginosas (maní, sésamo, girasol y ricino), el nivel de 1980 fue un 30% más alto que en 1970. Sin embargo, surgieron algunos problemas. Al descender pronunciadamente los precios reales al productor de los cultivos de consumo interno, las juntas oficiales de comercialización tuvieron que depender cada vez más de las importaciones; los agricultores se reorientaron hacia los mercados paralelos donde los precios, aunque inestables, eran mucho más altos que los oficiales (véase el Cuadro 4.5A). En 1984 el volumen de maíz comercializado a través de cauces oficiales fue menos de la tercera parte de su nivel máximo registrado en 1979; en 1984 se comercializó a través de cauces oficiales menos de la tercera parte de la cantidad media anual de arroz que habían vendido en los años sesenta. También ha habido una considerable desviación hacia los mercados paralelos en lo referente a los cultivos resistentes a la sequía y a las semillas oleaginosas. La comercialización estatal ha sido más estable únicamente en el caso del trigo, el principal cultivo de Tanzania para el cual el precio al productor se ha mantenido generalmente por encima del precio de importación.

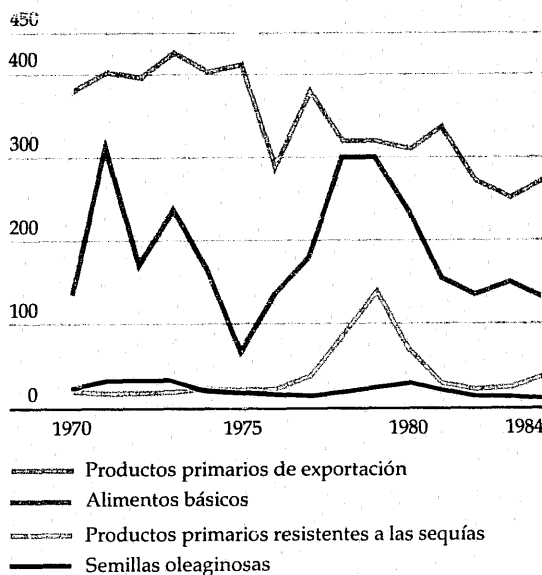
En los últimos años Tanzania ha tratado de reformar

su sistema de comercialización recurriendo más a las cooperativas de las aldeas. Actualmente las personas pueden transportar hasta 500 kg de cereales, en vez de 30 kg, sin un permiso; toda persona que tenga divisas puede usarlas para importar productos; sobre todo, las juntas estatales de comercialización controlarán sólo los precios de 18 cultivos principales, no los 40 o más controlados hace algunos años. En 1984 se abolieron los controles sobre el precio al por menor de la harina de maíz, el principal alimento básico.

La liberalización de los controles de la comercialización de cereales tal vez haya sido el factor más importante que ha contribuido a los recientes incrementos del suministro de cereales y a la caída real de 50% de los precios de los alimentos en 1985, pero el éxito de las reformas de Tanzania dista de estar asegurado. Mucho dependerá de que se puedan establecer cooperativas con rapidez y de si se les permitirá responder a las demandas de los agricultores. Probablemente se registren pocas mejoras en la producción agrícola si las cooperativas resultan simplemente otra forma de monopolio. Mucho dependerá también de la flexibilidad de los mecanismos de comercialización establecidos para los principales cultivos de exportación; de que los precios oficiales se reconozcan como lo que suelen ser en la práctica, a saber, precios mínimos para las adquisiciones, en vez de precios fijos; de que los elevados costos de la comercialización por el sector público se puedan reducir, y, por último, de que el Gobierno pueda corregir la importante sobrevaloración de la moneda que se registró entre 1979 y 1984.

Figura 4.5C Producción comercializada de grupos de productos primarios en Tanzania, 1970-84

Miles de toneladas



Fuente: Ellis (documento de antecedentes).

Cuadro 4.5 Crecimiento de la producción y las exportaciones de cacao y aceite de palma, y participaciones de determinados países en desarrollo en el mercado de exportación de esos productos, 1961-84

Productos y países	Variación porcentual anual media de la producción, 1961-84	Variación porcentual anual media de las exportaciones, 1961-84	Participaciones en el mercado de exportaciones	
			1961-63	1982-84
<i>Cacao</i>				
Africa	0,1	-0,6	80,0	64,1
Camerún	1,5	0,5	6,8	6,9
Côte d'Ivoire	7,3	6,0	9,3	26,3
Ghana	-3,7	-4,2	40,1	14,4
Nigeria	-2,0	-1,9	18,0	11,2
América Latina	3,2	0,9	16,7	18,5
Brasil	4,5	2,7	7,3	10,9
Ecuador	2,5	2,2	3,2	2,6
<i>Aceite de palma</i>				
Africa	1,8	-6,4	55,8	1,9
Nigeria	1,4	-23,6	23,3	0,2
Zaire	-1,8	-15,5	25,1	0,1
Asia	15,0	14,8	41,8	95,0
Indonesia	9,7	6,2	18,4	8,2
Malasia	19,0	18,0	17,9	70,6

nuevas tecnologías. Los países que han establecido fuertes derechos de exportación han visto sus participaciones en el mercado usurpadas por otros que aplicaban políticas más favorables para con los productores. Ghana y Nigeria han perdido participaciones en el mercado mundial del cacao (véase el Cuadro 4.5). En los primeros años del decenio de 1960, Nigeria y Zaire exportaron más aceite de palma que los principales productores asiáticos; en cambio, a principios de los años ochenta, estos últimos habían captado más del 90% del mercado mundial. La participación que Egipto tenía en el mercado mundial del algodón a comienzos de la década de 1960 se había reducido a la mitad a principios del decenio en curso. Sri Lanka ha visto bajar su participación en el mercado mundial del té de un tercio a principios del decenio de 1960 a un quinto al comienzo de los años ochenta. En contraposición, Kenya, que estimuló a los productores de té, logró aumentar su participación de menos de 3% a más de 9% durante el mismo período. En el Recuadro 4.6 se examinan estas tendencias.

Debido a que los precios de los alimentos y las materias primas tienden a bajar en términos reales a muy largo plazo, muchos creen que invertir en la agricultura —y especialmente en productos primarios— es una empresa destinada a sufrir pérdidas y que, por consiguiente, los planificadores de las economías deberían reorientar su atención hacia otros sectores. Esta opinión es errónea, por

varias razones. En primer lugar, el descenso a largo plazo de los precios reales de los productos básicos ha coexistido con el progreso técnico de los países en desarrollo; de hecho, ha sido en parte provocado por éste. A los países que han fomentado el progreso técnico —por ejemplo, Tailandia en relación con el caucho y Malasia respecto del aceite de palma— les sigue resultando rentable la especialización en exportaciones de productos primarios. Segundo, si a pesar del progreso técnico las tasas de rendimiento económico de las inversiones en productos primarios agropecuarios bajan gradualmente hasta niveles inaceptables, para los países en cuestión ese sería el momento de traspasar recursos a otros sectores. Tal traspaso debería producirse de forma natural, dejando que los precios de mercado indicaran las ventajas o desventajas de efectuar nuevas inversiones. Es inapropiado y contraproducente que los responsables de la formulación de las políticas fuercen el proceso aplicando impuestos excesivos a las exportaciones o por otros medios.

COSTOS DE LA PROMOCION DE AGROINDUSTRIAS. Los países en desarrollo subvencionan a veces las exportaciones de productos agroindustriales a fin de compensar la escalada de los aranceles en los países industriales (véase el Capítulo 6). Los subsidios pueden otorgarse directamente, en forma de crédito subvencionado a las agroin-

dustrias, o indirectamente, limitando el costo interno de las materias primas por medio de cuotas o impuestos de exportación. El gravar sistemáticamente las exportaciones de materias primas para asegurar la viabilidad financiera de las industrias elaboradoras ha sido un procedimiento común en

muchos países, incluidos Ghana y Tanzania. Aunque esos gravámenes pueden reducir los costos financieros de la elaboración, el costo verdadero de los subsidios es soportado por los propios países en desarrollo.

El crecimiento de la industria de elaboración de

Recuadro 4.6 Derechos de exportación y facultades de monopolio

Los países que tienen una participación importante en un mercado de exportación pueden influir en los precios mundiales, al menos durante un breve período. Pero los intentos de gravar a los productores extranjeros pueden transformarse fácilmente en una excesiva tributación de los agricultores nacionales. El resultado suele ser el estancamiento o la declinación de los cultivos de exportación.

El cacao en Ghana

Un ejemplo de ello lo constituyen las políticas de precios del cacao en Ghana. Desde 1950, la Junta de Comercialización del Cacao ha tenido el monopolio de la compra, el transporte y la exportación de cacao. La Junta ha usado sus facultades de monopolio para obtener importantes ingresos tributarios de las ventas de exportación. Al mismo tiempo, el Gobierno ha mantenido alto el valor de la moneda; en 1979 se estimó que el tipo de cambio real era un 347% más alto de lo

Côte d'Ivoire dieron lugar a un amplio contrabando de cacao ghanés.

El té en Sri Lanka

Sri Lanka tuvo posibilidades considerables de influir en los precios mundiales del té a principios del decenio de 1960. En 1961-63 le correspondió el 33% de las exportaciones mundiales de té y sus tés ocupaban una importante posición en el mercado desde hacía tiempo. Las exportaciones de Kenya representaban entonces apenas el 2,6% del volumen mundial. Aunque otros factores también han sido importantes, estos dos países han seguido políticas de precios muy divergentes. En Sri Lanka, las tasas impositivas medias eran superiores al 50% del precio por kilogramo a fines del decenio de 1970 y fueron como promedio de 35% durante todo ese decenio. En Kenya la tributación ha sido mucho más moderada. En el Cuadro 4.6B se comparan las tasas impositivas en 1985 para una gama de precios mundiales. El impuesto de Sri Lanka capta la mayor parte del excedente por encima de un costo estimado de producción. En contraste, en Kenya la mayor parte de la rentabilidad es conservada por el productor. A un costo de \$2,40 el kilogramo de té, las tasas impositivas en Sri Lanka son diez veces más altas que en Kenya. A \$3,60 el kilogramo, son todavía más de tres veces más altas. En 1980-82, la participación de Sri Lanka en los mercados mundiales había descendido a 19%, en tanto que la de Kenya se había triplicado con creces, a 9%.

Cuadro 4.6A Incentivos de precios relativos para los productores de cacao en Ghana, Togo y Côte d'Ivoire, 1965-82

Años	Relación precio de Ghana-precio de Togo	Relación precio de Ghana-precio de Côte d'Ivoire
1965	0,97	0,97
1970	0,56	0,60
1975	0,74	0,48
1980	0,23	0,18
1981	0,36	0,26
1982	0,40	0,30

que había sido en 1972. El efecto combinado de ello fue elevar el derecho de exportación efectivo de un máximo de 54,3% en la segunda mitad del decenio de 1960 a 88,9% en la primera mitad del de 1970. En Ghana, los precios al productor eran mucho más bajos que en los países competidores de Africa Occidental (véase el Cuadro 4.6A). La participación ghanesa en los mercados de exportación bajó bruscamente de 40% en 1961-63 a 18% en 1980-82 y la de Togo aumentó ligeramente; entretanto, la de Côte d'Ivoire se elevó de 9% en 1961-63 a 29% en 1980-82. Este aumento fue mayor que el de sus excedentes exportables; los precios más altos en

Cuadro 4.6B Tasas impositivas sobre el té en Kenya y Sri Lanka, 1985

(porcentajes)

Precio f.o.b. (dólares por kilogramo)	Kenya		Sri Lanka	
	Tasa impositiva media	Tasa impositiva marginal	Tasa impositiva media	Tasa impositiva marginal
1,20	0,00	0	22,4	0
1,80	2,83	10	14,9	0
2,40	2,59	15	27,7	50
3,00	8,17	20	32,2	50
3,60	10,66	25	35,2	50
4,20	13,10	30	37,3	50
4,80	14,92	25	38,9	50

la soja en el Brasil es un ejemplo de la forma en que la subvención de las agroindustrias puede llegar a ser contraproducente. La expansión de la producción de soja en ese país es un caso notable; partiendo de una base muy pequeña en los últimos años del decenio de 1960, la producción brasileña creció con tanta rapidez que a principios del decenio de 1980 el país estaba produciendo cerca de un 19% del volumen total mundial. La expansión de la elaboración de este producto fue aún más rápida. Antes de los años setenta, la industria de la soja estaba constituida por numerosas fábricas peque-

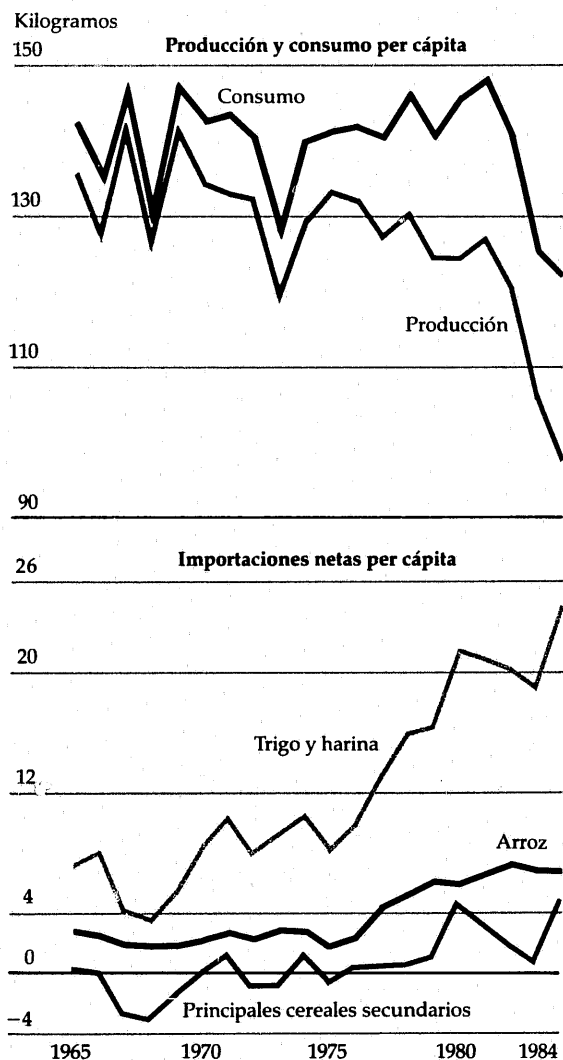
ñas y medianas; la capacidad total de elaboración era de 800.000 toneladas. Para 1980 esa capacidad había aumentado a 20 millones de toneladas, o alrededor de 160% de la producción interna de soja. El Brasil comenzó a importar granos de soja para elaborarlos en el país; en 1984 exportaba más del 63% de su producción de soja y, de ese porcentaje, sólo el 6% se exportó sin elaborar.

Este crecimiento de la capacidad de elaboración fue inducido por una política, adoptada a principios del decenio de 1970, que incluyó una importante subvención del crédito, el establecimiento de controles y derechos a las exportaciones de soja no elaborada, la prohibición de la importación de aceite y harina de soja, y subsidios de exportación a las fábricas. Durante el período de 1976 a 1984, los márgenes entre los precios en frontera del aceite y la harina de soja y el producto no elaborado eran insuficientes para cubrir el costo de elaboración. Si los insumos de soja no elaborada se valoran al precio que podrían haber obtenido en el mercado mundial, de hecho la elaboración causó pérdida de divisas. Como resultado del estímulo dado por el Gobierno a la industria elaboradora, la economía perdió unos \$1.700 millones entre 1976 y 1984. Sin los subsidios directos e indirectos, el crecimiento de la capacidad de elaboración hubiera sido menor, porque los costos verdaderos de la elaboración y los riesgos de los movimientos adversos de los precios mundiales hubieran sido percibidos por el sector privado.

COSTOS DE LA AUTOSUFICIENCIA. Los países en desarrollo proclaman que la autosuficiencia alimentaria es un objetivo nacional de importancia crucial. Para alcanzarlo pueden emplearse diversos medios, como las barreras a las importaciones, las inversiones públicas en apoyo de la producción de alimentos y la aplicación de impuestos a los cultivos que compiten con la producción alimentaria. Todos estos medios se han usado, aunque, como se señaló antes, la protección sistemática de la sustitución de importaciones no ha sido frecuente. Lo que ha sido mucho más corriente es la discriminación en contra de los productores nacionales a través de los bajos precios de adquisición al productor y las políticas macroeconómicas. La fuerte inclinación contraria a la agricultura ha intensificado la dependencia de África al Sur del Sahara de las importaciones de alimentos, particularmente de trigo y arroz (Figura 4.3).

Paradójicamente, los problemas alimentarios de África a menudo se atribuyen a un excesivo hincapié en los cultivos no alimentarios. Sin embargo,

Figura 4.3 Producción, consumo e importaciones de cereales en África al Sur del Sahara, 1965-84



Nota: El consumo se ha calculado como la producción más las importaciones netas.
Fuente: FAO.

los datos correspondientes a los períodos de 1960-70 y 1970-82 muestran un cuadro diferente: los países que experimentaron un crecimiento satisfactorio de un tipo de cultivo también registraron un

buen crecimiento del otro. En 25 de un total de 38 países africanos, las tasas de crecimiento de la producción alimentaria y de la no alimentaria bajaron en 1979-82 en comparación con los años sesenta;

Recuadro 4.7 Autosuficiencia alimentaria en Asia

En su mayoría, los países asiáticos consideran la autosuficiencia alimentaria como un importante objetivo de sus políticas, y muchos ya lo han alcanzado o están por alcanzarlo. La India tuvo un importante excedente de trigo en 1985; Indonesia alcanzó la autosuficiencia en arroz en 1984 y 1985; Bangladesh redujo notablemente sus importaciones de cereales en lo que va de este decenio, y China se transformó de gran importador de cereales en el decenio de 1970 a productor superavitario en los años ochenta. Estos éxitos reflejan la eficiente adopción de nuevas variedades de cultivos y técnicas por los agricultores asiáticos y el mejoramiento de las políticas relativas al sector agropecuario.

En Asia Meridional y en el sudeste de Asia se pusieron bajo riego más de 22 millones de hectáreas entre 1966 y 1982, con lo cual la proporción del total de tierras agrícolas bajo riego se elevó de un 20% a más de 28%. A fines del decenio de 1970, el cultivo de variedades modernas de arroz abarcaba un 80% de las zonas agrícolas de China, más del 70% de las de Filipinas y Sri Lanka y más del 50% de las de Indonesia y Pakistán. En la India, el cultivo de variedades modernas de trigo se extendió hasta abarcar dos tercios de la superficie triguera total. Entre 1966 y 1982, el consumo total de fertilizantes aumentó más de seis veces en el sudeste de Asia y más de cuatro veces en Asia Meridional.

Sin embargo, tales éxitos no significan necesariamente que la autosuficiencia sea una meta deseable; los intentos por alcanzarla pueden acarrear la pérdida de importantes utilidades provenientes del comercio. Estas pérdidas se hicieron evidente en China cuando cada una de sus provincias trató de alcanzar la autosuficiencia cerealera. Lo mismo puede suceder cuando un país restringe el comercio en los mercados mundiales. Obsérvese el caso de Sri Lanka, donde los gastos en investigaciones, las políticas de precios, la subvención de los insumos y las inversiones en riego se han orientado al logro de la autosuficiencia en materia de arroz. Muchos elementos de ese esfuerzo han sido apropiados, pero, desde un punto de vista económico, es posible que las políticas se hayan llevado demasiado lejos. El precio oficial de apoyo al productor para el arroz con cáscara, que se fija de modo que proporcione al agricultor una tasa de rentabilidad razonable, era de SL Rs 65 el *bushel* (35,23 litros) en 1983. Este precio es mucho más bajo que el costo económico de producir arroz en ciertas zonas, debido a la subvención de los insumos. Ajustándolo sólo para tener en cuenta la subvención de los fertilizantes, el costo económico sería de

alrededor de SL Rs 79 el *bushel*. Sin embargo, el subsidio mayor es el del agua de riego. En las zonas del sistema de riego de Mahaweli, los costos de explotación —los más altos de todos— equivalen casi a SL Rs 400.000 (unos \$17.000) por acre (0,404 ha). En las zonas de costo mediano los costos son alrededor de la mitad. Suponiendo unos rendimientos de 160 *bushels* por acre de cultivo doble y un costo de oportunidad de 10%, el costo económico del arroz sería de alrededor de SL Rs 250 por *bushel* en las zonas de costo elevado y de unos SL Rs 165 por *bushel* en las de costo mediano. En comparación, en Birmania los agricultores suministran un arroz de más alta calidad a un precio equivalente de SL Rs 25 el *bushel*. Incluso teniendo en cuenta los importantes subsidios a los fertilizantes en Birmania y asignando una parte de los costos del sistema de riego de Mahaweli a actividades distintas del cultivo de arroz, sigue habiendo una importantísima diferencia entre los costos marginales de producción en Sri Lanka y los de este país.

Es frecuente que los países no capten los beneficios que pueden derivarse del comercio, por una compleja serie de razones. En primer lugar, es posible que no puedan importar a precios que reflejen los costos económicos marginales de producción en los países exportadores de costos bajos. Por ejemplo, en Birmania las exportaciones son un monopolio estatal y el precio de exportación es muy superior a los costos económicos de producción, elaboración y comercialización. Tailandia a menudo ha aumentado sus derechos de exportación sobre el arroz en los períodos de precios mundiales elevados, como sucedió en 1973-75. Esas políticas han estimulado la sustitución de importaciones en los países con déficit comerciales. En segundo lugar, y a la inversa, las restricciones de las importaciones en los países importadores desalientan las inversiones en arroz por parte de los exportadores. Los subsidios a las exportaciones de arroz por los países industriales también conspiran contra una mayor producción en los países de costos bajos. En tercer lugar, el costo elevado de la autosuficiencia a menudo ha sido cubierto mediante donaciones o préstamos en condiciones concesionarias de donantes. Considerados en forma aislada, es posible que muchos componentes de las políticas de cada país productor hayan sido lógicos, pero en conjunto refuerzan el sesgo en contra de una agricultura mundial bien integrada y capaz de captar plenamente los beneficios del comercio.

en seis de ellos aumentaron ambas tasas, y en sólo cinco aumentó la tasa de crecimiento de la producción alimentaria al tiempo que descendió la de la no alimentaria. Solamente en otros dos países —Kenya y Malawi, que son autosuficientes en alimentos— sí disminuyó el crecimiento de la producción alimentaria a la par que se aceleró el de la producción no alimentaria.

Los cultivos de exportación y los alimentarios se complementan entre sí aún más cuando los agricultores pasan de las prácticas tradicionales a las modernas. La agricultura moderna exige más insu-

mos comercializables. En la mayor parte de Africa, así como en muchos países en desarrollo de otras regiones, estos insumos tienen que importarse. Un medio obvio de obtener las divisas necesarias consiste en ampliar las exportaciones de productos agropecuarios.

Si hubieran seguido políticas de precios apropiadas, es probable que muchos países en desarrollo hubieran progresado hacia el logro de la autosuficiencia aún más de lo que lo han hecho. Sin embargo, la cuestión fundamental no es la autosuficiencia, sino la ventaja comparativa. Si un país

Recuadro 4.8 Las políticas de precios agrícolas y el medio ambiente: el caso de Haití

Haití, con un PNB per cápita de alrededor de \$370 en 1985, es el país más pobre del Hemisferio Occidental. Es también uno de los más densamente poblados, con 5,3 millones de habitantes y una superficie total de 2.800 km². Es en gran parte un país montañoso; el 50% de la superficie tiene una inclinación mayor de 40° y es ecológicamente adecuada sólo para una cubierta forestal. La otra mitad está dedicada a cultivos y pastos naturales. El tamaño de las explotaciones agrícolas es cada vez menor; de las 600.000 explotaciones existentes, más del 65% tiene menos de una hectárea. La satisfacción de las necesidades de alimentos está absorbiendo una superficie cada vez mayor de la tierra cultivable a expensas de los cultivos comerciales, particularmente de café y cacao. Entre los pequeños agricultores está ampliamente difundido el sistema de cultivos intercalados basado en métodos tradicionales, que exige pocos insumos modernos.

La creciente presión demográfica, la tala de los bosques para obtener combustible y madera de construcción, y la plantación más intensa de cultivos alimentarios en las laderas de las montañas han llevado a la erosión del suelo en extensas zonas. Otras consecuencias de estas presiones son la decreciente viabilidad de las explotaciones agrícolas, la declinación de la producción per cápita, el aumento de la pobreza rural, la malnutrición y la emigración rural-urbana e internacional.

Las causas de estos acontecimientos son complejas. Incluyen tanto fenómenos tradicionales no relacionados con el mercado como las políticas oficiales comerciales y de precios agrícolas. Los incentivos de los campesinos a producir han sido seriamente limitados por la estructura generalizada de autoridad y de tributación no estructuradas, a menudo de tipo feudal, así como por la inseguridad de tenencia de la tierra y la ausencia de un apoyo técnico eficaz del Gobierno. Las grandes explotaciones agrícolas se han caracterizado por la ausencia de los propietarios.

Durante los últimos 15 años, las políticas comerciales

y de precios agrícolas y del Gobierno se han apartado crecientemente de la ventaja comparativa que el país tiene en la producción de café y cacao, en relación con la de maíz, sorgo y arroz. Los precios internos de estos alimentos básicos han sido mantenidos por encima de los precios de paridad por medio de restricciones cuantitativas de las importaciones. Al mismo tiempo, el Gobierno ha seguido aplicando su política tradicional de gravar las exportaciones de café y cacao. Durante los últimos cinco años, la relación entre los precios internos a nivel de las explotaciones agrícolas y los precios en frontera a los tipos de cambio oficiales han sido de 0,5 en lo que respecta al café y de 1,3 en lo que se refiere al maíz, el sorgo y el arroz. El deterioro del valor real del gourde haitiano en relación al dólar estadounidense significa que los alimentos básicos han estado menos protegidos y que el café ha sido gravado en mayor medida de lo que parece.

La tributación del café y otros cultivos comerciales ha tenido efectos negativos en el aumento de los ingresos y en su distribución, en la nutrición y en la conservación de los recursos no renovables. La erosión del suelo ha alcanzado proporciones calamitosas; todos los años se pierden por su causa aproximadamente 15.000 ha de tierras cultivadas y los suelos de cerca de 1,1 millones de hectáreas han sido erosionados por completo, convirtiéndose esas zonas prácticamente en desiertos, con poca o ninguna vegetación. Los cafetos, que se adecuan ecológicamente a las laderas de las montañas anteriormente cubiertas de bosques, están siendo reemplazados por el maíz y el sorgo, que no amalgaman los suelos con tanta eficacia.

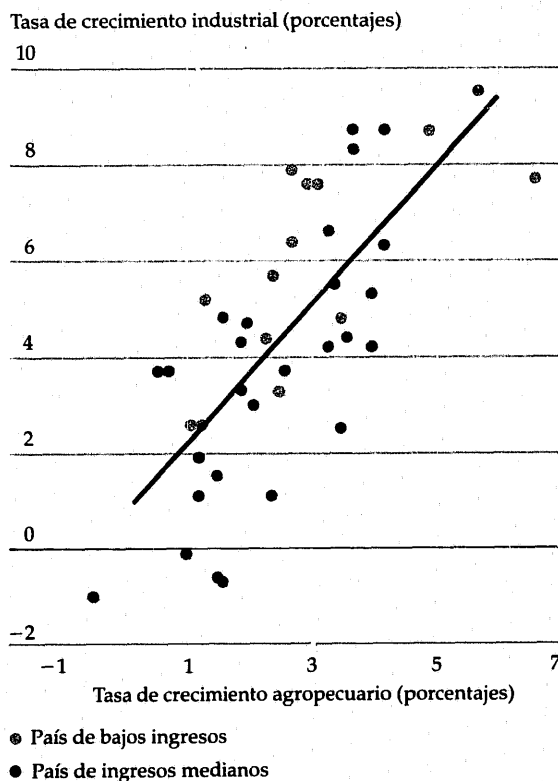
Para estimular las inversiones, la producción y la conservación de los recursos en las zonas rurales de Haití se precisará un conjunto de medidas sociales y económicas de amplia base. Si se quiere lograr el crecimiento a largo plazo del sector agropecuario, las reformas de las políticas comerciales y de precios del sector tendrán que formar parte integrante de cualquier conjunto de medidas de esa índole.

puede utilizar mejor sus recursos en el sector de exportaciones —ya sean agropecuarias o de otra índole—, hay pocas razones para que los desperdicie tratando de lograr la autosuficiencia alimentaria. En Chile, por ejemplo, tanto las exportaciones como las importaciones de productos agropecuarios aumentaron espectacularmente tras la realineación de los precios en los primeros años del decenio de 1970 (véase el Capítulo 5). Pero, como se examina en el Recuadro 4.7, la autosuficiencia sigue siendo un popular objetivo no económico y algunos países han estado dispuestos a incurrir en costos cuantiosos por lograrla.

COSTOS PARA EL MEDIO AMBIENTE. La protección del medio ambiente es una tarea que últimamente ha atraído mucha atención, especialmente debido a la erosión de las tierras cultivables en África al Sur del Sahara. Aunque ello no siempre se comprende, las políticas de precios que siguen los países en desarrollo también pueden ser importantes desde este punto de vista. Cuando la agricultura se vuelve poco rentable, los agricultores pierden el incentivo de cuidar sus tierras. Otro aspecto igualmente importante es que los diferentes cultivos tienen efectos diferentes en la conservación del suelo y que las políticas de precios pueden exacerbar la erosión al inducir a los agricultores a elegir cultivos inadecuados. En Haití, por ejemplo, el café y otros cultivos arbóreos conservan mucho mejor los suelos en las laderas de las montañas que los cultivos de campo. La tributación del café en relación con la de estos últimos ha tenido el lamentable efecto secundario de que aumente la erosión del suelo. Esto se examina en el Recuadro 4.8.

VINCULOS INTERSECTORIALES. Estos ejemplos de la tendencia en contra de la agricultura y de sus costos se han centrado principalmente en el sector agropecuario. Sin embargo, cabría preguntarse si los sacrificios de producción agropecuaria son compensados por el crecimiento de otros sectores. Los efectos de las políticas erróneas en un sector nunca se circunscriben a ese sector solamente. La experiencia de varios decenios indica que un sector agropecuario vigoroso es fundamental para el crecimiento nacional. Gravar a la agricultura para forzar recursos hacia la industria retardará el crecimiento de aquélla, reducirá el suministro interno de alimentos y materias primas para la industria y desalentará la demanda de productos industriales. Esto a la larga afectará tanto a las perspectivas de la agricultura como a las de la industria. Con ciertas excepciones, como el caso de los exportadores de

Figura 4.4 Crecimiento anual medio de los sectores agropecuario e industrial en determinados países en desarrollo, 1973-84



petróleo y minerales, los países de bajo crecimiento agropecuario tienen un bajo crecimiento industrial y los de elevado crecimiento agropecuario tienen un elevado crecimiento industrial (véase la Figura 4.4). La íntima relación entre el agro y el crecimiento de la economía en general significa que los costos de la discriminación en contra de la agricultura no son soportados por ésta solamente.

La función que desempeña el crecimiento agropecuario en el proceso de industrialización está bien documentada en Inglaterra, donde se inició la Revolución Industrial, y la misma función tuvo en el Japón entre la era Meiji, en 1868, y la primera guerra mundial. Las cuantiosas transferencias de capital y mano de obra de la agricultura al resto de la economía contribuyeron mucho al desarrollo industrial japonés, pero esas transferencias se realizaron a medida que aumentaba la productividad agropecuaria. La experiencia del Japón tiene especial pertinencia para los países en desarrollo, porque fue un caso de agricultores que explotaban pequeñas parcelas y no hubo manipulación de la relación de intercambio en contra de la agricultura (véase el Recuadro 4.9).

Recuadro 4.9 La tributación del sector agropecuario en el Japón

La contribución de la agricultura al milagro económico japonés representa una prueba instrumental de la función de la agricultura en el proceso de desarrollo. A primera vista, la agricultura japonesa mostraba muchas de las características que se observan hoy en los países en desarrollo. Durante la mayor parte del siglo pasado, su tasa de crecimiento fue menos de 2% al año, salvo después de la segunda guerra mundial, cuando se volvió fuertemente protegida. Las fugas de capital de la agricultura hacia otros sectores de la economía fueron considerables. Suele creerse que el sistema tributario agrícola ha desempeñado una función importante, pero las enseñanzas del Japón son en realidad más complejas.

Cuadro 4.9A Corrientes de capital de la agricultura hacia otros sectores, por fuente de fondos, 1888-1937

Período	Sector público neto		Sector privado neto	
	Corrientes (millones de yen)	Porcentaje de inversiones no agrícolas	Corrientes (millones de yen)	Porcentaje de inversiones no agrícolas
1888-1902	36	18	19	9
1903-1922	65	6	198	17
1923-1937	-37	-2	-30	-1

Fuente: Ueno (documento de antecedentes).

Las salidas netas de capital de la agricultura fueron especialmente importantes durante el primer cuarto de siglo de desarrollo del Japón (véase el Cuadro 4.9A). Entre 1888 y 1902 representaron un 27% de la formación bruta de capital no agrícola y entre 1903 y 1922, un 23%. Al sector público le correspondió alrededor de dos tercios de la transferencia en el primer período, pero sólo una cuarta parte en el período siguiente. Por tanto, las transferencias de recursos tributarios no parecen haber sido la causa preponderante de la reasignación del capital durante mucho tiempo, pero la tributación del sector agropecuario fue sin duda importante en los primeros años del proceso de desarrollo.

Sin embargo, estas transferencias del sector público son sólo una parte del cuadro. También es preciso tener en cuenta la salida de la mano de obra de la agricultura. Entre 1888 y 1900 (véase el Cuadro 4.9B),

Cuadro 4.9B Movimientos intersectoriales de la mano de obra en la economía japonesa, 1888-1940

Períodos	Salidas de la fuerza de trabajo agrícola (millones)	Aumento de la fuerza de trabajo no agrícola (millones)	Contribución del sector agropecuario (porcentajes)
1888-1900	1,5	2,3	67
1900-1920	3,7	4,7	79
1920-1940	3,7	7,3	51

Fuente: Ueno (documento de antecedentes).

dos tercios del aumento de la mano de obra no agrícola se debieron a la emigración de los agricultores y sus familias; esta contribución aumentó a cuatro quintas partes en los dos decenios siguientes. Modelos econométricos que simulan lo que hubiera sucedido sin las transferencias de capital o de mano de obra indican cuál de estos dos factores desempeñó la función más importante en el proceso de desarrollo. Los estudios conciernen a los períodos de 1907-37 y 1955-68. Sus resultados indican que el efecto más importante fue el de la emigración de mano de obra y no, como se cree comúnmente, el flujo de ahorro. Puesto que en ambos períodos las corrientes de capital privado fueron superiores a las del sector público, parecería que ni las corrientes de capital ni el sistema tributario han contribuido en gran medida al éxito del Japón. Sin embargo, es posible que esto no haya sido así durante el primer cuarto de siglo del desarrollo japonés, cuando se registraron las mayores transferencias de recursos tributarios. Es posible que el sector público haya desempeñado una función importante antes de que el sector privado pudiera distribuir su ahorro entre los diferentes sectores de la economía.

La índole del mecanismo impositivo usado en el Japón también tuvo gran importancia: en vivo contraste con los sistemas de muchos de los actuales países en desarrollo, la tributación tomó la forma de un impuesto territorial directo, que no menoscabó los incentivos agrícolas reduciendo los precios al productor. Por el contrario, la relación de intercambio de la agricultura mejoró en general desde 1888 hasta los años treinta, cuando debido a la influencia de los mayores suminis-

Cuadro 4.9C Carga tributaria como proporción de la producción y del valor agregado en la agricultura en Japón, 1888-1937

Períodos	Tributación directa como porcentaje de la producción bruta	Tributación directa como porcentaje del valor agregado
1888-1902	6,8	8,6
1903-1922	5,8	7,2
1923-1937	5,1	6,4

Nota: El valor agregado es la producción bruta menos los insumos corrientes.

Fuente: Ueno (documento de antecedentes).

tros agrícolas provenientes de las colonias japonesas se volvió moderadamente en contra de la agricultura. Más aún, el nivel de la tributación agrícola fue bajo en comparación con las cargas fiscales corrientes hoy en los países en desarrollo. Como se observa en el Cuadro 4.9C, la carga fiscal fue inferior al 7% de la producción bruta y al 9% del valor agregado; continuó descendiendo durante todo el período.

La industrialización de las economías florecientes de Asia Oriental sigue en gran medida el modelo japonés de un crecimiento agropecuario acelerado que apoya los enérgicos esfuerzos por lograr el desarrollo industrial. El hecho de que el crecimiento agropecuario y el industrial se complementan entre sí también se ha observado en estudios recientes sobre los países en desarrollo. En la India, un aumento de un punto porcentual de la tasa de crecimiento agropecuario tiene correlación con un aumento del crecimiento industrial de 0,5 punto porcentual y del ingreso nacional de alrededor de 0,7 punto porcentual. La agricultura está vinculada con la industria a través del gasto rural en manufacturas. Los incrementos de la producción agropecuaria elevan los ingresos familiares y gubernamentales y la demanda de bienes de consumo. Aunque en la India los ingresos per cápita son más altos en las ciudades que en el campo, la magnitud absoluta del mercado para los productos manufacturados es mayor en las zonas rurales. Más aún, los aldeanos gastan en manufacturas una parte tan grande de cualquier ingreso adicional que un aumento de los ingresos agrícolas genera una considerable demanda de artículos industriales. Estudios realizados en otros países confirman cuán importante es esta vinculación. En la provincia de Nueva Ciga, en Filipinas, un aumento de 1% de los ingresos agrícolas genera un aumento de 1% a 2% de valor agregado en la mayoría de los sectores de la economía local no agraria. En el distrito de Muda de Malasia, cada aumento de \$1 de la producción agropecuaria añade indirectamente \$0,80 en valor agregado al resto de la economía local.

La función prevista para la agricultura en la estrategia de industrialización basada en altas barreras protectoras pasa por alto las enseñanzas de la historia. Aunque es verdad que la participación de la agricultura en el ingreso nacional disminuye a largo plazo, las transferencias de recursos del sector agropecuario tendrían que ser el resultado natural del crecimiento de su productividad, y no de unas políticas altamente discriminatorias en contra de la agricultura.

La agricultura como fuente de ingresos tributarios

En muchos países en desarrollo, el sector agropecuario representa la base tributaria más amplia, por lo que es inevitable que sea objeto de cierto grado de imposición a fin de financiar las inversiones públicas en la agricultura y otros sectores. La cuestión crucial no es si se debe gravar o no a la

agricultura sino si pueden evitar los países en desarrollo los costos excesivos de los gravámenes a la agricultura.

Ya sea que los ingresos tributarios correspondan al gobierno central, a un gobierno estatal o a una empresa paraestatal, demasiado a menudo las necesidades de esos ingresos se consideran fijas aun antes de formular las políticas tributarias. El error más común es suponer que se debe recaudar un determinado volumen de ingresos. Las políticas en materia de gastos públicos y las tributarias tienen que examinarse en forma conjunta. Con frecuencia hay un gran desperdicio de fondos públicos, por ejemplo en el financiamiento de proyectos industriales ineficientes y de gran intensidad de capital exigidos por estrategias de industrialización forzada. Además, como se muestra en el próximo capítulo, hay razones para dudar de la eficacia de las inversiones en programas que tienen una relación más inmediata en el sector agropecuario. Además de explorar las posibilidades de reducir los ingresos totales obtenidos de la agricultura, los gobiernos deberían prestar atención a la forma de tributación.

En las secciones precedentes se han proporcionado algunas muestras de los elevados costos de la tributación del sector agropecuario. Las razones de que esos costos sean tan elevados son dos. En primer lugar, los países han recurrido en alto grado a los derechos de exportación o a las políticas de precios de las juntas de comercialización de exportaciones debido a las dificultades percibidas de administrar los impuestos directos en las zonas rurales. En segundo lugar, las tasas impositivas aplicadas a determinadas exportaciones a menudo han sido elevadas. Como se expone en el Recuadro 4.10, las pérdidas de ingresos nacionales reales debidas a los derechos de exportación aumentan en grado más que proporcional a medida que aumenta la tasa del impuesto. Los economistas denominan a estas pérdidas costos de eficiencia o pérdidas de eficiencia.

La solución para el problema de los elevados costos de la tributación estriba en usar otros instrumentos tributarios o, en la medida en que los países estén obligados a usar derechos de exportación, en rebajar las tasas. La búsqueda de medios eficientes de gravar a la agricultura es sin duda una cuestión de alta prioridad en los países en desarrollo, pero la tributación no debe ser tan grande que produzca la clase de discriminación en contra del sector agropecuario ya descrita en este capítulo. En lo que respecta a los impuestos sobre los productos básicos, el enfoque preferible es centrarse en el

Recuadro 4.10 El costo de eficiencia de los derechos de exportación

La pérdida de ingreso nacional real causada por un impuesto se denomina costo de eficiencia. El costo de eficiencia de un impuesto es adicional a los costos administrativos y de recaudación y resume el efecto neto de ese impuesto en los productores, los consumidores y el presupuesto público.

En el caso de un producto de exportación, por ejemplo, el impuesto reducirá el precio para el productor y el consumidor y generará ingresos para el gobierno. Las pérdidas de los productores tendrán que ser compensadas por los beneficios que reciben los consumidores y el gobierno. El costo de eficiencia por unidad de ingreso recaudado es un indicador útil en la práctica. En el margen, el costo por unidad de ingreso aumenta en medida más que proporcional con relación a la tasa impositiva.

Por ejemplo, supóngase que las exportaciones de un producto básico aumenten en proporción a su precio, es decir, que si el precio en frontera aumenta 10% el volumen de exportación también aumenta 10%. Según ese supuesto, la pérdida de eficiencia correspondiente

a la última unidad de ingreso recaudada a través de un derecho de exportación (t) es $t/(1-t)$.

Por lo tanto, si el derecho de exportación es de 5%, obtener el último dólar de ingreso tributario costará sólo 5,6 centavos. Sin embargo, si la tasa impositiva es de 40%, el último dólar de ingreso costará dos dólares. De hecho, por encima del 50%, los ingresos totales disminuirán a medida que la tasa impositiva aumente, de modo que no tendrá sentido aumentar más el impuesto. Este resultado es importante, por dos razones. En primer lugar, es muy posible que la reacción de la oferta exportadora supuesta anteriormente sea conservadora. Esto es bastante probable, ya que a medida que el precio aumenta, los productores producen más y los consumidores consumen menos, es decir, el excedente exportable aumenta por ambas razones. En segundo lugar, como se señaló antes, los derechos de exportación a menudo han sido muy elevados, especialmente si se tienen en cuenta los excesivos márgenes de los organismos paraestatales.

consumo, en vez de en la producción. Los impuestos específicos sobre el consumo y los impuestos de amplia base sobre el valor agregado que se aplican a los productos básicos de consumo ofrecen un medio conveniente de obtener montos considerables de ingresos sin menoscabar la eficiencia de la producción. Aunque su aplicación a nivel del minorista tal vez esté más allá de la capacidad administrativa de la mayoría de los países en desarrollo, por lo regular los impuestos sobre los bienes de consumo se aplican en el punto de importación o a nivel de la fábrica. En la medida en que una mayor proporción de esos bienes sea consumida por los grupos relativamente ricos, esta opción contribuye también a la progresividad general del sistema tributario. Como fuente de ingresos, un mayor uso de los impuestos sobre el consumo en todo el ámbito de la economía representa una importante alternativa a la excesiva tributación de la producción agropecuaria.

Los impuestos directos ofrecen otra opción al uso de los impuestos sobre las exportaciones o la producción. La tributación de la tierra es un enfoque que ha dado buenos resultados en el pasado. Puesto que los impuestos territoriales se pagan independientemente de la forma en que se use la tierra, desalientan menos el incremento de la productividad que la tributación a través de los precios deprimidos. La experiencia japonesa con un im-

puesto sobre las tierras agrícolas es una lección práctica de cómo reducir las distorsiones causadas por la tributación (véase el Recuadro 4.9). En este caso, el impuesto era además moderado: captaba menos de 7% del valor agregado en la agricultura, un sector que se beneficiaba también del alza de los precios relativos. Además, el impuesto territorial del Japón no fue el único de esa índole en los últimos años del siglo XIX y comienzos del XX. En Tailandia, por ejemplo, el sistema tributario del sector agropecuario se basaba asimismo en un impuesto territorial; como en el país había una amplia zona sin colonizar y se temía que un impuesto de este tipo pudiera desalentar los nuevos asentamientos, el mismo no se aplicaba a las tierras recientemente cultivadas; además, se aplicaban diferentes tasas a los diferentes tipos de tierra, según su fertilidad. Al igual que en el Japón, las tasas impositivas se mantenían bajas (entre 5% y 10% de la producción agrícola). Los derechos de tenencia estaban vinculados con la capacidad de una familia para establecerse, cultivar la tierra y atender las obligaciones del impuesto territorial. La política tributaria y el régimen de tenencia de la tierra establecieron un sistema de pequeños agricultores independientes que todavía se manifiesta en una baja tasa de campesinos sin tierra y en los procedimientos peculiares de tenencia de la tierra en Tailandia.

A pesar de sus atractivos, la tributación de la

tierra, que en otros tiempos fue un medio importante de obtener ingresos públicos, actualmente se usa rara vez. Su desaparición no se puede explicar solamente en razón de unos elevados costos de administración y recaudación. Un registro de impuestos territoriales puede ser mucho menos detallado y exacto que los registros necesarios para establecer los derechos de propiedad. Los últimos adelantos en materia de teledetección por satélite y la información fácilmente disponible sobre el acceso a las fuentes de agua y la proximidad de los mercados se pueden usar para preparar una clasificación práctica de las tierras. Dado el atractivo de la tributación de la tierra, probablemente valdrá la pena realizar las inversiones necesarias para generar esa información. Los precios de mercado de la tierra también pueden ser buenos indicios de la calidad de las diferentes clases de tierras.

Sin embargo, los impuestos territoriales de amplia base no son la única alternativa a la aplicación de impuestos sobre los productos básicos. En la mayoría de los países hay otras varias opciones. Por ejemplo, cuando la unidad tributaria se puede identificar fácilmente y el posible ingreso por contribuyente es importante, la aplicación de impuestos ordinarios sobre la renta es un medio equitativo y eficaz en función del costo. Esta es una opción fácil en los países donde la producción de un cultivo importante tiene lugar en grandes explotaciones agrícolas privadas o públicas. Por ejemplo, las plantaciones de té y tabaco de Malawi han estado sujetas desde hace tiempo al impuesto sobre la renta personal —retenido en el momento de percibirse la renta— y al impuesto sobre las sociedades. En cambio, esas explotaciones, con una pequeña excepción en el ejercicio de 1985, no han estado sujetas a derechos de exportación. De esta manera, se han generado montos considerables de ingresos sin deprimir los incentivos del productor. Este sistema podría adoptarse en otros países donde la propiedad de la tierra esté altamente concentrada. Por ejemplo, en América Latina alrededor del 1% de la población controla más del 50% de la tierra y representa casi un tercio de la producción agrícola y más de la sexta parte del PNB total. En esos casos, la aplicación de un impuesto sobre la renta puede ser un medio de tributación más eficaz que los esfuerzos por introducir un impuesto territorial de base más amplia pero aplicado imperfectamente.

Este enfoque es análogo al usado en otros sectores de la economía donde los impuestos sobre la renta generalmente se limitan a las empresas de gran escala. Por consiguiente, el establecimiento

del sistema tributario exige ampliar la base imponible mediante la incorporación gradual de unidades tributarias cada vez más pequeñas. En la agricultura este proceso se puede acelerar usando los derechos de exportación como impuestos presuntos sobre la renta, es decir, los derechos de exportación u otros gravámenes sobre la producción se pueden considerar como una recaudación previa del impuesto sobre la renta. Las grandes explotaciones agrícolas y otros contribuyentes que pagan este impuesto regularmente acreditarían los pagos correspondientes a los derechos de exportación con cargo a su obligación por concepto del impuesto sobre la renta. Las empresas más pequeñas que tal vez no hayan pagado impuesto sobre la renta en el pasado tendrían la opción de presentar una declaración de la renta si sus pagos de derechos de exportación les parecieran excesivos. Dado que los ingresos en el sector agropecuario son generalmente mucho más bajos que los de las actividades urbanas y pueden a menudo ser inferiores al nivel imponible estándar, este procedimiento supone la aplicación de tasas efectivas de derechos de exportación notablemente más bajas que las vigentes en muchos países.

Otra opción es el uso de sistemas de precios de múltiples niveles, según los cuales el impuesto recae en la cuota intramarginal más bien que en el margen. El sistema de fijación de precios del sector agropecuario prevaleciente en China antes de 1985 es un ejemplo de esto; a fin de mantener los incentivos para incrementar la producción en el margen, se pagaba a los agricultores un precio más alto "por encima de la cuota" (o un precio negociado aún más alto) por todo suministro en exceso de la cuota correspondiente. Esto se asemejaba a un impuesto territorial: los agricultores estaban obligados a pagar un impuesto fijo (equivalente a la diferencia entre el precio de los productos de su cuota y el precio más alto sobre la venta residual multiplicada por las entregas relativas a la cuota) y estaban en libertad de vender toda su producción residual al precio del mercado libre. Sin embargo, la semejanza no es total. Las entregas relativas a las cuotas se limitaban a los cereales básicos y a otros pocos productos primarios incorporados en el sistema de distribución de alimentos subvencionados. Por lo tanto, había un incentivo para eludir la carga y fue necesario limitar la libertad de elección de los cultivos. Se establecieron distintos niveles para las cuotas de diferentes regiones, según las necesidades del Estado en materia de determinados productos, de modo que las posibilidades del agricultor para exceder las entregas

correspondientes a la "cuota" y, por lo tanto, para tener acceso a los precios marginales más altos, variaban notablemente. A pesar de sus desventajas, un sistema de múltiples niveles de esta índole sería mejor que el de los impuestos marginales elevados que aplican en muchos países los organismos paraestatales de comercialización.

También es importante examinar las opciones en materia de tributación directa para la recuperación de costos de los diversos proyectos que financian los gobiernos. Los proyectos públicos en el sector agropecuario elevan el valor de la tierra, creando así una base tributaria potencialmente útil. Incluso si los impuestos territoriales no son factibles en todas las regiones de un país, los impuestos por

mejoras o de "plusvalía" en las zonas de los proyectos generalmente lo son. Esta cuestión se trata más a fondo en el próximo capítulo, en el contexto de los proyectos de riego.

En este examen de las políticas agropecuarias de los países en desarrollo no se ha abordado la cuestión de la asistencia que los gobiernos han tratado de proporcionar a través de medidas de estabilización de los precios y subvención de los insumos, ni se ha analizado la eficacia de los programas de subsidios al consumidor para solucionar los problemas de la pobreza y la malnutrición. ¿Reducen dichos programas el sesgo en contra de la agricultura o lo exacerban? Este es el tema principal que se trata en el próximo capítulo.

5

Políticas agropecuarias de los países en desarrollo

Comercialización y estabilización, subvenciones y reformas de las políticas

En todo el ámbito del mundo en desarrollo, los gobiernos quieren proporcionar una alimentación apropiada a los pobres y promover una mayor productividad y eficiencia en el sector agropecuario. Sin embargo, como se ha mostrado en el Capítulo 4, sus políticas económicas generales, así como los impuestos a la producción agropecuaria, tienden a crear un sesgo contrario a la agricultura. En lo que respecta a las reformas de las políticas, debe prestarse especial atención a examinar nuevamente las estrategias para el desarrollo y la excesiva tributación de la producción agropecuaria.

Al mismo tiempo, es importante analizar la estabilización de los precios, las subvenciones a los consumidores y los programas de subvenciones de insumos mediante los cuales los gobiernos tratan de contrarrestar la tendencia contraria a los productores agrícolas y de ayudar a los grupos de ingresos escasos. Debido a que los beneficios netos de estos tipos de programas son pocos en la práctica —como se pondrá de manifiesto en este capítulo— es preciso modificarlos o reducir considerablemente su volumen. Los recursos ahorrados de esta manera pueden usarse para fines más productivos, como los numerosos y útiles servicios que los gobiernos proporcionan a la agricultura. La experiencia del Banco Mundial señala que las inversiones en el sector agropecuario, cuando se formulan y ejecutan debidamente, no son menos productivas que las inversiones en otros sectores. Su tasa de rentabilidad puede ser y ha sido muy alta. Sin embargo, los beneficios de las inversiones agropecuarias son sensibles al entorno de políticas en el que operan los mercados privados. Los tipos de reformas analizados en el Capítulo 4 y en este

capítulo son importantes para el mejoramiento de ese entorno. Muchos países han reconocido la interdependencia que hay entre los proyectos y las políticas y han emprendido reformas importantes. Al final de este capítulo se examina la tendencia hacia las reformas de las políticas en los países en desarrollo.

Comercialización y estabilización

Los gobiernos que desean encontrar la forma de influir en los precios al productor y al consumidor establecen con frecuencia organismos de comercialización en el sector público. Generalmente el objetivo es ayudar a los productores impidiendo que los comerciantes privados “monopolistas” los exploten. Sin embargo, en la práctica la comercialización es una tarea que para los organismos públicos resulta intrínsecamente difícil de ejecutar bien. En esta sección se examina el desempeño de estos organismos.

Comercialización por organismos del sector público

La estructura, la situación jurídica y el alcance de las funciones realizadas por los organismos públicos varían de un país a otro. En la India, las empresas públicas en los niveles nacional y estatal compran y distribuyen alimentos. En México, un gran monopolio estatal controla las importaciones, las adquisiciones internas y la distribución de una amplia variedad de artículos agropecuarios. En contraste con las organizaciones que se ocupan de diversos productos, muchos organismos de comercialización, con o sin situación de monopolio, sólo

se dedican a un producto. Es frecuente el uso de monopolios creados por ley o de juntas de comercialización para controlar la compra y exportación de cultivos específicos, tanto en África como en otras partes.

Los gobiernos a menudo justifican su participación en la comercialización con el argumento de que el sector privado es ineficaz y puede ser monopolizado por un número pequeño de comerciantes. Hay pocas pruebas de que esto sea en general cierto. Diversos estudios han comparado la eficacia de las actividades de comercialización en los sectores privado y público. En Kenia, el sector público cobraba de 15% a 20% más que el sector privado por el maíz y los frijoles comercializados. Otros estudios han comparado los cambios de precios estacionales en los mercados privados con los costos de almacenamiento, y las diferencias de precios entre regiones con el costo del transporte. Datos relativos a Ghana y Nigeria, por ejemplo, revelaron alzas estacionales de los precios que parecían estar próximas al costo de almacenamiento, lo que sugiere que los comerciantes privados no pudieron lograr facultades monopolísticas. Los movimientos de los precios de los bienes comercializados en los mercados libres de los países de África Occidental también respaldan la tesis de que los cauces de comercialización eficaces ayudan a dar cohesión a los mercados.

Sin embargo, muchos estudios han indicado que los organismos de comercialización del sector público pueden ser relativamente ineficaces. Uno de los problemas es la dotación de personal. Con frecuencia se selecciona a los administradores más importantes con arreglo a criterios políticos. Aun si la administración superior es competente, a menudo se la presiona por razones políticas para que aumente su personal; es corriente que no haya flexibilidad en la dotación de personal, y el deterioro de la idoneidad y la moral es frecuente. Los problemas financieros también son comunes; los fondos pueden ser insuficientes o entregarse en el momento que no corresponde. A los organismos públicos se les suelen asignar funciones que no responden a la realidad y son incompatibles entre sí, como generación de ingresos gubernamentales, suministro de alimentos baratos y creación de empleos.

Es quizás más importante el hecho de que los organismos públicos de comercialización tropiecen con dificultades a causa de la enorme complejidad de los mercados, especialmente en zonas dominadas por pequeños productores. Los organismos en esos casos tienen que comprar reducidas canti-

dades de alimentos a decenas de miles, o incluso millones, de agricultores que se encuentran muy dispersos en lugares donde las comunicaciones son deficientes y donde los mercados locales varían de un lugar a otro y cambian rápidamente. En tanto que los agricultores quieren vender una variedad abrumadora de maíz o mijo de diferentes orígenes, frescor o refinados matices de gusto y calidad, cada uno a un precio diferente, los sistemas de organización estatal suelen ofrecer sólo uno o dos precios para cada cereal. Algunos ofrecen únicamente un precio de compra a lo largo del año y para todas las localidades.

Como los complejos sistemas centralizados de control están expuestos a la corrupción, es difícil que los organismos públicos adopten las políticas de precios diferenciados que se precisan para promover un comercio eficaz. Sin embargo, el costo que entraña no hacerlo puede ser muy alto. Por ejemplo, cuando un organismo ofrece un solo precio para todas las categorías de un cultivo, los agricultores quieren venderle sólo el de más baja calidad. Cuando el organismo está a cargo de exportar el cultivo, como en el caso de la junta de comercialización del arroz en Guyana, la baja calidad de sus productos desalienta a los compradores extranjeros.

En la mayor parte de África al Sur del Sahara, los organismos de comercialización del sector público tienen un monopolio legal del comercio de una amplia gama de productos, aunque el crecimiento de los mercados paralelos ha limitado su influencia. Incluso cuando no hay un monopolio legal, los precios inflexibles e insuficientemente diferenciados socavan el comercio del sector privado; el mismo efecto tienen los márgenes comerciales que no se ajustan a la realidad. Los comerciantes privados han sido desplazados en muchos países, desde Colombia y Perú a Filipinas y Kenia.

Los problemas de comercialización son menos graves cuando los organismos públicos de comercialización no reciben subvenciones ni están protegidos por monopolios legales. Por ejemplo, el Gobierno de Indonesia estimula a las explotaciones estatales a comprar los cultivos de los pequeños productores con el fin de garantizar a los agricultores un precio "justo". En algunos casos las explotaciones estatales coexisten con los mercados privados e influyen en sus precios a través de la competencia. En muchos otros países (como Sri Lanka en el caso del arroz) el sector público ha logrado coexistir y competir con el sector privado. Tanto en Indonesia como en Sri Lanka, el sector privado ha resultado ser más eficiente y ha aumentado su participación en el mercado a pesar de las

subvenciones que reciben directa o indirectamente las entidades del sector público.

Si bien a menudo son ineficientes y costosos, los organismos de comercialización del sector público pueden no obstante proporcionar servicios útiles. Algunas juntas de comercialización para la exportación han ayudado a aumentar las exportaciones mediante el control de la calidad, la gestión de los embarques y la prestación de asesoramiento técnico e información a los productores. Sin embargo, es necesario señalar que estos servicios no requieren facultades de comercialización monopolísticas. Las asociaciones de exportadores o productores privados podrían realizar las mismas funciones más eficientemente.

Los gobiernos tienen un importante papel que cumplir en el estímulo de mercados eficientes. Pueden fomentar la competencia, pero la creación de monopolios públicos para contrarrestar la amenaza de los monopolios privados no logra dicho efecto. El historial de los organismos de comercialización del sector público sugiere que el comercio físico de productos agropecuarios es una tarea que realizan mejor los mercados privados competitivos. Cuando es inevitable la comercialización pública, es importante instaurar políticas que no desalienten la participación del sector privado.

Estabilización

Se prevé que los precios de los productos agropecuarios variarán más que los de los industriales, por tres razones: los mercados de productos agropecuarios son vulnerables a los cambios climáticos; la reacción a corto plazo de la oferta y la demanda a las variaciones de los precios es habitualmente menos intensa en el caso de estos productos que en el de los bienes industriales, y la producción de la mayoría de los cultivos es necesariamente estacional. Como se señala en el Cuadro 5.1, los precios del mercado mundial de los principales productos agropecuarios han fluctuado realmente. Los índices que allí aparecen miden la desviación media de la tendencia de los precios en cualquier año específico. De este modo, el índice de 1974-84 para el cacao significa que se puede prever que el precio en un año típico será un 34% superior o inferior al valor de tendencia para ese año. Los índices del cuadro se compararon con los de una gran cantidad de productos manufacturados para los mismos períodos: en la mayoría de los casos, los índices de estos productos han sido inferiores a 10 y rara vez se han aproximado a 20.

Cuadro 5.1 Índices de inestabilidad de los precios, 1964-84

Productos	Precio internacional	
	1964-84	1974-84
Azúcar	90,8	51,5
Cacao	37,3	34,1
Arroz	33,0	21,9
Café	32,0	37,7
Almendra de palma	27,5	32,5
Trigo	24,3	16,9
Té	21,7	23,6
Yute	21,2	26,8
Soya	20,8	9,9
Carne de vacuno	16,7	11,3
Maíz	16,6	15,6
Caucho	16,1	14,0
Sorgo	15,6	13,6
Algodón	14,3	10,7

Nota: Índice =

$$\sqrt{\frac{1}{N} \sum \left(\frac{P_t - \bar{P}_t}{\bar{P}_t} \right)^2}$$

en que P_t y $\bar{P}_t$ son valores de tendencia efectivos y exponenciales, respectivamente, y N es la longitud del período. Los precios corresponden principalmente a los mercados de Londres y Nueva York, y se han deflactado utilizando el índice del valor unitario de las manufacturas (VUM) (1984=100).

Fuente: MacBean y Nguyen, "Commodity Price Instability" (documento de antecedentes).

La variabilidad de los precios de los productos agrícolas explica el hecho de que los gobiernos de los países en desarrollo a menudo traten de aplicar planes de estabilización de los precios para proteger a los agricultores de los fuertes descensos de los precios y a los consumidores de los fuertes aumentos. Cuando la mayor estabilidad de los precios conduce a mayor estabilidad de los ingresos, los agricultores se benefician de la reducción de los riesgos. Sin embargo, estos beneficios son extremadamente difíciles de estimar en la práctica, aunque se considera en general que, al menos moderadamente, los agricultores tienen "aversión a los riesgos", es decir, que están dispuestos a aceptar un flujo de ingresos medios algo más bajo a cambio de mayor estabilidad (véase el Recuadro 5.1). Los consumidores y los usuarios industriales de materias primas agrícolas pueden tener también aversión a los riesgos.

No obstante, es posible que se exageren los beneficios de la estabilización. Por ejemplo, los agricultores pueden salir perdiendo, y no ganando, si sus ingresos fluctúan debido a las variaciones del rendimiento y el volumen de la producción; los precios estables pueden entonces desestabilizar los ingresos. También es posible que, como promedio, los costos unitarios de las materias primas para una agroindustria sean menores si

Recuadro 5.1 La aversión al riesgo en la agricultura

La agricultura es arriesgada, en el sentido de que los rendimientos en un año cualquiera pueden ser muy superiores o inferiores a los niveles medios. Se dice que los agricultores tienen aversión al riesgo si prefieren un flujo estable de ingresos a uno inestable, incluso si sus ingresos medios son algo más bajos con el flujo estable. Las medidas que permiten estabilizar los ingresos agrícolas sin rebajar los ingresos medios deben por lo tanto beneficiar a los agricultores y posiblemente estimularlos a producir más.

La importancia de las políticas de estabilización de los ingresos depende de cuán intensa sea la aversión al riesgo de los agricultores y de la índole de los riesgos a que se enfrentan. Los economistas han intentado estimar el grado y la importancia de la aversión al riesgo de los agricultores en varios países en desarrollo e industriales. Las investigaciones se han fundamentado en dos métodos generales: a) exámenes estadísticos de las decisiones de los agricultores en materia de insumos y productos en presencia de precios o rendimientos variables, y b) entrevistas y experimentos con juegos controlados cuya finalidad es identificar actitudes individuales hacia el riesgo.

En un estudio estadístico que investigó los efectos de la variabilidad de los ingresos en la superficie plantada con cereales en el valle de San Joaquín, en California, se determinó que las mayores fluctuaciones de precios en torno a un precio medio dado tenían un efecto pequeño pero negativo en dicha superficie. En otro estudio se comparó el uso efectivo de fertilizantes por los agricultores de Puebla (México) con una estimación del uso que permitía obtener las utilidades máximas. Si bien los distintos agricultores mostraron grados diferentes de aversión al riesgo, como promedio habrían necesitado un 11,2% más de ingresos para aceptar un incremento de 10% en la variabilidad de sus ingresos. En lo que respecta a las entrevistas y experimentos

controlados, en unidades familiares rurales de Maharashtra y Andhra Pradesh (India) se llevó a cabo un notable conjunto de experimentos con juegos de azar. A diferencia de muchos de dichos experimentos, los juegos controlados supusieron retribuciones de la misma magnitud que los montos en riesgo cuando las familias adoptaban decisiones económicas en el ámbito de la agricultura. Las actitudes con respecto al riesgo variaban ampliamente entre las personas cuando los fondos en juego eran bajos, pero en los niveles de retribución cercanos a los ingresos laborales mensuales la aversión al riesgo era generalizada.

Las estimaciones de la aversión al riesgo varían ampliamente y no se dispone de pautas cuantitativas. Todo lo que puede decirse es que es general entre los agricultores una moderada aversión al riesgo, y por lo tanto se beneficiarán si los planes de estabilización de los precios efectivamente tienen como consecuencia flujos estables de ingresos sin una disminución considerable de los niveles de ingresos medios. No obstante, dichos beneficios —aun si pudiesen medirse en casos específicos— tenderán a sobrestimar las ventajas para los agricultores, puesto que lo que cuenta es su ingreso total y su variabilidad, más bien que el ingreso proveniente de un cultivo específico. Por lo general, los agricultores adoptan estrategias de reducción de los riesgos en la planificación de sus cultivos y actividades no agrícolas, y pueden recurrir además a los mercados de capital oficiales o no oficiales para minimizar las variaciones de los ingresos. Las ventajas reales de los planes de estabilización de los ingresos son, en consecuencia, sumamente difíciles de medir y es muy factible que se las sobrestime. Por lo tanto, debe actuarse con cautela en relación con los planes de estabilización de precios que se promueven fundamentándose en la aversión al riesgo de los agricultores.

los precios fluctúan que si permanecen estables. Además, los agricultores, consumidores, comerciantes y usuarios industriales pueden reducir los riesgos a que se enfrentan diversificando sus actividades, usando los mercados de capital, almacenando los productos y compartiendo los riesgos mediante compraventa.

La estabilización es una tarea especialmente compleja para cualquier gobierno y sus costos pueden ser muy altos. Los mecanismos y costos de la estabilización de los precios dependen de si el producto se comercializa internacionalmente. El análisis siguiente se limita a los bienes que sí se comercializan.

CULTIVOS ALIMENTARIOS. La estabilización de los precios de los alimentos básicos, como el trigo, el arroz y el maíz, reviste gran importancia en muchos países en desarrollo, donde los pobres gastan una fuerte proporción de sus ingresos en estos productos. En muchos casos, estos alimentos básicos son importados. ¿Qué sucederá si se permite que el comercio exterior privado opere sin restricciones y sin limitaciones fronterizas, y de qué manera se pueden implantar medidas de estabilización?

Al no aplicarse derechos y cuotas al comercio, los precios internos son determinados por los precios mundiales en la frontera del país, por el tipo de cambio y por los márgenes de comercialización in-

ternos. Los comerciantes privados pueden importar y almacenar productos, y de hecho lo hacen. Los mercados privados pueden también hacer frente a los riesgos en otras formas:

- Los agricultores pueden adaptar sus métodos de cultivo, la elección de sus cultivos y el uso de insumos a fin de reducir los riesgos de fluctuación de los ingresos; los consumidores pueden adaptar sus hábitos de consumo y cambiar a otros productos; las agroindustrias pueden mitigar los efectos de las fluctuaciones de costos acudiendo al mercado de capital y almacenando sus insumos.

- Pueden usarse los mercados internacionales de futuros para protegerse contra los riesgos y los mercados de opciones para proporcionar seguros. Estos tipos especiales de mercados —que se explican en el Recuadro 7.2 del Capítulo 7— son limitados en la actualidad, pero se fomentaría su crecimiento si los países en desarrollo estuviesen dispuestos a usarlos.

Un sistema no reglamentado puede, por supuesto, causar fluctuaciones en la disponibilidad de divisas y no es posible descartar la necesidad de hacer cuantiosos desembolsos para importaciones en períodos de precios mundiales elevados. Los gobiernos pueden reducir estos riesgos manteniendo mayores cantidades de reservas de divisas, utilizando los mercados de capital internacionales o recurriendo al servicio de financiamiento compensatorio (SFC) del Fondo Monetario Internacional (véase el Capítulo 7).

El uso de estos mecanismos no hará, desde luego, que los precios internos sean más estables que los internacionales. Si se desea lograr una mayor estabilidad, se hacen necesarias las intervenciones en el comercio. Pueden usarse aranceles aduaneros para mantener los precios internos en niveles más altos en períodos de precios bajos, y emplearse subvenciones o reintegros de las importaciones para mantener los precios internos en niveles más bajos cuando los mundiales son altos. Un plan de esta índole es todo lo que se necesitaría para un bien comercializado; no se requerirían existencias reguladoras públicas. Es importante observar que si bien estos planes pueden ser más sencillos y menos costosos de administrar que las existencias reguladoras, no dejan de entrañar costos. Como se puede apreciar en el Capítulo 4, las intervenciones en el comercio dan lugar a pérdidas de eficiencia, que pueden llegar a ser graves a medida que se aumentan los aranceles aduaneros o los reintegros.

Sin embargo, en el caso de los alimentos, los países en desarrollo por regla general no aplican

planes de este tipo. En vez de usar aranceles aduaneros o reintegros de las importaciones, los gobiernos establecen monopolios comerciales; en lugar de depender del almacenamiento privado, crean existencias reguladoras públicas. En algunos países (por ejemplo, el Brasil) hay organismos especializados que administran existencias reguladoras, en tanto que en otros (como México y la India) la función de estabilización se combina con otras funciones, en especial el otorgamiento de subvenciones a los consumidores en las zonas urbanas.

Las prácticas varían en otras formas también. En muchos países de Asia Meridional y América Latina, las importaciones se usan con moderación para incrementar las existencias, mientras que en otras partes, como en Indonesia, se aplican políticas más liberales. Respecto de las existencias reguladoras de cualquier volumen, la decisión entre comprar en el país e importar es crítica para controlar los costos. Por ejemplo, en el caso de la India, se podrían lograr considerables ahorros aumentando el uso del comercio internacional, como se señala en el Recuadro 5.2.

Los costos principales que supone una operación de existencias reguladoras son los de las instalaciones de almacenamiento y los cargos por concepto de intereses. Debido a los problemas de ineficacia en las operaciones públicas, a la asignación de múltiples objetivos a los organismos públicos y al hecho de que los gobiernos con frecuencia tratan de lograr grados de estabilización que necesariamente entrañan pérdidas, los organismos públicos a menudo necesitan subvenciones —tanto directas en efectivo como indirectas en forma de tipos de interés bajos sobre los préstamos (véase el Recuadro 5.2).

Las subvenciones de las operaciones de existencias reguladoras públicas desplazan a las actividades privadas de almacenamiento y hacen que las existencias públicas sean mucho mayores —y los costos más altos— que en otras circunstancias. Especialmente cuando el organismo en cuestión está además encargado de la distribución de alimentos subvencionados en zonas urbanas, las subvenciones pueden ser muy cuantiosas. Es posible también que varíen con las fluctuaciones de las cosechas en el país y de los precios internacionales. Esta es una razón por la cual los organismos públicos pueden verse obligados a comprar alimentos a precios inferiores a los del mercado; ello conduce naturalmente a restricciones al comercio interno privado. Estas políticas frustran el objetivo de ayudar a los agricultores del país. Las restricciones

Recuadro 5.2 Existencias reguladoras de cereales y estabilización de los precios en la India

En los dos últimos decenios se ha producido un notable cambio en el sector de cereales de la India. A mediados del decenio de 1960, la economía cerealera india se hallaba en grave crisis y el país dependía considerablemente de las importaciones de trigo, que se financiaban principalmente a través del programa de asistencia alimentaria estipulado por la Ley Pública 480 de los Estados Unidos. Desde entonces la situación ha mejorado gradualmente y ha habido aumentos notables en la producción de alimentos merced a una combinación de fuertes inversiones en riego, la introducción de variedades de cereales de alto rendimiento y los aumentos de los precios agrícolas. Además de sus esfuerzos por aumentar la producción de cereales, el Gobierno ha tratado de asegurar que los consumidores de ingresos bajos tengan acceso a ellos a precios subvencionados estables.

Para lograrlo, el Gobierno indio, a través de la Food Corporation of India (FCI) y otros organismos estatales, administra uno de los sistemas de distribución de alimentos más grandes del mundo. Por regla general, el Gobierno compra una parte de los excedentes de cereales comercializados en el país, monopoliza el comercio externo, incrementa o reduce las existencias reguladoras y vende los suministros resultantes a través de "almacenes de precios justos". En un año normal, el Gobierno vende cerca del 10% de todos los cereales que se consumen en el país; la cifra aumenta a cerca de 15% en un año de sequía. El sistema ha permitido proporcionar una mayor estabilidad de precios a los consumidores.

A pesar de los beneficios para los productores y los consumidores que tienen acceso a los almacenes de precios justos, los costos de administrar el sistema han sido motivo de permanente inquietud. En el decenio de 1960 y comienzos del de 1970, cuando la India importaba considerables cantidades de cereales, el sistema de distribución de alimentos funcionaba con existencias reguladoras relativamente bajas, a fin de moderar las necesidades de importación. En los últimos años el volumen y, por lo tanto, los costos de mantener existencias reguladoras han aumentado espectacularmente. Se informa que actualmente la India

mantiene más de 30 millones de toneladas de cereales como existencias reguladoras, equivalentes a más de dos años de ventas en el sistema de almacenes de precios justos. Las cuantiosas existencias reguladoras se han acumulado no necesariamente debido a una decisión consciente de mantenerlas a este nivel, sino como un efecto no planeado de otros factores. El aumento de la producción de cereales alimentarios ha sobrepasado el aumento de la demanda debido a que el Gobierno ha alzado repetidamente el precio de adquisición.

Un estudio realizado por el Birla Institute of Scientific Research en 1977-78, cuando las existencias reguladoras indias eran de cerca de 12 millones de toneladas, señaló que la subvención total al FCI era de Rs 6.750 millones (cerca del 44% de las ventas totales). De esta cantidad, Rs 5.660 millones representaban subvenciones directas en efectivo; a su vez, el 60% de esta cantidad tenía como objetivo sufragar los costos de administración de las existencias reguladoras. Debido al aumento del volumen de estas últimas, las subvenciones directas en efectivo se incrementaron a cerca de Rs 11.000 millones en 1984-85.

A causa de los crecientes costos de administración de las existencias reguladoras, se ha tratado de encontrar medios para mejorar la efectividad del sistema en función de los costos. En un estudio realizado por el Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria, en el que se examinaron las opciones existentes antes de 1983, se sugirió que los mismos objetivos del programa del trigo podrían cumplirse a más o menos una tercera parte de los costos efectivos aumentando la dependencia del comercio internacional. Una política de importaciones más liberal habría permitido reducir tajantemente el volumen de las existencias reguladoras necesarias para alcanzar los mismos objetivos de estabilización. Aunque otros factores distintos de los costos de almacenamiento son pertinentes para tomar decisiones acerca del volumen de las existencias reguladoras, este estudio señala la importancia de examinar la mayor utilización del comercio internacional como alternativa al mantenimiento de cuantiosas existencias reguladoras internas.

al comercio interno —que se han impuesto no sólo en Africa sino también en China y la India— tienen como consecuencia, al igual que las restricciones al comercio internacional, una mayor inestabilidad en los precios. Otros tres problemas que suelen plantearse con frecuencia son los siguientes:

- Aparte de la simple estabilización de los precios, los gobiernos también tratan de garantizar un precio mínimo a los agricultores, pero es suma-

mente difícil determinar en qué forma deben establecerse los precios mínimos. Generalmente se hacen referencias al costo de producción, pero éste varía en el margen según el nivel de producción; la pregunta viene a ser cuál es el volumen deseable de producción interna. Con frecuencia se cometen errores; al establecerse precios de adquisición demasiado altos, el organismo público puede acabar comprando enormes existencias, como sucedió re-

cientemente en la India con el trigo y en el Brasil con el maíz.

- Puesto que los organismos públicos pueden recibir subvenciones, las consideraciones relativas a la rentabilidad no determinan la diferencia entre los precios mínimos y los máximos. Estos precios —y la capacidad de un organismo público para aplicarlos— varían en la práctica de una estación a otra debido a las presiones opuestas de diferentes grupos de intereses, las fluctuaciones de las subvenciones presupuestarias disponibles y las variaciones en las políticas comerciales y cambiarias del país. El resultado neto puede ser una mayor inestabilidad de los precios internos. Una comparación de los movimientos anuales de los precios internos y mundiales de los cereales en el período de 1967-81 en 37 países en desarrollo indicó que los precios internos no fueron considerablemente más estables que los precios mundiales en muchos casos.

- Con suficientes subvenciones, es factible una estabilidad de precios total, y no es inusitado que los gobiernos mantengan el mismo precio al consumidor durante el año entero. Esto puede resultar sumamente caro, no sólo desde el punto de vista de los costos presupuestarios sino también de las distorsiones introducidas en las modalidades de producción y consumo.

Los objetivos de estabilizar los precios de los alimentos y ofrecer a los agricultores garantías de precios mínimos representan decisiones difíciles para cualquier país en desarrollo. Cuando los precios garantizados se fijan en niveles demasiado altos y la estabilización se lleva demasiado lejos, existe la probabilidad de que los gobiernos de los países en desarrollo terminen por imponer a la economía costos más altos que los que resultarían de la inestabilidad de los precios mundiales. La aplicación ineficaz de las políticas agrava el problema. Se debe dar mayor importancia a la moderación de los objetivos de estabilización y de apoyo a los productores, al logro de la estabilidad y predecibilidad del régimen de políticas públicas y al estímulo de las actividades del sector privado.

CULTIVOS DE EXPORTACION. Los precios de las materias primas y bebidas exportables pueden, en principio, estabilizarse mediante impuestos y subvenciones variables a las exportaciones. Estas subvenciones no se usan por lo general en forma explícita, sino que ocurren implícitamente a través de cambios en los márgenes de utilidad de las juntas de comercialización. Algunas veces la única medida empleada es un impuesto variable a las exportaciones, que se deja de aplicar cuando los precios

mundiales bajan demasiado. No obstante, se usan también las existencias reguladoras públicas y las políticas de precios mínimos para los cultivos de exportación, y tienen como consecuencia los mismos tipos de problemas analizados anteriormente.

La simplicidad es tan importante en este caso como en el de los alimentos básicos. El fondo de regulación de Papua Nueva Guinea constituye un buen ejemplo (véase el Recuadro 5.3). La conveniencia de promover las funciones de estabilización y gestión de riesgos en el sector privado merece destacarse especialmente en el caso de los cultivos de exportación, debido a que los agricultores y comerciantes en esos sectores a menudo cuentan con un mayor grado de comercialización y están mejor organizados que los de los sectores de cultivos tradicionales. Sin embargo, el historial de las actividades de las juntas de comercialización en África y en otras partes sugiere que el objetivo de la estabilización puede ceder el paso gradualmente al objetivo de elevar los ingresos a expensas de los productores. Es una indicación también de que las juntas de comercialización inhiben el surgimiento de mercados privados eficientes.

Subvenciones a los consumidores

Los gobiernos de muchos países en desarrollo tratan de proporcionar alimentos esenciales a la población pobre a precios bajos y estables. Los precios estables de los alimentos ayudan a superar la llamada inseguridad alimentaria transitoria, es decir, la posibilidad de que los pobres no tengan suficiente dinero para comer si sube repentinamente el costo de los alimentos o si bajan de súbito sus ingresos. Pero los precios estables de los alimentos pueden no ser suficientes para garantizar suministros adecuados a los más desfavorecidos entre los pobres. Por lo tanto, se han otorgado subvenciones de los alimentos básicos a los consumidores para superar la inseguridad alimentaria crónica, es decir, la insuficiencia a largo plazo de la dieta de las personas más pobres. Esta inversión en una mejor nutrición constituye una inversión en el activo más importante de un país: su capital humano. En esta sección se examina la paradoja que representa el hecho de que, aunque los gobiernos pueden tener razón al hacer esta inversión, es posible que la hagan en una forma desacertada.

Si bien los programas de subvenciones de alimentos son corrientes en los países en desarrollo, difieren mucho en cuanto a los productos que abarcan y las personas que se proponen beneficiar. También varía la forma en que se los financia, pero

Recuadro 5.3 Fondo de regulación de Papua Nueva Guinea

Hasta 1977 el Gobierno de Papua Nueva Guinea pagaba a los agricultores que producían tres cultivos de exportación importantes —copra, café y cacao— un precio basado en sus costos de producción. Los organismos oficiales lograron establecer un precio que permitiría a los pequeños agricultores obtener un rendimiento por lo menos igual al salario rural mínimo y lo adoptaron como el precio de apoyo oficial. El plan de estabilización para la copra ha funcionado de esta manera desde su iniciación. Sin embargo, el Gobierno ha cambiado los planes para el cacao y el café, y se propone modificar el correspondiente a la copra en breve.

Dos problemas causaron que el Gobierno reconsiderara sus políticas relativas al cacao. En primer lugar, los precios mundiales permanecieron muy por encima de los precios mínimos y se hizo evidente que aunque los agricultores tenían un precio mínimo garantizado, rara vez resultaba efectivo; en verdad, el plan los gravaba al rebajar el precio medio que recibían. En segundo lugar, el costo de producción resultó ser un criterio dudoso para establecer el precio de apoyo, puesto que varía mucho entre las diferentes explotaciones agrícolas y porque un sistema de ese tipo entorpece demasiado las señales del mercado. Si el precio mínimo se estableciera en un nivel bajo, se desalentaría el desarrollo eficaz de la industria; si se estableciera en un nivel demasiado alto, el Gobierno se toparía con problemas de financiamiento y acabaría por apoyar una industria antieconómica por su gran tamaño. Por lo tanto, el Gobierno decidió ajustar el plan de estabilización de los precios en mayor medida a los precios mundiales. Esto se hizo modificando el precio indicativo, de un nivel basado en el costo de producción a un promedio móvil decenal de los precios mundiales, ajustado para tener en cuenta la inflación. Se estableció un nuevo programa en virtud del cual los agricultores recibían una subvención o tenían que pagar un impuesto equivalente a la mitad de la diferencia entre el promedio decenal y el precio mundial. De este modo,

las fluctuaciones de los precios al productor dividían en partes iguales la diferencia entre los precios mundiales, que varían rápidamente, y el promedio móvil, que cambia con más lentitud.

Este plan tiene tres ventajas. En primer lugar, puesto que la Junta del Cacao regula el precio sólo aplicando un impuesto o una subvención al precio de exportación, no necesita participar directamente en la compra o venta del cultivo. Las subvenciones y los impuestos se aplican a través de los comerciantes privados. En segundo lugar, se evitan algunos de los inconvenientes fiscales y monetarios de otros planes. El fondo de regulación basado en el sistema de subvenciones e impuestos se autofinancia, de modo que no desestabiliza los planes de gastos del Gobierno. En tercer lugar, el programa para el cacao no requiere la acumulación física de existencias.

La Junta de la Industria del Café administra su fondo de regulación en forma algo diferente debido a que tiene un papel adicional que cumplir. Papua Nueva Guinea es miembro de la Organización Internacional del Café (OIC) y debe controlar las exportaciones a los países consumidores miembros de esta organización de acuerdo con su sistema de cuotas. Si la producción interna supera la cuota de Papua Nueva Guinea (además de cualquier venta a países consumidores que no sean miembros de la OIC), la diferencia se mantiene en existencias internas, financiadas por el fondo. Por lo tanto, el fondo necesita recursos suficientes para financiar la acumulación de existencias durante varios años. Si el fondo baja demasiado, no se pagan subvenciones, cualquiera que sea el precio mundial. En otros aspectos, el plan para el café es semejante al vigente para el cacao: cuando el precio mundial baja a menos de 90% de su promedio decenal, se paga una subvención igual a la mitad de la diferencia entre los dos precios, y cuando el precio aumenta por encima de su promedio decenal, se aplica un impuesto igual a la mitad de la diferencia.

en la mayoría de los países los costos han recaído en los agricultores en forma de precios agrícolas más bajos. Esto ha ocurrido como consecuencia de impuestos a las exportaciones en los países exportadores de alimentos, de monopolios de comercialización legales que pagan precios bajos por los cultivos alimentarios producidos en el país y de la venta de alimentos importados a precios bajos.

Como se señala en el Capítulo 4, estas medidas deprimen la producción de alimentos y pueden ser muy costosas si se mantienen durante períodos prolongados. Una alternativa es desplazar la carga

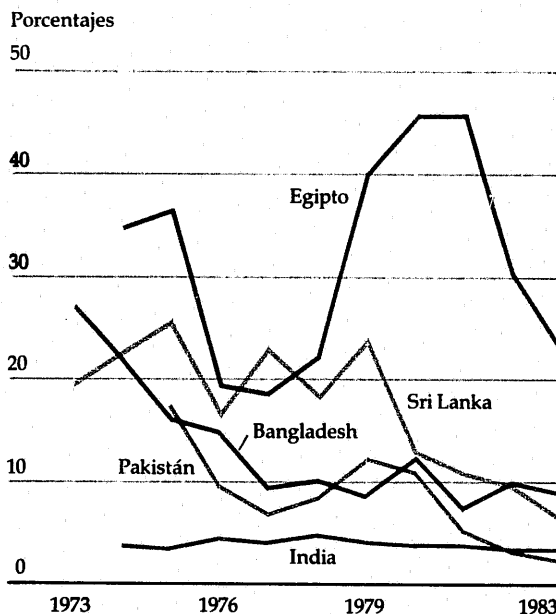
de las subvenciones de alimentos a los contribuyentes en general. Los gobiernos pueden entonces elevar los precios agrícolas y usar los ingresos presupuestarios para subvencionar los precios al consumidor. Sin embargo, cuando la diferencia entre el alto precio al productor y el bajo precio al consumidor llega a ser suficientemente grande, es difícil impedir que el producto subvencionado se vuelva a vender al gobierno al precio más alto al productor. En este caso, puede ser necesario subvencionar los productos elaborados, lo que no es siempre factible. Incluso cuando lo es, los pro-

gramas de subvenciones a los consumidores todavía acarrearán pérdidas de eficiencia implícitas. Aunque estas pérdidas pueden estar distribuidas más ampliamente en todo el ámbito de la economía, no desaparecen, especialmente cuando, como puede observarse en la Figura 5.1, los programas de subvenciones a los consumidores representan una fuerte proporción de los gastos gubernamentales.

Los programas de subvención de alimentos tienen otros costos. Los sistemas oficiales de fijación de precios habitualmente reaccionan en forma lenta, si es que lo hacen, a las condiciones cambiantes del mercado. Las variaciones de precios, que ocurren continuamente en los mercados libres, suelen exigir complicados procedimientos burocráticos y consultas. Las variaciones repentinas en las condiciones del mercado pueden tener como consecuencia el rápido aumento de los costos presupuestarios. Los altos precios mundiales de 1972-74 tuvieron un espectacular efecto en los presupuestos para subvenciones de alimentos de Bangladesh, Corea, Marruecos, Pakistán, Sri Lanka y Tanzania. La estabilidad de los precios oficiales se logró a costa de la inestabilidad en otras partes: en el déficit fiscal o en la balanza de pagos a medida que la carga de las subvenciones se desplazó hacia otras actividades que competían por las divisas.

Algunos de los costos de los programas de subvención de alimentos se perciben rápidamente cuando un tipo de cambio sobrevalorado o las subvenciones a los consumidores hacen elevar el consumo de alimentos importados a expensas de los productos en el país. El consumo per cápita de productos de trigo y de arroz en África Occidental aumentó a una tasa media anual de 8,5% y 2,8%, respectivamente, entre 1966-70 y 1976-80. El consumo de alimentos tradicionales se ha elevado apenas (en 0,27% en el caso del maíz) o ha disminuido (en 1,5% en el caso del mijo y 1,69% en el del sorgo). Estas variaciones en la dieta estaban relacionadas parcialmente con el aumento de los ingresos y la urbanización. Sin embargo, la razón principal fue que el consumo urbano resultó implícitamente subvencionado por la sobrevaloración de los tipos de cambio, lo que hizo que las importaciones parecieran baratas en comparación con los cereales secundarios producidos en el país. Aunque el precio internacional del arroz era tres veces superior al del sorgo, en África Occidental rara vez llegó a más del doble y a veces fue idéntico. El precio de la harina de trigo en Côte d'Ivoire y Nigeria era más o menos el mismo que el del maíz,

Figura 5.1 Subvención de alimentos como porcentaje del gasto público total en determinados países en desarrollo, 1973-83



en tanto que en los países en desarrollo con políticas de libre intercambio la harina de trigo costaba a menudo más del doble que la de maíz. La fuerte correlación entre las importaciones de trigo y los precios reales del pan que se desprende del Cuadro 5.2 muestra los efectos de la sobrevaloración de los tipos de cambio y de las políticas de fijación de los precios al consumidor.

Los beneficios de los programas de subvención de alimentos son más difíciles de estimar que sus costos debido a la dificultad de medir los beneficios sociales objetivamente. Aun teniendo esto en cuenta, sin embargo, es posible que los programas no favorezcan a los beneficiarios en la forma deseada. Considérense los intentos por ayudar a los trabajadores no calificados del sector urbano proporcionándoles alimentos baratos. Esa medida puede atraer a más trabajadores no calificados del campo y, a la larga, reducir los salarios urbanos a un nivel de igualdad con los rurales. Si parte de la carga de estos programas se devuelve a la agricultura rebajando los precios agrícolas, descenderán los salarios reales, lo que perjudicará a los trabajadores no calificados tanto en las zonas rurales como en las urbanas. Esto es lo que sucedió en Tailandia, donde los precios del arroz se redujeron en beneficio de los consumidores urbanos.

Los pobres de las zonas rurales (pequeños agricultores, pequeños comerciantes y trabajadores no

Cuadro 5.2 Tendencias de los precios del pan y consumo e importaciones de trigo en determinados años, 1969-81

(variación porcentual anual media)

Grupos	Precio real del pan, 1970-80	Trigo, 1969-71 a 1979-81	
		Consumo per cápita	Importaciones per cápita
Argelia, Bolivia, Egipto, Etiopía, Guatemala, Irán, Iraq, México, Zaire	Menos de -5	3,5	11,7
Brasil, El Salvador, Gambia, Ghana, Kenya, Paraguay, República Dominicana, Tanzania	-3 a -5	3,2	4,9
Arabia Saudita, Burundi, Camerún, Ecuador, India, Kuwait, Libia, Malawi, Pakistán, Panamá, Somalia, Sudán	0 a -3	2,1	-1,9
Burkina Faso, Corea, Côte d'Ivoire, Hong Kong, Mauricio, Singapur, Turquía, Uruguay, Zambia	0 a 3	0,7	-3,7
Colombia, Costa Rica, Tailandia, Venezuela	3 a 5	0,1	-4,4
Argentina, Bangladesh, Birmania, Filipinas, Indonesia, Malasia, Perú, Senegal	Más de 5	0,1	-11,5

Fuente: CIMMYT, 1983.

calificados) suelen estar dispersos y desorganizados y carecer de capacidad de expresión política. Las élites urbanas (los obreros sindicalizados, la clase media, los militares y los empleados del sector público) por regla general están organizados y son poderosos. Cuando los gobiernos intervienen para establecer el precio de un producto, tienden a imponerse las decisiones políticas, de manera que los precios se determinan según el poder relativo de las partes interesadas. Las limitaciones presupuestarias significan a menudo que sólo estará disponible una parte de los suministros totales al precio oficial subvencionado. En ese caso, los grupos urbanos más poderosos tienden a obtener los alimentos baratos primero, y los demás acaban por comprar alimentos más costosos en los mercados paralelos.

Aunque es deseable, no es fácil reformar los programas de subvenciones a los consumidores. Este tipo de reforma con frecuencia hace aumentar los precios de los alimentos que consumen los pobres de las zonas urbanas que, en algunos casos, dependen de los alimentos subvencionados. Si no se cuenta con algún medio para enfrentar este problema, pueden no llegar a ponerse en práctica las

reformas necesarias o, si se aplican, es posible que no perduren. En el Recuadro 5.4 se analiza un caso en el que se reformaron los programas de subvención de alimentos. Se trata de Sri Lanka, donde se lograron evitar los problemas derivados de los cambios demasiado abruptos en las políticas.

Los grupos que sufren de malnutrición crónica merecen recibir apoyo, y el modo menos costoso de hacerlo mediante programas gubernamentales consiste en mejorar en medida considerable la orientación específica de dichos programas a esos grupos. Por ejemplo, los programas que limitan las subvenciones a las regiones más pobres o, dentro de regiones pobres, a los vecindarios más necesitados, pueden ser eficaces en función de los costos y tener la debida orientación específica. Las subvenciones también pueden ser eficaces en función de los costos cuando se concentran en los alimentos que consumen principalmente los pobres. Una alta proporción de los cereales subvencionados en Bangladesh se destina a las zonas urbanas. En 1973-74, las unidades familiares rurales más pobres consumieron unos 77 kg de cereales al año per cápita, y de esa cantidad se proporcionó el 14% en forma de raciones de cereales alimentarios. Los

grupos de ingresos comparables en las zonas urbanas consumieron unos 121 kg cada uno, de cuya cantidad el 90% provino de tales raciones. La desigualdad del sistema de distribución, aunque en menor grado que en 1973-74, se manifiesta aún en los resultados de la encuesta de unidades familiares llevada a cabo en 1982-83, de la que se desprende que las unidades familiares urbanas recibían más del doble de la cantidad de cereales subvencionados que las familias rurales. Como un medio posible de orientar con mayor eficacia las raciones alimentarias a los grupos a que se deseaba llegar, en un distrito urbano y dos rurales se iniciaron subvenciones experimentales para el sorgo, cereal menos popular en las zonas urbanas que el arroz y el trigo. Como se esperaba, menos del 5%

de las familias urbanas compraron el sorgo subvencionado, pero en las zonas rurales lo compraron más de las dos terceras partes de las familias más pobres y más de la mitad de las unidades familiares de ingresos medianos bajos.

En el Brasil, es probable que las subvenciones de la mandioca sean más eficaces para ayudar a los pobres que las del arroz, el pan o el maíz. Un estudio muestra que un dólar de subvención de la mandioca generaría \$0,60 en beneficios para los grupos de ingresos bajos, en comparación con \$0,40 en el caso del maíz, \$0,23 en el del arroz y \$0,18 en el del pan. Si bien las subvenciones del sorgo o de la mandioca pueden ser una forma eficaz en función de los costos de ayudar a los pobres, pueden plantear algunos problemas. Muchos

Recuadro 5.4 Reforma de las subvenciones de los alimentos en Sri Lanka

Sri Lanka tiene una larga historia de programas de subvención de alimentos. En 1943 se instituyó un sistema de racionamiento, y las subvenciones de alimentos para toda la población estuvieron continuamente en vigor durante los tres decenios siguientes. Los gobiernos de distintas tendencias políticas siguieron apoyando las subvenciones con el fin de estimular la estabilidad política y la equidad social.

En general, los programas han proporcionado arroz barato, con subvenciones ocasionales de la harina de trigo, el azúcar y la leche en polvo. La ración de arroz que se estableció en un principio, de 1,8 kg por persona, se distribuía universalmente a un precio de entre 40% y 70% del precio del mercado. A mediados del decenio de 1970, se entregaban 450 g gratuitamente y se podían comprar 900 g con una subvención aproximada de 30%. El arroz racionado proporcionaba por regla general cerca del 20% de la ingestión total de calorías. No obstante, en 1969-70, por cada caloría adicional consumida por los que no tenían una dieta suficientemente nutritiva, trece iban a dar a personas con suficiente para comer, o reemplazaban las compras comerciales. Más de la mitad de los beneficios favorecían a familias de ingresos medianos y altos.

A fines del decenio de 1970, a medida que el crecimiento económico aflojaba debido en parte a los fuertes gastos por concepto de asistencia social a expensas de la inversión, el costo de los programas se hizo excesivo. El Gobierno, con objeto de contener el costo de suministrar las raciones, mantuvo bajo el precio de adquisición de los productores internos, lo que desalentó la producción local de arroz. Como resultado de ello, la carga sobre la balanza de pagos aumentó al importarse más del 30% del abastecimiento a fines del decenio de 1970. En 1977 el nuevo Gobierno em-

prendió un amplio programa de reformas económicas, que incluía un reajuste importante del tipo de cambio, la supresión de los controles de precios y la apertura de la comercialización del arroz a los comerciantes privados. Esto dio un gran impulso a la producción, pero el Gobierno además adoptó medidas para ayudar a los consumidores pobres durante el período de transición. Inicialmente limitó el derecho a obtener subvenciones de alimentos a los grupos de ingresos más bajos solamente. En 1979, las raciones alimentarias fueron reemplazadas por cupones para la compra de alimentos y los programas se restringieron a las unidades familiares con ingresos anuales inferiores a Rs 3.600 (\$240). No obstante el hecho de que una encuesta de unidades familiares realizada en 1978-79 indicó que apenas el 7,1% de la población vivía en tales unidades, parece ser que casi la mitad de la población se las arreglaba para obtener cupones de alimentos. Sin embargo, los beneficiarios generalmente pertenecían a la mitad inferior de la población desde el punto de vista de los ingresos.

Al mantener constante el valor nominal de las subvenciones, el Gobierno se aseguró de que su costo real disminuyera gradualmente sin causar abruptas pérdidas de beneficios. El gasto gubernamental se desplazó de los programas de bienestar social hacia la inversión. En 1984, las subvenciones de alimentos representaban sólo el 4% del gasto gubernamental, en comparación con el 19% en 1978 y el 23% en 1970.

El proceso no ha dejado de experimentar reveses y problemas. Sin embargo, el Gobierno se ha sentido suficientemente estimulado como para considerar un nuevo ciclo de reformas para perfeccionar el sistema con miras a hacer llegar los cupones para la compra de alimentos a los beneficiarios específicos previstos y elevar su valor.

de los alimentos que consumen las personas más pobres se utilizan también como forraje para los animales. Las subvenciones cuyo objetivo es rebajar los costos de los alimentos para la población pobre pueden también rebajar los costos de producción del ganado, y esto, en efecto, subvenciona a los ricos. La utilización de alimentos de bajo costo para el ganado ha sido un problema en Egipto y Zimbabwe. Incluso si ello sólo sucede en pequeña escala, es difícil generar beneficios netos a partir de subvenciones de alimentos de base amplia una vez que se toman en cuenta plenamente los costos administrativos y distorsionarios que entraña obtener los ingresos necesarios.

Muchos de estos problemas no surgirán si las subvenciones se orientan específicamente a ayudar a los grupos vulnerables desde el punto de vista de la nutrición, como las mujeres embarazadas, las madres lactantes, los muy jóvenes, los enfermos, los muy ancianos o los impedidos. Numerosos gobiernos han proporcionado incentivos para dichos planes ofreciendo ventajas tributarias a organiza-

ciones no gubernamentales. Se justifica también el gasto gubernamental directo en favor de grupos beneficiarios bien definidos. El Banco Mundial apoya uno de estos proyectos en Tamil Nadu (India) y sus resultados preliminares parecen prometedores (véase el Recuadro 5.5).

Programas de apoyo a los productores

Gran parte del aumento de la producción agrícola en muchos países en desarrollo se puede atribuir a la ampliación del riego (véase el Capítulo 1). Entre 1950 y 1983 la superficie bajo riego en los países en desarrollo aumentó a más del doble. Aunque la tasa de expansión se ha desacelerado, aún se añaden cerca de 3,2 millones de hectáreas a la superficie regada todos los años; más del 40% de ese aumento corresponde a Asia. Paralelamente a este incremento del riego, pero no sólo debido a él, también se ha intensificado con rapidez el uso de insumos modernos como los fertilizantes químicos y la maquinaria.

Para lograr un mayor uso de estos insumos y del

Recuadro 5.5 Orientación de la asistencia económica a beneficiarios específicos en Tamil Nadu (India)

En Tamil Nadu, en la India meridional, se está llevando a cabo con muy buenos resultados un proyecto para ayudar a los niños y madres vulnerables desde el punto de vista de la nutrición. Una encuesta realizada por el gobierno estatal a comienzos del decenio de 1970 indicó que la mitad de las familias rurales consumían menos del 80% de sus necesidades de calorías diarias. Aproximadamente el 50% de los niños de entre uno y cuatro años de edad estaban clasificados como malnutridos; de 45% a 50% de la mortalidad infantil era consecuencia directa de la malnutrición. El costo de tratar las enfermedades relacionadas con la nutrición era de aproximadamente \$5,5 millones al año, es decir, casi una tercera parte del gasto estatal anual en servicios médicos. El gobierno se propuso mejorar esta situación, especialmente en el caso de los niños menores de tres años de edad. En 1980, funcionaban 25 programas de nutrición y alimentación a un costo total de \$8,8 millones. Sin embargo, su efecto fue menor de lo que podría haber sido, debido a que no se orientaron adecuadamente a beneficiarios específicos y a que no se los vigiló como correspondía.

En 1980 el gobierno inició un proyecto quinquenal para combatir e impedir la malnutrición y promover la salud. Dicho proyecto proporciona nutrición y atención de la salud a los niños de 6 a 36 meses de edad y a las madres embarazadas y lactantes. Para llevar el pro-

grama a sus poblados se adiestró a un equipo especial de agentes comunitarios de nutrición, que cuentan con el apoyo de grupos femeninos de trabajo, integrados como promedio por 25 mujeres en cada poblado. Se pesa a los niños todos los meses para determinar con qué rapidez suben de peso y a aquellos cuyo peso aumenta con demasiada lentitud se les inscribe en un programa especial de 90 días de duración en el que se los alimenta diariamente en centros comunitarios. Se aconseja a sus madres sobre la forma de reconocer señales precoces de malnutrición y qué hacer al respecto. Los niños con síntomas graves de malnutrición reciben raciones dobles. Se ofrecen también servicios de salud complementarios. Las mujeres embarazadas cuentan con atención prenatal en forma rutinaria; las madres con necesidades especiales reciben alimentos adicionales para llevar a casa. La educación en materia de nutrición y salud es una parte fundamental del proyecto. Este método, al emplear un sistema de observación del crecimiento muy sensible pero a su vez práctico para identificar a los niños que se hallan en riesgo desde el punto de vista de la nutrición, permite que la alimentación suplementaria sea altamente selectiva y de corto plazo, dos características que intensifican la eficacia en función de los costos y evitan la dependencia a largo plazo de la asistencia alimentaria.

El proyecto funciona ahora en 9.000 aldeas de Tamil

crédito, los gobiernos de los países en desarrollo han aplicado generalmente políticas de subvención de los insumos agrícolas. El aumento de la producción no ha sido el único objetivo; también ha sido importante el mejoramiento de la distribución del ingreso en las zonas rurales. No obstante, los programas de subvención de los insumos y del crédito se han topado con muchos problemas, incluido el cuantioso costo para el presupuesto. Esto plantea el interrogante de si no sería mejor eliminar o moderar en gran medida las subvenciones y usar los recursos así ahorrados para otros fines, como la reducción de los impuestos a la producción agrícola. A continuación se examinan los principales problemas y cuestiones que suelen plantearse en la práctica con las subvenciones de los insumos y del crédito.

Subvención de los fertilizantes

En muchos países las subvenciones abarcan la gama completa de insumos, desde arados hasta plaguicidas, pero las de los fertilizantes son muy

comunes. Las tasas de subvención de los fertilizantes a comienzos del decenio de 1980 rara vez bajaron de 30% del costo de entrega, y en algunos casos ascendieron a entre 80% y 90% (en Nigeria, por ejemplo). Son usuales las tasas de 50% a 70%. En Arabia Saudita y Venezuela, los agricultores pagan la mitad del precio en fábrica o del costo al desembarque; la urea se vende a un precio inferior al costo en 56% y 60% en Sri Lanka y Gambia, respectivamente.

Siempre ha habido cierto escepticismo respecto de la utilidad de la subvención de los fertilizantes (o de otros insumos). Hasta mediados del decenio de 1970 se pensaba que, si bien podría haber alguna justificación para las subvenciones *temporales*, las otorgadas a más largo plazo llevarían a situaciones no óptimas en cuanto al uso de los insumos y a la combinación de los productos. Los análisis recientes toman más en cuenta las imperfecciones de los mercados y la existencia de objetivos públicos distintos de la maximización del ingreso. El resultado ha sido una larga lista de argumentos en

Nadu, beneficiando a cerca de un millón de niños y a más de 300.000 mujeres embarazadas y lactantes. Las tasas de participación en el proyecto son desacademáticamente altas; de 80% a 95% de los niños admisibles han tomado parte. Cerca de una cuarta parte de ellos necesitaron alimentos adicionales en algún momento y el 95% de los niños admisibles recibió los suplementos. De estos últimos, el 65% mostró suficiente rapidez de crecimiento en un plazo de 90 días y un 15% en un plazo de 120 días; sólo el 20% necesitó que se prolongaran los suplementos.

Los efectos del proyecto se han determinado mediante la comparación de dos grupos de poblados, cada uno con una población de 100.000 habitantes. Uno de los grupos, llamado el grupo piloto, participó en el proyecto; el otro, denominado el grupo de control, se hallaba fuera del proyecto. Después de tres años, esta comparación reveló los siguientes efectos en el estado de nutrición y en las enfermedades y mortalidad:

- La malnutrición grave disminuyó en 32% en el grupo piloto, pero sólo en 12% en el grupo de control.
- La malnutrición moderada disminuyó en 9% en el grupo piloto, pero aumentó en 19% en el grupo de control.
- La categoría de "estado normal o malnutrición benigna" aumentó en 20% en el grupo piloto y disminuyó en 5% en el grupo de control.

- El peso medio de los niños aumentó en el grupo piloto y disminuyó en el otro. Se demostró que las ventajas en materia de nutrición derivadas del proyecto perduraban hasta los cinco años de edad. A dicha edad, los niños que habían participado en el proyecto pesaban 1,75 kg más que los niños en otras zonas. Las tasas de enfermedad y mortalidad de los niños participantes en el proyecto también registraron un descenso.

Las estimaciones preliminares sugieren que los componentes de nutrición y de comunicaciones cuestan aproximadamente Rs 72 (\$6,50) por niño al año, o Rs 0,20 (\$0,02) por niño al día. Al ampliar el programa al nivel estatal, el costo total sería inferior a 1% del presupuesto de ingresos estatales. Esto se compara favorablemente con los costos estimados de programas semejantes en otras partes de la India. Al destinar los alimentos a los que están expuestos a riesgos —cuando los necesitan— se reduce su costo a niveles considerablemente más bajos que los de la mayoría de los programas de alimentación dirigidos a los niños de edad preescolar. El proyecto parece constituir un modelo de un método eficaz en función de los costos de proteger la nutrición y la salud de la parte más vulnerable de la población.

favor de la subvención de los fertilizantes: alentar el aprendizaje con la práctica, superar la aversión al riesgo y las limitaciones del crédito, ayudar a los agricultores pobres, mantener la fertilidad del suelo, contrapesar los desincentivos causados por la tributación o las políticas de fijación de precios o, sencillamente, aumentar la producción de los cultivos prioritarios. En conjunto, esta serie de argumentos económicos en favor de la subvención parece constituir una sólida justificación para subvencionar los fertilizantes. Sin embargo, en realidad la mayor parte de estos argumentos justifican sólo las subvenciones temporales o pequeñas. Además, todos pasan por alto los efectos institucionales negativos que casi siempre acompañan a la subvención de los fertilizantes. Por ejemplo:

- El aprendizaje con la práctica es a lo más una razón en favor de las subvenciones temporales, y probablemente no es aplicable en muchos lugares. Aun en los sistemas agrícolas menos dinámicos (por ejemplo, en los de las zonas semiáridas de África Occidental), los fertilizantes se han utilizado durante una generación por lo menos. Donde hay servicios de extensión en funcionamiento, el mensaje de los fertilizantes circula en forma general después de unos cuantos años. Incluso en los casos en que los servicios son deficientes, los agricultores generalmente han oído hablar de lo que los fertilizantes pueden hacer o han observado sus efectos en explotaciones agrícolas cercanas.

- La aversión al riesgo, que lleva a los agricultores a usar fertilizantes en niveles más bajos que los necesarios para obtener utilidades máximas, puede justificar todo lo más un pequeño grado de subvención en algunas regiones. Además, el uso de fertilizantes no tiene por qué entrañar un aumento considerable de los riesgos; por ejemplo, los agricultores hacen aplicaciones superficiales de urea sólo después de estar seguros de que ha prendido el cultivo. A juzgar por la diferencia entre la cantidad de fertilizante que debe usarse y los niveles efectivos de uso, los efectos de la aversión al riesgo son pequeños. Un estudio del Banco Mundial sugiere que aun cuando los agricultores tienen fuerte aversión al riesgo, su uso de fertilizantes será como máximo un 15% más bajo que lo sería si trataran de incrementar al máximo sus utilidades.

- Las limitaciones del crédito surgen de las imperfecciones de los mercados de capitales, como los flujos de información inadecuados, los altos costos de las transacciones y los requisitos de aval. Como regla general, es mejor eliminar la causa de un problema que tratar de compensar sus efectos. La solución a largo plazo de las imperfecciones de

los mercados de crédito rural radica en el mejoramiento de la operación de los mercados crediticios, no en la subvención de otros insumos.

- Los argumentos referentes a la distribución del ingreso comprenden muchas preguntas empíricas sobre la índole de la demanda de fertilizantes en todas las unidades familiares clasificadas según los niveles de ingreso y la idoneidad y equidad de los sistemas de racionamiento que con frecuencia acompañan a la distribución de insumos subvencionados. Un estudio del uso de fertilizantes en Senegal reveló que los beneficios de las subvenciones eran percibidos en su mayor parte por los agricultores más prósperos, es decir, los de zonas con mejor suministro de agua. Esto es cierto en términos más generales: los agricultores que se benefician más del riego son también los que se benefician más de la subvención de los fertilizantes y a menudo suelen ser los más prósperos.

- Los argumentos referentes al enriquecimiento y la conservación del suelo que se esgrimen en favor de las subvenciones de los fertilizantes no resisten un análisis a fondo. Puede haber buenas razones para una subvención temporal cuando el crecimiento de la población se ha acelerado y es posible que los agricultores no aprendan acerca de los fertilizantes con la rapidez necesaria para impedir graves daños a la calidad del suelo. Sin embargo, en las zonas más vulnerables —los trópicos semiáridos— lo que más se necesita casi siempre es usar abonos orgánicos de menor costo y mejor adaptados a las condiciones imperantes, así como métodos de retención de la humedad, como los camellones para impedir el escurrimiento de las lluvias. Ni lo uno ni lo otro se ve favorecido por la existencia de subvenciones de los fertilizantes, que de hecho incluso desalientan el uso de abonos orgánicos. Además, hay algunas pruebas de que el uso sostenido de fertilizantes químicos puede reducir la fertilidad. Por ejemplo, en Burkina Faso los rendimientos del sorgo disminuyeron después de siete años de fertilización química, como resultado de la acidificación del suelo, la insuficiencia de potasio y la toxicidad del aluminio. Sólo mediante la combinación de fuertes aplicaciones de abonos animales con fertilizantes químicos se pudo mantener o mejorar la fertilidad del suelo.

Aparte de las consideraciones mencionadas, se aducen a menudo argumentos especiales para estimular las políticas de subvención de los fertilizantes. Con frecuencia se piensa que esa subvención se necesita como parte de un conjunto de medidas fiscales encaminadas a minimizar el costo de eficiencia que supone obtener de los agricultores un monto dado de rentas. Si un gobierno

desea gravar a los pequeños agricultores y el único método factible es un impuesto a sus excedentes comercializados, la mejor forma de obtener una cantidad dada de rentas puede consistir a veces en la subvención de los fertilizantes, a fin de aumentar la producción y el volumen de los excedentes comercializados. Este argumento debe tratarse con cautela. En primer lugar, las metas de rentas deben examinarse minuciosamente más bien que darse por sentadas. En segundo lugar, las tasas de subvención y tributación pueden variar radicalmente con el tiempo, de modo que se necesitarán cambios rápidos en las políticas. En tercer lugar, este argumento supone que las subvenciones de los fertilizantes pueden contrapesar la reacción negativa en materia de producción a los bajos precios al productor, supuesto que es discutible en el mejor de los casos. Aun cuando se pueda justificar una subvención en casos especiales, las subvenciones cuantiosas e indiscriminadas que a menudo se aplican no se justifican.

Las subvenciones de los fertilizantes se proporcionan por regla general a través de los sistemas de distribución públicos. Aparte de la ineficiencia que pueden acarrear estos sistemas, las políticas de distribución desalientan a los posibles proveedores privados, como comerciantes, tenderos, transportistas, artesanos locales y grandes agricultores. A largo plazo, el costo más importante de los programas de subvenciones puede de hecho hallarse en los obstáculos que representan para los proveedores privados, cuyos servicios son fundamentales para transformar las economías agrícolas atrasadas. Algunos de los problemas relacionados con los monopolios públicos de distribución de fertilizantes son los siguientes:

- Los fertilizantes comercializados por el sector público llegan con frecuencia demasiado tarde para poder sacarles máximo provecho. Las razones del retraso de las entregas varían de un país a otro, pero algunas son inherentes a la propia comercialización realizada por el sector público. El organismo interesado puede no saber cuál será su presupuesto hasta un momento relativamente avanzado en el ciclo del cultivo. En los casos en que hay un organismo central para gestionar todas las compras gubernamentales, el proceso toma mucho tiempo. La distribución de los fertilizantes en cantidades pequeñas a agricultores muy dispersos puede ser una labor sumamente ardua. Cuando el sector público domina el sistema de transporte, la tarea a menudo es superior a su capacidad.

- Los proveedores gubernamentales ofrecen pocas variedades de fertilizantes, a pesar de que determinados cultivos o suelos necesitan determina-

dos tipos de nutrientes. Los gobiernos suelen cobrar a todos los usuarios el mismo precio, sea cual fuere su ubicación, y ofrecen muy pocas opciones en cuanto a la combinación de nutrientes. Por ejemplo, en Camerún sólo se importaban tres tipos de fertilizantes a comienzos del decenio de 1980: sulfato de amonio, NPK 20-10-10 y urea. Pero cultivos específicos y determinadas regiones o suelos tienen necesidades más precisamente definidas, y con este método no selectivo se proporciona NPK 20-10-10, por ejemplo, para el café y el maíz, en zonas de bosques húmedos y en regiones semiáridas. En gran parte del Sahel, la combinación de fertilizantes que más comúnmente se recomienda para el mijo y el sorgo se basa en la disponibilidad del fertilizante compuesto para el algodón. Un estudio realizado en Senegal en el que se compararon las necesidades óptimas de nutrientes con el fertilizante compuesto estándar contiene algunos indicios del nivel de pérdidas que suponen estos métodos no selectivos. Dicho estudio señaló que cerca del 20% del costo de los fertilizantes podría haberse ahorrado sin efectos negativos para la productividad física. Además, esto no tiene en cuenta todos los posibles beneficios que podrían derivarse del uso de combinaciones más variadas de nutrientes.

- En muchos casos, no se puede satisfacer toda la demanda de los agricultores a precios subvencionados, y ello conduce al racionamiento. Quién obtiene qué cantidad de fertilizantes depende entonces del proceso de racionamiento. Por regla general, este proceso favorece a los agricultores más grandes, con lo que se anula todo beneficio en materia de equidad que se podría haber logrado de otra manera.

- El proceso de racionamiento lleva también a fluctuaciones irregulares en el costo efectivo de obtener fertilizantes, lo que obstaculiza el proceso de aprendizaje. Aun cuando los agricultores sí aprenden a hacer uso óptimo de los fertilizantes, la información a menudo llega a los organismos públicos en forma lenta e imperfecta. Por ejemplo, en Burkina Faso los servicios de extensión siguen recomendando que los fertilizantes compuestos preparados para el algodón se utilicen también para el mijo y el sorgo, a pesar de que los hechos demuestran que es probable que a largo plazo tengan efectos negativos en los rendimientos.

Las dificultades analizadas anteriormente surgen también en el caso de los plaguicidas. La subvención de estos productos puede cambiar radicalmente la rentabilidad relativa de los programas de control de las plagas con uso intensivo de productos químicos, en oposición al uso intensivo de

mano de obra. Por ejemplo, se ha demostrado que las plagas en los algodones de Egipto pueden controlarse: a) eligiendo épocas de plantación en las que se pueda evitar la máxima intensidad de las plagas, b) agregando petróleo residual al agua de riego en el cultivo precedente, c) recogiendo a mano los montones de huevos de las plantas de algodón, d) vigilando cuidadosamente las infestaciones para determinar el momento y la medida de la pulverización química, y e) quemando las cápsulas infestadas al finalizar la temporada. Los agricultores que cultivan arroz en el sur de China también han podido reducir el uso de plaguicidas adoptando variedades resistentes a las plagas, criando patos que se alimentan de insectos en los arrozales, liberando insectos predatorios y agentes patógenos bacterianos y vigilando cuidadosamente las colonias de plagas. Estas técnicas sustituyen los insumos de productos químicos con mano de obra y otros insumos. Las fuertes subvenciones de los plaguicidas orientadas a estimular el control de las plagas pueden tener efectos costosos e imprevistos en la selección de las técnicas utilizadas para lograr este objetivo. Especialmente en los países con abundante mano de obra, puede significar un desperdicio de recursos alentar la sustitución de mano de obra con plaguicidas químicos.

Subvención de la mecanización

Muchos países en desarrollo promueven la mecanización agrícola. Se crean subvenciones implícitas muy cuantiosas cuando los tipos de cambio sobrevalorados se combinan con asignaciones preferenciales de divisas racionadas para adquirir insumos mecánicos, política que han aplicado en una época o en otra países tan diversos como Colombia, Egipto, India y Pakistán. A menudo la maquinaria agrícola recibe un tratamiento arancelario preferencial en relación con el que sería justificable si se aplicaran aranceles aduaneros uniformes a todos los insumos agrícolas e industriales. En Colombia, por ejemplo, a comienzos del decenio de 1960, el derecho de importación de 2% y el impuesto a las ventas de 3% aplicados a los tractores importados eran pequeños en relación con el grado de sobrevaloración de la moneda, en tanto que en el Perú el derecho de importación aplicado a los tractores, de 20%, era aún más bajo que el derecho medio aplicado a las importaciones y muy inferior al porcentaje de reajuste de la moneda en 1967. En algunos casos hay disposiciones relativas al impuesto sobre los ingresos agrícolas que dan lugar a otra subvención al permitir que la maquinaria agrícola se use como refugio

tributario. Esto se hace con mayor frecuencia mediante disposiciones de depreciación acelerada. Un ejemplo extremo de refugio tributario se halla en el código del impuesto sobre la renta del Brasil, que permite una deducción de los ingresos agrícolas de seis veces el valor de la maquinaria en el primer año, generando de esta manera pérdidas tributarias siempre que se compra maquinaria pesada. Otras inversiones agrícolas como el ganado reciben un tratamiento menos favorable, y por supuesto los costos laborales no gozan en absoluto de tratamiento tributario preferencial.

Los beneficios de la subvención son percibidos en general sólo por las explotaciones agrícolas grandes y las regiones con clima favorable y buena infraestructura. La subvención proporciona a la población rural de más recursos una ventaja competitiva a expensas de los grupos más pobres. Por ejemplo, en el Brasil, a medida que ocurrió la industrialización en el estado de São Paulo se privó de mano de obra a las zonas rurales para satisfacer la creciente demanda de las zonas urbanas. Ante la escasez de mano de obra rural, el grado de mecanización habría estado limitado por la emigración de obreros del Nordeste. Sin embargo, el Gobierno otorgó fuertes subvenciones, como parte de un esfuerzo por establecer una industria de maquinaria agrícola, y eliminó los pagos en especie a los trabajadores; estas medidas frenaron el uso de mano de obra y permitieron a la región meridional competir en la producción de caña de azúcar al neutralizar la ventaja del Nordeste con sus costos laborales más bajos. Si bien la caña de azúcar resultó ser lucrativa en el sur, se desviaron para ese fin recursos de otros cultivos que tenían un valor internacional más alto.

Por regla general no hay justificación económica para la subvención de la maquinaria agrícola. Esto no significa que la mecanización no pueda ser lucrativa; puede serlo cuando los salarios son altos o cuando la índole de la actividad la hace especialmente ventajosa (por ejemplo, las bombas para fines de riego). Cuando la mecanización es lucrativa, los agricultores pueden costearla; hasta los de pequeña escala pueden aprovechar sus beneficios utilizando los mercados de arriendo de maquinaria.

Subvención del crédito

En casi todos los países en desarrollo, los gobiernos tienen programas especiales para proporcionar crédito a los agricultores, generalmente a tipos de interés bajos. Los programas de crédito subvencionado por lo común tienen efectos secun-

darios perjudiciales en las instituciones financieras, los mercados financieros rurales y la economía en general.

Muchos de los problemas que surgen son consecuencia del afán de lograr dos objetivos incompatibles: la promoción de una producción eficaz y la transferencia de ingresos a los pobres. Como se verá más adelante, el crédito no es un instrumento eficaz para realizar transferencias de ingresos a los pobres. En lo que respecta al objetivo de producción, el crédito no promueve por sí mismo los aumentos de productividad; lo único que hace es ofrecer oportunidades que los agricultores pueden aprovechar. Si éstos explotan oportunidades menos productivas antes de aprovechar las más productivas, el problema es otro, y es ahí donde debe centrarse la atención. Las políticas de crédito no deben considerarse un mecanismo para contrarrestar las distorsiones en otras partes que dan lugar a la asignación desacertada de los recursos.

Las políticas de crédito están motivadas con frecuencia por la creencia de que los pequeños agricultores no son capaces de obtener préstamos debido a que, a pesar de su capacidad de reembolso, no tienen garantías suficientes; en otras palabras, las instituciones crediticias privadas sobrestiman los riesgos de facilitar préstamos a los pequeños agricultores. En ese caso, sería muy poco apropiado forzar a los prestamistas a otorgar esos préstamos a tipos altamente subvencionados. Una mejor política sería subvencionar a las instituciones crediticias, más bien que a los agricultores, para inducirlos a asumir los riesgos más altos que entraña el crédito a los pequeños agricultores. Esto proporcionaría un incentivo para recabar información acerca de los prestatarios dejados de lado anteriormente y sus oportunidades de inversión.

DISTRIBUCION DEL INGRESO Y CREDITO. Los agricultores prósperos tienen pocos problemas para obtener acceso al crédito. Son los agricultores pobres los que enfrentan restricciones crediticias, especialmente si no tienen títulos bien establecidos con respecto a sus tierras. Aun si tienen acceso al crédito, a menudo parece excesivamente costoso.

Es difícil encauzar el crédito con intereses reducidos hacia los grupos de ingresos bajos. Los tipos de interés bajos estimulan una fuerte demanda de préstamos cuando los recursos son limitados. Por lo tanto, es común que haya una demanda excesiva de crédito (en el Recuadro 5.6 se ofrece un ejemplo del Brasil). Debe adoptarse entonces alguna forma de racionamiento, que suponga un aumento en el costo efectivo del crédito por encima de lo que sugiere el

tipo de interés subvencionado. El aumento de los tipos efectivos puede tener diversas modalidades. Se puede desplazar del prestamista hacia el prestatario exigiendo mayor documentación, viajes adicionales a la ciudad o más tiempo de espera haciendo cola. O se puede reflejar pidiendo a los prestatarios que mantengan saldos compensatorios o que proporcionen una garantía adicional. Los agricultores de ingresos bajos tienden a quedar excluidos por el proceso de racionamiento. Debido a que los costos de las transacciones se fijan con frecuencia de acuerdo con el tamaño del préstamo, los montos más pequeños suelen usarse en primer lugar. Como lo han demostrado estudios de países tan diversos como Bangladesh, Bolivia, Brasil y Honduras, estos costos pueden hacer que el tipo de interés aparentemente bajo resulte casi tan costoso, en términos reales, como los tipos mucho más elevados cobrados por los prestamistas en los mercados informales.

Los préstamos baratos, por lo tanto, no logran redistribuir los ingresos en favor de los pobres de las zonas rurales. El valor de la subvención es proporcional al tamaño del préstamo y los pequeños agricultores tienden a recibir préstamos también pequeños. Los estudios realizados han revelado que es característico que cuantiosas cantidades de crédito agrícola a tipos de interés bajos se concentren en manos de relativamente pocos prestatarios, que generalmente tienen una posición acomodada y gozan de influencia política (véase el Recuadro 5.6).

Los gobiernos pueden ayudar a los prestatarios de ingresos bajos a obtener crédito eliminando los obstáculos que limitan su acceso al crédito comercial. Según estudios realizados en varios países, incluidos Kenya y Tailandia, el acceso al crédito depende parcialmente de la índole de los títulos de propiedad de la tierra, puesto que la tierra es uno de los pocos bienes que los agricultores pueden usar como garantía. Los gobiernos de ambos países tratan ahora de mejorar la calidad de dichos títulos de propiedad. Mediante la eliminación de las restricciones a los tipos de interés, los gobiernos pueden hacer que resulte lucrativo para las instituciones financieras impulsar sus actividades de financiamiento en las zonas rurales. Indonesia ya ha tomado algunas medidas en este sentido, como se señala en el Recuadro 5.7.

PROGRAMAS DE CREDITO Y CULTIVOS PRIORITARIOS. Muchos programas de crédito rural subvencionan los tipos de interés con el propósito de alentar a los agricultores a usar determinados insumos o a sembrar cultivos específicos. Sin embargo, el crédito subvencionado se desvía en gran medida

hacia otros usos. Una estrecha supervisión puede limitar esta desviación, pero es costosa y difícil debido a que los agricultores pueden reasignar otros fondos. La desviación del crédito indica que la opinión de los agricultores respecto a cuáles son

las mejores inversiones no coincide con las prioridades establecidas en los programas de crédito.

Aunque se pudiese evitar la desviación de los fondos, la subvención del crédito puede no ser un instrumento eficaz para promover técnicas o

Recuadro 5.6 Subvención del crédito en el Brasil

La subvención y el control del crédito han tenido importantes repercusiones en los mercados financieros rurales del Brasil. Durante el decenio de 1970, el nivel de subvención del crédito aumentó rápidamente. Esto fue en parte involuntario, puesto que los contratos de crédito estaban establecidos en términos nominales y la inflación efectiva superaba las tasas proyectadas.

Entre 1969 y 1976 el valor anual del crédito rural desembolsado aumentó cuatro veces y media en términos reales, en tanto que el valor agregado en la agricultura llegó aproximadamente al doble. No está claro si este crédito fue usado siempre para los fines previstos. De hecho, puesto que el crédito agrícola en 1975-78 alcanzó niveles equivalentes al valor agregado total en la agricultura, se deben haber desviado cantidades considerables hacia otros fines. La desviación del crédito se evidencia también en muchos casos en que la superficie total para la cual los agricultores obtuvieron crédito subvencionado con destino a un cultivo específico fue superior a la superficie efectivamente utilizada para ese cultivo. Esto resulta aún más notable si se considera que sólo una minoría de agricultores recibieron siquiera algún crédito subvencionado. El censo de 1975 indicó que había aproximadamente cinco millones de explotaciones agrícolas, en tanto que en 1976 hubo sólo 1.800.000 contratos de crédito, y la mayoría de los agricultores que utilizan crédito celebran más de un contrato. La Asociación de Bancos de Desarrollo estimó que el 23% del crédito agrícola se desvió hacia otros fines.

Hay dudas respecto de si se obtuvo algún beneficio neto considerable de la subvención del crédito, aun dentro de la pequeña parte de la agricultura que abarcaron esos programas. Puesto que la tierra proporciona una base para el acceso a la subvención del crédito, su valor aumentó rápidamente. Se instituyó una compleja reglamentación para limitar la desviación del crédito subvencionado. El tiempo y la capacidad empresarial y profesional necesarios para abrirse paso a través del laberinto crediticio pueden haber sido uno de los costos más importantes de estas políticas.

El problema de la desviación del crédito significa que es excesivamente difícil evaluar sus efectos, positivos o negativos, sobre las actividades agrícolas. Hay algunos indicios de que la subvención del crédito estimuló el uso excesivo de la mecanización y los fertilizantes, pero no hay datos empíricos claros que sugieran que haya hecho aumentar la producción o los rendimientos. También es dudoso que los programas de subven-

ciones hayan beneficiado a los agricultores de ingresos bajos, a pesar de una tendencia deliberada en favor de los agricultores del Nordeste y de los de pequeña escala. Los gastos administrativos más altos que resultaron de otorgar crédito a una gran cantidad de pequeños agricultores fueron un desincentivo para los bancos.

La subvención del crédito contribuyó a la inflación y a la desestabilización de la economía en general. El aumento del volumen de crédito, junto con la brecha cada vez más amplia entre los bajos tipos de interés y el costo de los fondos, condujo a subvenciones que en un momento dado llegaron a superar el 5% del PIB; al finalizar el decenio de 1970 la situación se había hecho insostenible. Desde 1980 se han reducido gradualmente las subvenciones mediante la disminución del volumen del crédito real, y desde 1983 se ha indizado el valor de los préstamos. La disminución del crédito para inversión fue especialmente aguda (véase el Cuadro 5.6A). A medida que el volumen de crédito de los bancos federales y estatales disminuyó más rápidamente, los bancos comerciales se vieron forzados a asumir una parte cada vez mayor de la carga que supone otorgar préstamos improductivos. Por su parte, transfirieron los costos a los préstamos no subvencionados, lo que a su vez contribuyó a tipos de interés reales de más de 25% para los prestatarios no subvencionados. Esta experiencia ilustra la forma en que el objetivo de mantener el crecimiento del crédito agrícola en términos reales puede resultar frustrado por la subvención excesiva y la rigidez de las políticas relativas a los tipos de interés nominales.

Cuadro 5.6A Índices del valor real del crédito rural en el Brasil para todos los bancos, 1975-84
(1979 = 100)

Años	Crédito total	Crédito a corto plazo	Crédito para inversión
1975	86	79	108
1976	88	80	115
1977	79	80	76
1978	80	80	80
1979	100	100	100
1980	96	104	71
1981	83	93	51
1982	80	93	42
1983	61	67	41
1984	37	43	18

Recuadro 5.7 Mejoramiento de los mercados financieros rurales en Indonesia

A comienzos del decenio de 1970, el Gobierno de Indonesia inició un programa de crédito para estimular la producción de arroz. Se otorgó crédito a tipos de interés bajos (12%, tipo que resultó negativo en términos reales durante la mayor parte de los años del programa), principalmente para la compra de fertilizantes. Se subvencionaron los precios de éstos y el Gobierno elevó el precio del arroz a cerca de 30% sobre los precios de importación y suministró servicios de extensión agrícola. El crédito subvencionado fue administrado por el Bank Rakyat Indonesia (BRI), banco principalmente rural de propiedad estatal, a través de una serie de sucursales establecidas en poblados de zonas de riego donde había mayores posibilidades de incrementar la producción arroceras.

La producción de arroz aumentó en efecto, en gran medida —se pensaba— gracias al crédito subvencionado. Sin embargo, después de mediados del decenio de 1970, aunque la cantidad de crédito desembolsado en virtud del programa disminuyó en forma pronunciada, la producción de arroz siguió aumentando; esto indicó que el crédito subvencionado no era en sí mismo tan importante como otros elementos, por ejemplo, mejores servicios de extensión y precios más altos para el arroz. ¿Por qué había disminuido la cantidad de crédito desembolsado? Ello se debió en parte a que el crédito del programa no era tan barato como podría sugerir el tipo subvencionado de interés de 12%. Los costos efectivos de obtener crédito eran más altos, especialmente a causa de los intentos de vincular su uso a un conjunto específico de insumos. También disminuyeron los desembolsos porque muchos prestatarios no amortizaron sus préstamos y perdieron de ese modo su derecho a obtener más crédito en virtud del programa. Debido a estos problemas de amortización, se necesitaron mayores subvenciones del Gobierno y surgieron más dudas aún sobre las ventajas de otorgar crédito de bajo costo.

Las sucursales establecidas por el BRI en los poblados participaron en otros dos programas gubernamentales que comenzaron a mediados del decenio de 1970. El primero tenía como objetivo alentar el ahorro mediante el pago a los depositantes pequeños de 15% al año sobre su saldo mensual mínimo. Puesto que este tipo de interés era más alto que el que el banco podía cobrar sobre los préstamos, se precisaba una subvención gubernamental. El segundo programa ofrecía préstamos pequeños a tipos de interés subvencionados de 12% al año, financiados por donaciones del Ministerio de Hacienda para la diversificación en zonas rurales.

A comienzos del decenio de 1980, cuando el precio del petróleo comenzó a bajar, se hizo evidente que el Gobierno ya no estaría en condiciones de apoyar el programa de crédito subvencionado para la produc-

ción de arroz. También se hizo evidente que otras actividades del BRI (como los programas para los ahorradores pequeños y para préstamos pequeños) tendrían que reducirse o abolirse. Dado que el Gobierno había absorbido las pérdidas de explotación de las sucursales de los poblados y compartido el riesgo de las deudas incobrables, pareció que el BRI quedaría con más de 3.000 sucursales —y más de 14.000 empleados— y sin una manera clara de mantenerlos.

Cuando finalmente se hizo la reforma, a mediados de 1983, ésta fue extensa: se eliminaron los controles directos sobre los tipos de interés y el volumen de crédito. El BRI decidió no cerrar sus sucursales en los poblados (el cierre lo habría hecho perder una cuantiosa inversión en la formación de los empleados), sino más bien reorganizarlas. Los tipos de interés sobre la mayoría de los préstamos se alzaron a más de 20% al año y los préstamos podían usarse casi para cualquier fin, situación totalmente diferente del programa de crédito original. Las sucursales de los poblados siguieron pagando 15% al año sobre los depósitos (porcentaje superior a la tasa de inflación). También tuvieron un incentivo para atraer ahorro, ya que obtuvieron utilidades de sus préstamos y, mientras más depósitos tenían, más podían prestar. Además, necesitaban el ahorro para contrarrestar los efectos del menor financiamiento del banco central.

La terminación de las subvenciones favoreció incluso a los beneficiarios previstos inicialmente. Entre mediados de 1983 y mediados de 1985 se duplicaron los depósitos en las sucursales de los poblados. Esto hizo que hubiera más dinero para prestar, y la cantidad facilitada en virtud del nuevo programa de préstamos pequeños alcanzó a más de \$300 millones. Además, las sucursales del BRI en los poblados habían comenzado, en general, a llegar a un punto de equilibrio. Muchísimos más prestatarios reembolsaron sus préstamos: a mediados de 1985 había retrasos en los pagos de sólo el 1% ó 2% de los préstamos pendientes totales —proporción muy inferior a las tasas de incumplimiento en virtud del antiguo programa.

Debido a que los préstamos no tuvieron que gastarse en arroz o en nada que tuviese que ver con la agricultura en general, podría parecer que constituían una oportunidad de sacar recursos de la agricultura. De los 900.000 prestatarios, casi 750.000 indicaron que tomaban préstamos para actividades comerciales: 75% de estos "comerciantes", según se determinó en una encuesta reciente, eran también agricultores. Si bien otros programas de crédito siguen contando con fuertes subvenciones, la reforma de las operaciones de crédito en los poblados ha sido un paso importante hacia la consecución de mercados financieros rurales sostenibles y un mayor ahorro rural.

cultivos específicos. Muchos de los beneficios quedan neutralizados por los servicios deficientes y las demoras o marcados vaivenes en la disponibilidad de crédito. Al vincular el crédito a insumos o cultivos específicos, los programas pueden distorsionar las decisiones comerciales de los agricultores. Si el crédito se subvenciona para financiar la compra de tractores, puede llegarse a estimular una mecanización prematura.

Cuando el marco de políticas es propicio y la tecnología resulta lucrativa, el sector privado suministra insumos y crédito eficazmente. A medida que se diseminó la tecnología moderna en Filipinas, las ventas de insumos agrícolas se hicieron más lucrativas y atrajeron a nuevos participantes a esa actividad. No hubo impedimentos causados por restricciones crediticias. La mayor parte de los nuevos participantes eran agricultores y utilizaron el crédito para atraer clientes. Compitieron lucrativamente con los planes de crédito oficiales ofreciendo decisiones rápidas y acuerdos adaptados a las circunstancias locales. Algunos de esos agricultores incluso permitieron el reembolso en especie. Además de adaptar las condiciones de amortización a las necesidades del cliente, minimizaron el riesgo de incumplimiento aceptando el consejo de los agricultores locales al evaluar los riesgos crediticios, adoptando estrictas medidas contra los morosos y ofreciendo a los clientes una asociación comercial confiable y mutuamente lucrativa, capaz de producir beneficios adicionales en el futuro. Las tasas de reembolso a los acreedores de los poblados fueron mucho más altas que en el caso de las instituciones de crédito oficiales, a pesar de que los mismos grupos de agricultores tomaron préstamos de ambas fuentes de crédito.

EFFECTOS EN LOS MERCADOS FINANCIEROS. El crédito subvencionado afecta tanto a los mercados financieros rurales como al sistema fiscal. En los casos en que se exige a las instituciones financieras asignar una proporción fija de sus préstamos a ciertos prestatarios o sectores prioritarios, el costo de la subvención implícita tiene que recuperarse aumentando los márgenes entre el costo de los fondos para la institución y sus tipos de interés sobre otras operaciones. Los prestatarios que no tienen prioridad recibirán menos crédito y pagarán más por él, y los depositantes obtendrán tipos de interés más bajos.

La fijación de tipos de interés nominales por largos períodos —que es habitual en muchos países— significa que el tipo de interés real varía con la inflación. A medida que este tipo baja (o aumenta),

varían los ajustes del racionamiento y las garantías en formas que dificultan juzgar cómo cambia el costo efectivo de obtener crédito para equiparar la oferta y la demanda. De este modo, los gobiernos pierden el control del mecanismo mismo que tratan de utilizar para cumplir sus objetivos en materia de política crediticia. Además, según el método de financiamiento utilizado, los intentos de aumentar el volumen del crédito rural en términos reales durante períodos de inflación pueden incrementar considerablemente la tasa de inflación o conducir a tipos de interés reales muy elevados en otros mercados. Las reformas del crédito rural deben combinarse con reformas generales en el sector financiero, y se debe hacer mucho mayor hincapié en tipos de interés flexibles y relacionados con el mercado.

Las operaciones crediticias subvencionadas también hacen que resulte difícil estimular el ahorro rural aumentando los tipos de interés sobre los depósitos. Cuando estos tipos suben, se elevan los costos presupuestarios del programa de subvenciones. Además, un prestatario que reciba un préstamo a un tipo de interés bajo puede simplemente depositar su importe para obtener una ganancia. Por lo tanto, la subvención del crédito va aparejada con frecuencia a tipos más bajos sobre los depósitos. Los efectos en el ahorro rural pueden ser muy importantes; si los tipos de interés son inferiores a la tasa de inflación, las tasas de ahorro resultan afectadas negativamente. Algunos han sostenido que un tipo de interés negativo no desalienta el ahorro rural, porque estiman que este ahorro no responde sensiblemente a los tipos más altos de interés. Sin embargo, en la India, país donde se abrieron sucursales rurales principalmente para desembolsar préstamos agrícolas, los depósitos fueron tan considerables —a causa de la disponibilidad de tipos de interés generalmente positivos— que a algunas autoridades les preocupó la sangría de fondos de las zonas rurales. Lo ocurrido en la India se ha repetido en muchos otros países que han mejorado los incentivos al ahorro rural. En el Japón, los depósitos recibidos desde comienzos del decenio de 1920 por las cooperativas agrícolas han sido mayores que los préstamos agrícolas financiados por las cooperativas y han contribuido a los flujos de capital privado analizados en el Recuadro 4.9 del Capítulo 4. El ahorro de las familias rurales aumentó rápidamente en el Japón de la posguerra a medida que se elevaron los ingresos rurales. Del mismo modo, en Corea los tipos de interés sobre los préstamos y depósitos casi se duplicaron después de 1965, dando como resultado tipos reales

de más de 8%. El ahorro medio de las familias agrícolas aumentó rápidamente a mediados del decenio de 1970. Una reacción rápida del ahorro ha sido una característica de las unidades reformadas de crédito establecidas en los poblados de Indonesia (véase el Recuadro 5.7) y de los programas de ahorro y préstamo creados por las cooperativas del café en Kenya.

Sistemas de incentivos orientados a programas específicos

Las subvenciones y los impuestos de diversos tipos forman parte con frecuencia de los conjuntos de medidas que los gobiernos adoptan para promover el desarrollo de zonas y cultivos determinados. Por regla general, la finalidad de estos sistemas de incentivos es ayudar a lograr los objetivos inmediatos de los programas de desarrollo: por ejemplo, atraer la participación de los agricultores y persuadirlos a elegir insumos, cultivos y otras prácticas que se consideren necesarios para lograr buenos resultados.

Un aspecto decisivo del éxito de un programa promocional es el mantenimiento de su viabilidad financiera y económica después de los años iniciales, de modo que se pueda retirar o reducir considerablemente la ayuda del sector público. Para ello se necesita no solamente que los agricultores, comerciantes y otros participantes en las actividades del programa comiencen con las prácticas adecuadas, sino también que cuenten con el incentivo para modificar sus decisiones según cambien las circunstancias. Para lograr la viabilidad a largo plazo, los incentivos especiales ofrecidos inicialmente deben retirarse de forma gradual. Si un organismo gubernamental sigue participando por un largo período, debe hacer hincapié en la flexibilidad en la toma de decisiones y tener en cuenta las ramificaciones más extensas de las diversas medidas adoptadas para ayudar a los participantes en el programa.

FOMENTO DE CULTIVOS ARBOREOS. Los programas de fomento de cultivos arbóreos ilustran algunos de los problemas que surgen con los programas muy subvencionados. Muchos gobiernos estimulan a los agricultores a adoptar nuevas variedades de cultivos arbóreos y tecnología moderna estableciendo organismos especiales que fijan metas en cuanto a la cantidad de tierra que se ha de replantar o plantar por primera vez con esas nuevas variedades. Los organismos a veces hacen demostraciones de las nuevas variedades o técnicas en

zonas limitadas y por breves períodos. Cuando lo hacen, no entorpecen el funcionamiento de los mercados, especialmente si los beneficiarios reembolsan los costos de los insumos. Estos proyectos pueden demostrar a los agricultores y a los posibles proveedores de insumos y crédito la alta rentabilidad de las actividades recomendadas. No desplazan al sector privado, sino que más bien lo estimulan.

No obstante, los organismos pueden intervenir también para empeorar las cosas, especialmente si las actividades de fomento de los cultivos no están limitadas en cuanto al tiempo o alcance. Los sistemas de incentivos adoptados a través de los programas pueden tener efectos contrarios tanto dentro de las zonas de los programas como fuera de ellas, y las decisiones sobre materias tan fundamentales como la elección de los cultivos y las técnicas de producción pueden tornarse inflexibles y difíciles de alterar.

Los tipos de problemas que deben considerarse al formular sistemas de incentivos orientados a programas específicos para cultivos arbóreos pueden ser bastante sutiles. En el Recuadro 5.8 se presenta un ejemplo relacionado con los programas de replantación de caucho en Tailandia.

RIEGO Y RECUPERACION DE COSTOS. Por más que la ampliación del riego del sector público ha constituido un logro importante en los países en desarrollo durante los últimos decenios, los beneficios del riego a menudo han sido menores de lo que podrían haber sido a causa de las deficiencias de mantenimiento y funcionamiento. En algunos países —como Egipto y Pakistán— los proyectos de rehabilitación han adquirido prioridad con respecto a la ampliación hacia nuevas zonas. El uso excesivo de agua en algunos casos ha contribuido al anegamiento y la salinización. En el Perú, por ejemplo, el 25% de las 800.000 ha preparadas para riego en la zona de la costa tienen problemas de salinidad.

El cobro a los agricultores por el agua que usan puede incrementar los beneficios del riego. Si tienen que pagar las cantidades efectivas que consumen, no desperdiciarán agua y seleccionarán cultivos que reflejen el costo del agua y de otros insumos. Los ingresos generados facilitarán el financiamiento de las actividades de mantenimiento y las nuevas ampliaciones del riego. No es probable que la capacidad de pago de los agricultores constituya un problema en sistemas bien mantenidos, especialmente si los fertilizantes y las semillas pueden obtenerse fácilmente en los mercados locales. Sus ingresos netos pueden ser

Recuadro 5.8 Programas de replantación de caucho en Tailandia

Durante 25 años el Gobierno de Tailandia ha apoyado planes para estimular a los agricultores a replantar árboles de caucho. Los elementos principales de esta política han sido las donaciones a los agricultores para sufragar cerca de la mitad de los costos de replantar con variedades clónicas de alto rendimiento, un gravamen aplicado a las exportaciones de caucho para financiar el programa de replantación y un impuesto de exportación separado para obtener recursos con destino al presupuesto del Gobierno. Las donaciones para replantación se desembolsan durante un período de seis años bajo la supervisión de un organismo de replantación, a fin de asegurar que los agricultores se atengan a las prácticas recomendadas.

El programa de replantación de Tailandia tiene dos objetivos: reemplazar, en amplias superficies, los árboles de caucho de bajo rendimiento con variedades modernas de alto rendimiento y lograr que los agricultores estén al tanto de los avances tecnológicos. Después de un comienzo lento y algo vacilante en el decenio de 1960, se habían replantado cerca de medio millón de hectáreas —aproximadamente el 50% de la superficie total dedicada a caucho— al iniciarse el decenio de 1980. La considerable asistencia prestada para la replantación estimula a los agricultores a ingresar al programa a pesar del gravamen y el impuesto de exportación. El organismo de replantación ha superado con éxito muchos de los problemas de ejecución que han entorpecido los esfuerzos de este tipo en otros países. Las evaluaciones muestran que las tasas de rentabilidad económica han sido satisfactorias. El programa, que cuenta con el apoyo del Banco Mundial, puede considerarse como un ejemplo de intervención bien lograda del sector público.

Sin embargo, los programas de este tipo pueden tener efectos secundarios adversos a menos que se formulen minuciosamente. La eficacia del cultivo del caucho está determinada no sólo por las variedades de árboles sino también por la calidad de la sangría. Se precisan una sangría de baja intensidad y buena calidad y un mantenimiento costoso para extender la vida productiva de los árboles y aumentar la producción total antes de que se haga necesario replantar. No obstante, las medidas de recuperación de costos y las políticas de fijación de precios influyen en la selección de técnicas: el gravamen y el impuesto de exportación tienden a desalentar la producción, en tanto que el

otorgamiento de donaciones cuantiosas para la replantación puede incitar a los agricultores a adoptar un método de sangría de alta intensidad y prácticas de mantenimiento deficientes. De ser así, se reducirían las ventajas de las técnicas que el Gobierno quiere promover, los rendimientos serían más bajos y la vida productiva sería más corta de lo previsto.

El programa puede desalentar también la plantación con caucho de nuevos terrenos, pues los agricultores que lo hacen no pueden recibir donaciones, a pesar de que aún soportan la carga del gravamen y el impuesto de exportación. Las nuevas plantaciones fueron la causa principal del aumento de la producción de caucho hasta hace muy poco tiempo, cuando el programa acelerado de replantación adquirió mayor importancia. La disminución del ritmo de las nuevas plantaciones puede haber estado relacionada con un aumento anterior de los impuestos de exportación y con el propio proyecto de replantación, que centró el apoyo del sector público en esta actividad.

Finalmente, el programa puede desalentar la diversificación hacia otros cultivos posiblemente más lucrativos, lo cual podría socavar el financiamiento del organismo de replantación y su programa, que dependen del gravamen aplicado al caucho. Puesto que el caucho es el cultivo con que están más familiarizados los funcionarios del organismo de replantación, tienden a estimular la replantación precisamente de este cultivo y no de otros. Además, las donaciones para replantación de otros cultivos han sido más bajas que para el caucho y dependen del cumplimiento de rigurosas condiciones. Estas razones pueden haber contribuido al hecho de que, a pesar de la amplia variedad de cultivos para los que se han otorgado donaciones, hayan sido de poca monta las superficies replantadas con cultivos que no sean el caucho.

Estas inquietudes no se han perdido de vista al llevar a cabo etapas sucesivas del programa de replantación de caucho en Tailandia. A pesar de las posibilidades de que ocurran los efectos adversos mencionados, el programa ha seguido siendo económicamente viable. Este caso ilustra también el hecho de que los países en desarrollo se pueden especializar con muy buenos resultados en productos primarios para exportación promoviendo los cambios técnicos, no obstante el descenso a largo plazo de los precios reales en los mercados mundiales.

muchas veces más altos, y también más seguros y estables, que los de los agricultores de las zonas sin riego.

Desafortunadamente, hay pocos países donde los controles del consumo de agua permitan establecer tarifas volumétricas. En los sistemas de

distribución presurizada, como los de Chipre, Estados Unidos y Francia, el consumo de agua puede determinarse a través de medidores en poco más o menos la misma forma que en otros servicios públicos. Las tarifas volumétricas son también factibles en los sistemas de riego de superficie si se

usan compuertas de exclusiva calibradas, como en Jordania, Marruecos y Túnez. Estas tarifas se aplican también en los sistemas de pozos entubados en el estado de Uttar Pradesh, en la India. Aun si el consumo de agua no puede verificarse directamente —como en la mayoría de los sistemas de superficie de los países en desarrollo— los gravámenes anuales aplicados a las hectáreas regadas permiten establecer algún tipo de enlace con el consumo de agua si se los diferencia según las necesidades de profundidad del agua de los cultivos plantados.

Cuando no es factible aplicar tarifas basadas en el consumo efectivo de agua, hay buenas razones para establecer gravámenes de valorización o derechos de acceso. Estos cargos pueden ser fijos —tantos dólares por hectárea— o pueden diferenciarse ampliamente según los niveles de ingresos. La lógica es sencilla: los gobiernos de muchos países gastan grandes cantidades de recursos en riego, con frecuencia hasta la mitad del presupuesto total de inversiones en agricultura. Como se señala en el Capítulo 4, obtener el valor de un dólar de recursos públicos puede costar a menudo más de un dólar debido a la ineficiencia que entraña la tributación, en especial los costos de eficiencia de los impuestos sobre la producción agrícola. En contraste con ello, los costos de eficiencia que supone un gravamen de valorización por hectárea serían mínimos. Salvo que el gravamen sea muy alto, los únicos costos serían los de administrarlo y recaudarlo.

Al igual que los impuestos territoriales que se analizan en el Capítulo 4, para fines de obtención de ingresos los gravámenes de valorización son mecanismos mucho más eficaces que los impuestos a los productos. De modo que los fuertes gastos en riego no sólo crean beneficios para los agricultores sino que también brindan la posibilidad de obtener recursos en forma mucho más eficiente que a través de la tributación general. Además, los gravámenes de valorización son equitativos; su utilización es muy semejante a la aplicación de impuestos sobre la propiedad urbana para financiar mejoras en las ciudades.

¿Por qué entonces los ingresos generados por las tarifas de agua y los gravámenes de valorización en las zonas regadas no son por lo general ni siquiera suficientes para sufragar los costos de mantenimiento y operación en los países en desarrollo? En parte la razón es la persistencia en algunos países de la idea de que el agua es un bien gratuito de la naturaleza y no se debe cobrar por ella. Más importante aún es el hecho de que la capacidad para

imponer gravámenes de valorización depende de las mejoras que efectivamente se lleven a cabo. Esto a su vez depende de la fiabilidad del suministro de agua oportuno a los agricultores, de los precios de los productos y los insumos complementarios y de la calidad de los servicios de extensión. Los deficientes resultados de la recuperación de costos en los países en desarrollo sugieren que los beneficios de las inversiones en riego están lejos de hacerse realidad plenamente.

En el caso del riego —elemento tan decisivo para mantener buenos resultados en la agricultura— la gran tarea estriba en formular sistemas y políticas que permitan derivar de él plenos beneficios, así como una mayor recuperación de costos. Dado el alto costo del financiamiento público, en igualdad de circunstancias es preferible un plan que permita una mayor recuperación de costos que uno con una baja recuperación. Puede haber justificación en algunos casos para elegir sistemas de riego con mayores gastos de capital si así se asegura la buena recuperación de los costos.

Reformas de las políticas

En este capítulo y en el Capítulo 4 se han destacado muchas de las dificultades que unas políticas macroeconómicas, comerciales y de precios inadecuadas crean para la agricultura. Algunas de las importantes enseñanzas al respecto son las siguientes:

- Las políticas macroeconómicas pueden introducir un fuerte sesgo contrario a la agricultura. Los tipos de cambio y la estructura general de los precios y los impuestos deben tratar a los diferentes sectores de la economía en forma equitativa.
- Las políticas de subvención de los precios al consumidor son costosas y frecuentemente no benefician a los grupos de ingresos bajos en la medida deseada, beneficiando en cambio a los grupos de ingresos medianos y más altos en grado considerable. Las subvenciones a los consumidores pueden ser eficaces sólo si se limitan a los grupos de ingresos más bajos y si sus costos se controlan a niveles que la mayoría de los países en desarrollo puedan sufragar sin tener que recurrir a formas de financiamiento altamente distorsionarias o inflacionarias.
- La subvención de los insumos no es un método eficaz para neutralizar los efectos adversos de los precios bajos de los productos, ni es tampoco un mecanismo adecuado para redistribuir el ingreso, puesto que beneficia sobre todo a los agricultores más grandes y en mejor situación económica.
- Si bien los gobiernos han cumplido un papel

importante en la agricultura por medio de sus gastos en actividades que el sector privado no financia por carecer de incentivos, no debe subestimarse su papel en la creación de condiciones propicias para los mercados privados. Aunque en unos cuantos países se han logrado considerables progresos, otros gobiernos podrían hacer más eliminando los monopolios paraestatales y mejorando el marco jurídico e institucional necesario para el funcionamiento de mercados privados competitivos.

La lista precedente no es nueva; muchos gobiernos de países en desarrollo reconocen la necesidad de la reforma y varios han iniciado la ejecución de programas de reformas. La experiencia del último decenio ha comenzado a disipar la noción pesimista de que es imposible realizar una reforma positiva debido a las restricciones políticas. Ha habido reformas notabilísimas —se podría decir que incluso revolucionarias— y ha habido otras de menor alcance, pero que de todos modos han tenido considerables efectos positivos.

Reformas de las políticas en China

Las reformas agropecuarias de más vasto alcance del último decenio han sido las implantadas en la República Popular de China. Debido a su magnitud —concernen a todos los aspectos de la organización de la producción agropecuaria, la fijación de precios y la comercialización de los productos del sector y la asignación de la mano de obra entre las actividades agrícolas y no agrícolas— conviene considerar estas reformas y sus efectos con cierto detalle.

Antes de 1955, la agricultura en China se desarrollaba en unos 100 millones de explotaciones familiares, con un promedio de algo menos de una hectárea cada una. Entre 1955 y 1958, la organización de la agricultura se transformó primero en cooperativas y luego en unas 55.000 comunas, y se adoptaron la planificación directa y los controles de las adquisiciones. Las superficies sembradas, la producción y las metas en materia de adquisiciones se convirtieron en los principales mecanismos de la política agrícola. Se lograron buenos resultados en algunas esferas: la obtención y generalización de variedades de semillas modernas (especialmente de arroz enano, maíz híbrido y sorgo híbrido, todas de alto rendimiento); un aumento de dos tercios en la superficie regada y un aumento aún mayor en la proporción de tierra regada con agua abastecida mediante bombas, y la creación de una industria de fertilizantes químicos moderna y extensa.

Sin embargo, la agricultura contribuyó apenas modestamente al crecimiento de la economía durante 1958-77, que a su vez fue también modesto. Las razones principales fueron la premura con que se creó el sistema de comunas, el hincapié que se hizo en el igualitarismo en la distribución de las recompensas dentro de las unidades contables, la prohibición de hacer ventas privadas de cereales, las restricciones al comercio interno y la promoción de la autosuficiencia en materia de alimentos básicos en el nivel provincial.

A mediados del decenio de 1970, la producción de cereales per cápita no era mayor que la de los dos decenios anteriores. La producción de soya en 1975-77 fue un 30% inferior a la de 1965-66 y la de algodón per cápita fue un 25% inferior a la de 1965-66. El lento crecimiento de la producción agrícola, combinado con los estrictos controles aplicados a las actividades no agrícolas de los campesinos, hizo que prácticamente se estancaran los ingresos agrícolas. En 1977-78, el promedio de ingresos rurales reales fue, a lo más, apenas ligeramente superior al nivel de 1955-57. En 1978, China ya no era autosuficiente en materia de cereales y hubo de importar este producto para abastecer a cerca del 40% de su población urbana.

Las reformas que se iniciaron en 1979 tenían como objetivo mejorar los incentivos a los agricultores y reducir la intervención de los funcionarios de planificación. Algunos elementos de la reforma se instituyeron al nivel de la población rural, más bien que desde las altas esferas gubernamentales. El primer paso importante fue aumentar los precios agrícolas entre 25% y 40% en 1979, primer ajuste considerable de dichos precios en 12 años. El sistema de precios múltiples que se estableció proporcionó mejores precios, permitió aumentar la producción y dio auge a la comercialización a través de los cauces estatales, como se mencionó en el Capítulo 4. Al mismo tiempo, se modificaron los precios relativos de diversos productos agrícolas y el Estado levantó antiguas prohibiciones que impedían la venta de cereales en los mercados rurales. El objetivo era estimular a las diferentes regiones a especializarse en los cultivos que pudiesen producir más eficientemente. En algunos casos, el Estado garantizó el suministro de cereales, a fin de estimular la producción especializada de cultivos distintos de aquéllos, y se atenuaron las restricciones al comercio entre las regiones. El Gobierno permitió además la experimentación con la disolución de las granjas colectivas en las regiones más pobres del país. Estas reformas resultaron ser populares y fructíferas,

y hacia fines de 1983 cerca del 95% de las familias agrícolas administraban sus propias parcelas bajo contratos con las granjas colectivas. A fin de dar mayor seguridad y más incentivos a las inversiones en el mejoramiento de la tierra, se ha garantizado a muchas familias el derecho a administrar sus explotaciones agrícolas por lo menos durante 15 años. Existen ahora ciertas posibilidades de subarrendar la tierra y en algunas provincias se han dictado leyes que permiten a los padres traspasar las granjas a sus hijos. A mediados del decenio de 1980, la agricultura colectiva ha cedido el paso a la administración familiar sobre una base individual, si bien no al título de propiedad oficial.

El ritmo de crecimiento del sector agropecuario desde que se iniciaron las reformas no tiene precedentes (véase el Cuadro 5.3). La producción de cereales aumentó de 305 millones de toneladas en 1978 a 407 millones en 1984, lo que representa una tasa media anual de casi 5%; per cápita, la producción cerealera ha sobrepasado tanto el nivel de referencia fijado por el Gobierno, de 302 kg en 1957, como el nivel alcanzado a comienzos del decenio de 1930, que fueron los últimos años normales antes de la segunda guerra mundial. Los resultados han sido aún más notables en lo que toca a los cultivos distintos de los cereales. Después de dos decenios de flojo crecimiento, la producción ha subido de forma vertiginosa desde 1978: en el caso del algodón, que ha ocupado tradicionalmente el segundo lugar entre los cultivos más importantes de China (después de los cereales), las cosechas casi se triplicaron entre 1978 y 1984; la producción de semillas oleaginosas llegó a más del doble, y la de carne de cerdo, vacuno y cordero sobrepasó los 15 millones de toneladas en 1984, un aumento de cerca de 80% desde 1978. A excepción de los pro-

Cuadro 5.3 Aumento de la producción de determinados productos básicos en China, 1957-84

(variación porcentual anual media)

Productos	1957-78	1978-84
Cereales	2,1	4,9
Soya	-1,1	4,2
Algodón	1,3	18,7
Cultivos oleíferos	1,0	14,6
Caña de azúcar	3,4	11,1
Remolacha azucarera	2,8	20,5
Té	4,2	7,4
Tabaco	7,0	15,2
Carnes	3,7	10,1
Pescado	1,9	4,6

Fuente: Lardy (documento de antecedentes).

Cuadro 5.4 Aumento de los rendimientos de determinados productos básicos en China, 1957-83

(variación porcentual anual media)

Productos	1957-78	1978-83
Cereales	2,6	6,1
Algodón	2,1	11,5
Maní	1,4	6,0
Semilla de colza	3,1	10,2
Caña de azúcar	0,0	4,3

Fuente: Lardy (documento de antecedentes).

ductos acuáticos, los niveles de producción agropecuaria alcanzados a fines de 1984 eran muy superiores a las metas establecidas para 1985 por el Comité Central cuando aprobó las medidas iniciales de reforma del sector en diciembre de 1978. China también ha invertido su creciente dependencia de los cereales importados, transformándose en un exportador neto de cereales secundarios (especialmente maíz), soya y algodón en rama, todos ellos productos que debía comprar en los mercados internacionales hace sólo unos pocos años. En 1984, China registró su mayor superávit comercial agropecuario en 35 años.

El notable crecimiento de la agricultura china desde 1978 se alcanzó sin aumentos pronunciados en el total de insumos agrícolas: sólo se incrementó el uso de fertilizantes químicos. La cantidad de tierra bajo cultivo disminuyó en cerca de 4% entre 1978 y 1983, al igual que sucedió con el uso de otros insumos, como el agua y los plaguicidas. La superficie de tierras agrícolas bajo riego, la cantidad de tierras regadas mediante bombeo mecanizado y el uso de tractores para la preparación de tierras disminuyeron en términos absolutos entre 1979 y 1983. Dado el aumento de las oportunidades de empleo en las empresas rurales pequeñas, el número de trabajadores rurales ocupados en la agricultura probablemente ha descendido también. El promedio de ingresos agrícolas per cápita a precios corrientes aumentó de 134 yuan en 1978 a 355 yuan en 1984. Aun tomando en cuenta los aumentos de los precios, no cabe duda de que la mejora de los ingresos reales en las zonas rurales durante los últimos siete años ha sido muy considerable, y probablemente supera a la alcanzada en los tres decenios anteriores.

Con la posible excepción del algodón, no hay indicios de que se haya logrado algún adelanto en la tecnología agrícola que explique el aumento de los rendimientos que se expone en el Cuadro 5.4. Es un hecho que se ha incrementado el número de tractores pequeños, el número de camiones usados

para el transporte rural y el uso de fertilizantes químicos. Sin embargo, la mayor parte del aumento de la productividad en que se fundamentan los notables resultados alcanzados por China es consecuencia de la utilización más eficiente de los recursos existentes.

Las reformas abarcaron numerosos otros aspectos

además de los ya mencionados. En especial, se permitió a las familias ocuparse en actividades no agrícolas que habían estado prohibidas en la mayoría de las comunas. Las ferias o mercados rurales que se habían limitado durante la revolución cultural se estimularon nuevamente y hay ahora más de 43.000 de dichos mercados en las zonas rurales

Recuadro 5.9 Mejoras de las políticas agrícolas en Bangladesh

Bangladesh es un ejemplo de la manera en que unas reformas de las políticas como las analizadas en los Capítulos 4 y 5 pueden rendir frutos en gran escala incluso en los países más pobres. Bangladesh es uno de los países más densamente poblados del mundo, y sus 100 millones de habitantes tuvieron un ingreso medio per cápita de sólo \$130 en 1983. Tiene tierras fértiles y agua en cantidad relativamente abundante, pero pocos recursos naturales de otro tipo. El país, que está situado en el delta activo más grande del mundo, es propenso a inundaciones y ciclones durante el período de los monzones, y a sequías en otras épocas. La agricultura es el corazón de la economía de Bangladesh, pues genera cerca del 50% del PIB y representa alrededor de tres cuartas partes del empleo y las exportaciones.

El Gobierno comenzó el proceso de reforma de sus políticas a fines del decenio de 1970 en circunstancias excepcionalmente difíciles. Después de la guerra de independencia, la producción agrícola disminuyó, aumentaron los precios internos de los alimentos a niveles muy por encima de los precios del mercado mundial y los salarios rurales bajaron en términos reales entre 1971 y 1975. Hubo una hambruna en 1974 y Bangladesh pasó a depender considerablemente de la ayuda alimentaria. Aunque la tasa de aumento de la producción agrícola anual se recuperó hasta llegar a un 3% a fines del decenio de 1970, dicho aumento fue sólo algo más rápido que el de la población, que crecía a razón de un 2,6% al año. En 1979, después de una grave sequía, se registró otra hambruna.

El Gobierno reaccionó ante estas dificultades ampliando la inversión pública en la agricultura, concentrándose en pequeños proyectos de riego con costos bajos y rendimientos rápidos, incrementando el papel del sector privado y mejorando la eficacia de los organismos públicos. La asignación correspondiente a la agricultura en el presupuesto de desarrollo —excluidas las subvenciones de los fertilizantes—, que había bajado de 34% en 1973-74 a apenas 19% en 1977-78, se restituyó a un 28% como promedio entre 1978-79 y 1984-85. La superficie abarcada por las instalaciones modernas de riego se duplicó, a un ritmo cerca de tres veces más rápido que durante los cinco años previos.

El aumento de la inversión pública en la agricultura habría sido imposible sin una pronunciada reducción de las subvenciones, especialmente las de los ferti-

zantes. Entre 1978-79 y 1984-85, las subvenciones de los fertilizantes se redujeron de alrededor de 10% del presupuesto de desarrollo a 2,4%. La subvención unitaria disminuyó de 50% del costo a 17%. No obstante, las ventas de fertilizantes han seguido aumentando en más de 10% al año. Una razón es que la distribución al por menor se traspasó al sector privado, al que le resultó lucrativo distribuir los fertilizantes en todo el país en el momento oportuno, lo que representa un contraste notable con los frecuentes casos de escasez en el decenio de 1970, que a menudo significaron que los fertilizantes podían obtenerse sólo a precios muy superiores a los oficiales. Del mismo modo, el acceso del sector privado a las actividades de distribución de equipo de riego liviano ha sido una razón importante del rápido crecimiento de la mecanización agrícola durante los últimos años.

También se han obtenido buenos resultados en la distribución de cereales. El Gobierno suspendió las leyes contra el acaparamiento, abolió el sistema de acreditación mediante el cual se designaba a comerciantes de cereales para adquirir el producto en nombre del Gobierno, y se levantaron las restricciones que impedían al sector privado importar cereales. Actualmente cerca del 85% de la comercialización interna de cereales corresponde al sector privado. Gracias a la construcción de suficientes instalaciones de almacenamiento, dicho sector ha sido especialmente eficaz en cuanto a limitar los aumentos temporales de los precios de los cereales entre cosechas. La reducción de las subvenciones a los consumidores urbanos permitió al Gobierno ampliar rápidamente la inversión rural y los programas de auxilio ofreciendo programas de nutrición y de alimentos por trabajo para la población pobre. Las inversiones han proporcionado trabajos rurales equivalentes al empleo en jornada completa a cerca de un millón de trabajadores sin tierra, y se han usado para mantener caminos, canales y terraplenes, que son fundamentales para el crecimiento agrícola.

El Gobierno combinó la reducción de las subvenciones y la ampliación de los planes de asistencia rural con políticas cambiarias más adecuadas e incentivos a la exportación. Redujo o abolió los impuestos de exportación aplicados al yute, el té, los camarones y otras exportaciones agrícolas, lo que contribuyó al incremento sostenido de las mismas. Como resultado de

y 4.500 en las ciudades. Las ventas directas a los consumidores urbanos por los agricultores estaban prohibidas antes de 1979. Las empresas municipales empleaban a 60 millones de trabajadores agrícolas excedentes a fines de 1980. Se ha permitido por lo menos a 20 millones de familias agrícolas convertirse en unidades familiares especiali-

ello:

- La producción agrícola ha aumentado en cerca de 3,5% al año.

- La agricultura ha generado directa o indirectamente la mayor parte del aumento del empleo, y los salarios rurales han subido cerca de 15% más que los precios de los cereales.

- Se ha intensificado la adopción de variedades de alto rendimiento, el consumo de fertilizantes ha aumentado en más de 10% al año y las instalaciones de riego, drenaje y control de inundaciones abarcan actualmente cerca de una cuarta parte de la superficie de cultivo, en comparación con menos del 10% a comienzos del decenio de 1970.

- La agricultura está en mejores condiciones de hacer frente a los desastres naturales. En cuatro de los últimos cinco años, los cultivos de cereales han logrado rendimientos sin precedentes, a pesar de monzones desfavorables, inundaciones y sequías.

- Las importaciones de cereales, aunque aún son altas, han disminuido como proporción del consumo total y Bangladesh depende ahora menos de la ayuda alimentaria. Una proporción grande y creciente de dicha ayuda, que actualmente es de cerca de 50%, se destina al financiamiento de programas orientados especialmente a ayudar a los pobres de las zonas rurales.

- Los agricultores se han diversificado, abandonando el arroz en favor del trigo. El trigo se cultiva durante la estación seca entre el arroz, cuando los campos quedarían de otra manera incultos; es menos costoso de producir y es superior desde el punto de vista de la nutrición. Durante el último decenio, la producción de trigo ha aumentado de prácticamente cero a cerca de 10% de la producción total de cereales. El consumo se ha incrementado de 10% aproximadamente a casi 20% del consumo total de cereales.

- Han aumentado y se han diversificado las exportaciones. Los exportadores de yute han logrado una proporción más alta del mercado mundial, a pesar de la caída de los precios y la baja de la demanda. Las exportaciones de otros productos agrícolas, como los camarones, el té y el cuero, han crecido en más de 10% al año y representan actualmente el 30% de las exportaciones totales, en comparación con alrededor de 15% a comienzos del decenio de 1970.

zadas y ya no se les exige producir cereales u otros cultivos específicos.

Y el proceso de reformas continúa. En 1984 y 1985 se eliminó el requisito de hacer entregas al Estado con respecto a la mayoría de los productos agrícolas, incluidos el algodón y los cereales. El sistema doble de precios ha sido reemplazado por un precio único y por contratos de los organismos de adquisición con los agricultores.

Otras reformas

Ha habido también cambios de gran alcance en las políticas agropecuarias de otros países, por ejemplo, Chile y Turquía. Los cambios de ese tipo que acompañaron a la liberalización económica general en Chile después de 1973 tuvieron como consecuencia un aumento espectacular del volumen del comercio agrícola. Las exportaciones de productos agropecuarios subieron de \$18 millones en 1972 a \$375 millones en 1984, parcialmente como resultado del incremento en más de diez veces del volumen de las exportaciones de frutas y hortalizas; las de productos de madera, pulpa y madera de construcción aumentaron de \$26 millones en 1972 a \$376 millones en 1984. Aunque la balanza comercial agropecuaria mejoró notablemente, se incrementaron también las importaciones de alimentos —especialmente de trigo, arroz y maíz— durante el decenio de 1970. Sin embargo, como resultado del mejoramiento de las políticas cambiarias, la producción interna de cereales aumentó en cerca de 48% entre 1982 y 1984 y las importaciones han disminuido considerablemente.

Las reformas efectuadas en Turquía son mucho más recientes. Como parte de las reformas generales adoptadas por el Gobierno en 1980, se rebajaron las subvenciones de los insumos y los precios de sostén para la producción y se redujo la subvención del crédito. Se incrementó considerablemente el tipo de cambio real, con garantía de que se mantendría en el nuevo nivel, y se estimularon las exportaciones. Si bien el aumento del PIB agrícola fue reducido en 1981 —en parte debido a la escasez de petróleo y a las condiciones climáticas desfavorables— éste se recuperó rápidamente y llegó a una tasa anual de cerca de 3% en 1982 y 1983 y de 3,7% en 1984. En cambio, las exportaciones agropecuarias reaccionaron inmediatamente, aumentando a una tasa anual de 17,7% en 1980 y 1981. La tasa anual de crecimiento del valor de las exportaciones bajó pronunciadamente de ahí en adelante, debido al descenso de los precios mundiales de los productos básicos,

pero el incremento de las exportaciones agroindustriales compensó parcialmente esta disminución. Las reformas de mayor alcance llevadas a cabo en el ámbito de la agricultura, que se iniciaron en 1984, han tenido ya como consecuencia la aplicación de políticas más liberales para las entidades paraestatales.

También se han llevado a cabo considerables reformas de las políticas en Bangladesh, como se re-

seña en el Recuadro 5.9. Los elementos principales de estos cambios fueron una marcada reducción de las subvenciones a los fertilizantes (que representaban hasta el 10% del presupuesto de desarrollo en 1979); el aumento y reorientación del gasto en infraestructura para dar mayor importancia al riego en pequeña escala, el drenaje y las instalaciones de control de inundaciones; la liberalización de la comercialización (privatizándose la distribu-

Recuadro 5.10 Reforma del sector del algodón en el Sudán

El algodón es el principal cultivo comercial del Sudán, pues representó el 56% de los ingresos de exportación del país en 1980-81. El riego público es el elemento esencial del cultivo del algodón. El primer gran proyecto de riego del país se inició en 1925 en Gezira y es en la actualidad el sistema de riego más grande del mundo bajo una sola administración; en total, se riegan más de 1.600.000 ha usando aguas del Nilo, y más de una cuarta parte de esa superficie se destina al cultivo de algodón. Hay seis grandes sistemas administrados por entidades paraestatales agrícolas, cada uno dividido en 200.000 predios arrendados de tamaño uniforme. Las entidades paraestatales proporcionan la mayor parte de los insumos y maquinaria, el Ministerio de Riego suministra el agua y los arrendatarios proporcionan la mano de obra, atienden los cultivos, rocían el agua, recogen el algodón y lo transportan a las máquinas desmotadoras. El algodón desmotado se entrega luego a la Cotton Public Corporation para su exportación.

La producción de algodón disminuyó pronunciadamente en el decenio de 1970, de 659.000 t en 1974-75 a 259.000 t en 1980-81. Se redujo tanto la superficie cultivada con algodón como el rendimiento. Las razones principales fueron las siguientes:

- Precios al productor bajos y en disminución. Algunos de los problemas eran semejantes a los de otros países en desarrollo: sobrevaloración del tipo de cambio, aplicación de derechos de exportación al algodón, elevados márgenes de utilidad de las entidades paraestatales y demoras en los pagos a los arrendatarios, a veces hasta de dos años. Otras razones eran propias del Sudán: una fórmula para la participación en los ingresos por el Gobierno, la entidad paraestatal y el arrendatario (conocida como la cuenta conjunta) establecida 60 años atrás, en virtud de la cual el Gobierno

extraía el 36% de los ingresos totales y distribuía el resto en tal forma que gravaba a los arrendatarios más productivos, y la práctica de contrapesar los costos por concepto de insumos de otros cultivos (maní, trigo y sorgo) comercializados por las entidades paraestatales con ingresos provenientes del algodón. Esta práctica era administrativamente sencilla, pero hacía parecer gratuitos los insumos utilizados para otros cultivos, en tanto que el algodón resultaba aún menos atractivo.

- La insuficiencia de divisas y de moneda nacional para mantener las obras de riego y las actividades de comercialización. Los bajos precios del algodón significaron que las entidades paraestatales no podían sufragar sus costos, lo que provocó la escasez de divisas. El dinero del Gobierno se gastó en nuevas inversiones, más bien que en mantenimiento. Los organismos de desarrollo externos desatendieron el mantenimiento y rehabilitación de los sistemas existentes y en cambio invirtieron en nuevos proyectos.

- Deficiente desempeño de las entidades paraestatales. Tanto funcionarios de alto nivel como trabajadores calificados emigraron a los países productores de petróleo, donde las oportunidades de empleo eran más atractivas. El desempeño de los administradores que quedaron se vio afectado por los trámites burocráticos y los ineficaces sistemas de contabilidad. Los técnicos agrícolas a cargo de las entidades paraestatales y los ingenieros de riego que dirigían el Ministerio de Riego no lograron coordinar el abastecimiento de agua. Al final, no se prestaron servicios agrícolas y no se adoptaron las técnicas conocidas. El algodón fue atacado por graves plagas, que resultaron difíciles de controlar con la tecnología disponible.

A fines de 1979, la balanza de pagos del país estaba en crisis. El déficit en cuenta corriente alcanzaba al 11%

Cuadro 5.10A Producción y rendimiento del algodón de semilla en el Sudán, 1980-85

Partidas	1980-81	1981-82	1982-83	1983-84	1984-85
Producción (en miles de toneladas)	306	461	573	586	625
Rendimiento (toneladas por hectárea)	0,82	1,39	1,57	1,54	1,69

ción al por menor de los fertilizantes); la eliminación o reducción de los impuestos de exportación sobre muchos productos agropecuarios, y la adopción de políticas cambiarias más ajustadas a la realidad.

También pueden observarse serios esfuerzos de reforma en todo el África al Sur del Sahara. La reforma del sector del algodón en el Sudán ilustra cuánto puede avanzarse dando pasos medidos a

del PIB, la deuda externa había aumentado a cinco veces el valor de las exportaciones anuales y el coeficiente de servicio de la deuda superaba el 40%. Esta situación llevó a la adopción de audaces reformas para lograr la estabilización financiera y promover las exportaciones.

El Gobierno abolió el impuesto de exportación al algodón, rebajó el tipo de cambio aplicable a las exportaciones de algodón, estableció el precio interno en un nivel cercano al precio de exportación, anunció el precio antes de la cosecha y lo pagó tan pronto como los arrendatarios entregaron su algodón. Como resultado de ello, por primera vez en más de medio siglo, los arrendatarios pudieron estimar los ingresos del algodón con seguridad y ejercer presión y negociar para obtener un precio remunerativo para su producto. Simultáneamente, se adoptaron varias medidas para mejorar el rendimiento de las entidades paraestatales, que variaron desde nuevas leyes y mejor capacitación hasta una mayor concentración en actividades de investigación, extensión y comercialización.

Con la ayuda del buen tiempo y nuevos suministros de equipo, repuestos y otros insumos, la producción de algodón logró una recuperación espectacular (véase el Cuadro 5.10A).

El éxito de los productores de algodón en el Sudán sobrevivió incluso a los graves problemas que acosaron al país en 1984: la abrupta introducción del derecho islámico, la intensificación de la guerra civil en el sur y la sequía sin precedentes en el oeste. La capacidad crediticia del país disminuyó y hubo fuga de capitales. Sin embargo, debido a que los precios internos del algodón se mantuvieron lo suficientemente altos para contrapesar los efectos de un tipo de cambio sobrevalorado, la producción de algodón siguió aumentando. Se adoptaron disposiciones especiales para garantizar la disponibilidad (principalmente de los donantes) de las divisas requeridas para financiar las necesidades de la producción de algodón. Si bien aumentó el déficit presupuestario del Gobierno, mejoraron las finanzas de las entidades paraestatales debido a los mayores rendimientos, el mejor uso de los insumos y los precios más altos de la producción.

pesar de las tendencias desfavorables en la economía global. El sector de la agricultura de riego del Sudán se ha revitalizado merced a los cambios ocurridos en la relación entre los agricultores y los administradores de los sistemas de riego, como el de Gezira. Ello ha entrañado la abolición del impuesto a la exportación de algodón (cultivo principal del sistema de Gezira), la rebaja del tipo de cambio nominal aplicado a las exportaciones de algodón, el anuncio de los precios al productor antes de la cosecha y el pronto pago a los agricultores por su algodón. La producción de algodón se duplicó entre 1980-81 y 1984-85 (véase el Recuadro 5.10).

En muchos otros países africanos, los precios de los alimentos pagados al productor se han aumentado en términos reales y ahora resulta más lucrativo cultivar productos básicos para sustituir con eficacia las importaciones. Los precios reales al productor de los cultivos de exportación tradicionales también se han incrementado. Los trabajadores no calificados pueden obtener ingresos más altos en la agricultura que en el empleo asalariado, lo que representa una variación radical con respecto a un decenio atrás. Las políticas relativas a los precios de los alimentos pagados por el consumidor también están modificándose en África, donde durante muchos decenios el consumo urbano ha estado fuertemente subvencionado. En países desde Madagascar a Mauritania y desde Zambia a Malí, los pronunciados aumentos de los precios han cambiado completamente las pertinencias políticas de subvención.

También se están implantando modalidades de comercialización más competitivas. En algunos países de África Occidental, las entidades paraestatales de comercialización de las exportaciones han desaparecido (por ejemplo, en el caso del maní en Malí) o han quedado expuestas a la competencia. En Somalia se ha eliminado el monopolio de las entidades paraestatales respecto del maíz, el sorgo y los alimentos importados. Madagascar ha liberalizado la comercialización interna del arroz y Zaire ha eliminado sus entidades paraestatales de comercialización de alimentos. La tendencia no es universal, y hay casos en que los controles de la comercialización, en vez de reducirse, se han ampliado en los últimos años. Sin embargo, la tendencia es hacia modalidades de comercialización más abiertas y políticas de precios más favorables al crecimiento agropecuario.

Las reformas de las políticas en materia de fijación de precios de los fertilizantes son también dignas de mención. Tras los años iniciales de la

"revolución verde", hubo pocas nociones que se arraigaran tan profundamente como la de que es necesario subvencionar los fertilizantes para estimular un rápido cambio tecnológico. No obstante, recientemente muchos países de Asia Oriental han abandonado la subvención de los fertilizantes, y ya disminuye en Bangladesh y Pakistán. También se han reducido considerablemente en Benin, Burkina Faso, Malí, Níger, Senegal y Togo. La subvención de los fertilizantes y de otros insumos parece hallarse en franca retirada en todo el mundo en desarrollo.

Estos ejemplos ilustran las numerosas reformas que se han emprendido o están en estudio en los países en desarrollo. Ya sea que tengan un gran alcance o que se limiten a aspectos específicos de las políticas sectoriales, dichas reformas reflejan el hecho de que las instituciones políticas pueden tener la aptitud y la dedicación necesarias para

idear y llevar a cabo importantes cambios en las políticas. Esto ha resultado evidente también en el caso de la reforma realizada por Sri Lanka de su programa muy arraigado de subvención del arroz en beneficio del consumidor, proceso que se reseña en el Recuadro 5.4.

Aunque esta tendencia reformista es también un ejemplo del margen que aún tienen los países en desarrollo para mejorar su desempeño, no deben perderse de vista las políticas de los países industriales, que influyen considerablemente en el ambiente externo. ¿Alivian o exacerban las políticas de los países industriales las dificultades a que se enfrentan los países en desarrollo? ¿Qué objetivos internos persiguen los países industriales, y es posible lograrlos a un costo más bajo, tanto para ellos mismos como para el mundo en desarrollo? Estas son las preguntas que se analizan en el capítulo siguiente.

6

Políticas agropecuarias de los países industriales

En los Estados Unidos el Gobierno paga a los agricultores para que no cultiven cereales, mientras que en la Comunidad Europea se les pagan precios altos aunque su producción sea excesiva. En el Japón los agricultores arroceros reciben por sus cosechas el triple del precio mundial, y cultivan tales cantidades que una parte debe venderse como forraje por la mitad de dicho precio. En 1985, los agricultores de la CE recibían \$0,18 por cada libra de azúcar, producto que se vendía luego en el mercado mundial a \$0,05 la libra; al mismo tiempo, la CE importaba azúcar a \$0,18 la libra. Los precios de la leche se mantienen altos en casi todos los países industriales, con la consiguiente acumulación de excedentes; los granjeros canadienses pagan hasta ocho veces el precio de una vaca para poder vender la leche de la misma al precio de apoyo del Gobierno. Estados Unidos subvenciona proyectos de riego y desbroce de tierras, y luego paga a los agricultores para que no labren esas tierras.

El principal objetivo de estas políticas es simple: incrementar los ingresos de los agricultores con respecto al nivel que normalmente alcanzarían. Ahora bien, ¿por qué producen tales políticas unos resultados tan anómalos, y qué costo representan para los países industriales que las aplican y para los países en desarrollo que se ven afectados por ellas? En este capítulo se abordan estos interrogantes en tres secciones:

- En la primera sección se explican las características de las políticas agropecuarias de los países industriales. Se señala que, si bien su objetivo principal de incrementar los ingresos agrícolas es simple, los resultados han sido complejos. Cada vez que una política tropieza con dificultades, se adopta otra nueva. Esto agrava la complejidad administrativa, eleva los costos y somete cada vez

más la agricultura a decisiones de índole política, más bien que económica.

- En la segunda sección se calculan los costos y beneficios que estas políticas representan para los países industriales y se llega a la conclusión de que, por un lado, su repercusión a largo plazo en los ingresos de los agricultores es sorprendentemente nimia y, por el otro, imponen costos muy altos a los contribuyentes y consumidores. Los costos netos son elevados, ya que superan los \$40.000 millones anuales en los países industriales.

- En la última sección se examina el impacto de las políticas agropecuarias de los países industriales en los países en desarrollo. Si bien algunos de éstos sufren menos que otros, la agricultura se ha visto perjudicada en todos ellos. Los precios de sus productos se hallan en un nivel deprimido porque los países industriales importan menos y, además, sus exportaciones subvencionadas llegan a desplazar a los agricultores de los países en desarrollo en sus propios mercados.

Características de las políticas agropecuarias

Los principales objetivos de las políticas agropecuarias de los países industriales son estabilizar e incrementar los ingresos de los agricultores y reducir el ritmo al que éstos abandonan el sector para dedicarse a otras actividades. Detrás de estos objetivos se hallan las metas sociales y políticas de mantener estables los precios de los alimentos y lograr la autosuficiencia en el terreno de la producción alimentaria, que son particularmente marcadas en el caso de los países que experimentaron escasez de alimentos durante períodos de guerra. Dichas metas están unidas también a objetivos tales como evitar el deterioro del medio ambiente

rural y preservar la unidad agrícola tradicional. No obstante, el apoyo de los ingresos de los agricultores ha contribuido a una rápida evolución técnica y al aumento de la producción. El problema básico que deben resolver ahora muchos países industriales radica en cómo evitar una producción excesiva y mantener al mismo tiempo los ingresos de los agricultores en un nivel aceptable desde el punto de vista político.

Evolución de las políticas

La mayoría de los países industriales imponen controles a los precios y la producción agrícolas, a la superficie cultivada y al comercio internacional de los productos del sector. Las políticas agropecuarias no reaccionan de manera previsible ante cada nueva perturbación económica o cambio de prioridades, sino que evolucionan erráticamente de acuerdo con las circunstancias económicas y diversos intereses a menudo contrapuestos, tales como las secuelas de políticas ya caducas, la influencia política de los grupos de presión a favor del sector agropecuario, las restricciones derivadas de los límites del gasto público, la comodidad administrativa y las obligaciones contraídas en virtud de tratados internacionales. Además, si bien los ingresos de los agricultores podrían mejorarse suplementándolos directamente, los gobiernos casi siempre tratan de lograr esta mejora mediante el apoyo de los precios agrícolas o la subvención destinada a reducir los costos. No obstante, dentro de este amplio enfoque pueden adoptarse políticas diferentes que se adecuan a las diversas circunstancias:

- Si la participación de un país en el mercado mundial es tan grande que llega a influir en el precio, los importadores netos se inclinarán a favor de las políticas que reduzcan los precios mundiales, mientras que los exportadores netos favorecerán exactamente lo contrario. La CE —que era un gran importador de cereales cuando se concibió su política agrícola común (PAC)— protege a los productores de cereales con aranceles y derechos de importación que tienden a deprimir los precios mundiales; Estados Unidos —en la actualidad el principal exportador de cereales— impone controles a la superficie cultivada, que tienen por objeto elevar el nivel de los precios.

- Si los límites del gasto público son estrictos, los gobiernos —suponiendo que los demás factores no varíen— preferirán los derechos de importación a las subvenciones de la exportación. Ambas tácticas crean un desequilibrio entre los precios in-

ternos y los mundiales pero, mientras que los derechos de importación producen ingreso público, la subvención de la exportación tiene el efecto contrario.

- Algunos mercados son más fáciles de apoyar que otros; el apoyo resulta más fácil y barato cuando se trata de cultivos y productos cuyas oferta y demanda son inelásticas, es decir, cuando el volumen no es muy sensible a las variaciones de los precios. En la práctica, los productos con un alto coeficiente de superficie cultivada tienen elasticidades a corto plazo de la oferta más bajas que otros productos. No es una coincidencia el que los gobiernos intervengan más a menudo en el mercado de los cereales que en los de productos avícolas y porcinos. La comodidad administrativa también es importante. La reglamentación se complica cuando los productos son heterogéneos y los mercados se hallan lejos unos de otros. Los gobiernos pueden controlar los precios de las frutas y hortalizas —productos sumamente perecederos con menor facilidad que los de los cereales, el azúcar y la leche. Dado que el azúcar y la leche se comercializan casi en su totalidad a través de establecimientos de elaboración relativamente centralizados, los gobiernos pueden controlar la producción sin mayores dificultades.

- Las fluctuaciones de los tipos de cambio y la evolución macroeconómica observadas a partir de 1972 han dominado a veces las políticas relacionadas con los productos básicos. A principios de la década de 1970, el auge generalizado de los precios de estos productos y la debilidad del dólar estadounidense elevaron los precios mundiales de los cereales por encima de los niveles determinados por el apoyo de los precios en los Estados Unidos. En los primeros años del decenio en curso, el aumento del valor del dólar hizo que incluso los precios de apoyo estadounidenses, constantes en valores nominales, llegaran a niveles muy altos desde el punto de vista de los importadores de cereales y los exportadores no estadounidenses. Esto trajo aparejados recortes radicales de los precios de apoyo de los Estados Unidos en 1986.

- Los compromisos internacionales a veces restringen las políticas internas. A causa de vínculos históricos que se remontan a la época colonial, la CE todavía sigue importando azúcar, a pesar de que ya es autosuficiente en ese producto e incluso exporta el excedente de su producción.

- Las secuelas de políticas anteriores influyen en gran medida en las aplicadas en la actualidad. Las autoridades se muestran reacias a desmontar maquinarias administrativas que con tantos esfuerzos

se han levantado. Las asociaciones de agricultores están siempre dispuestas a defender las ventajas de políticas anteriores, y resulta difícil modificar una política aun cuando pueda demostrarse su fracaso; es más, se prefiere adoptar una política nueva para contrarrestar las deficiencias de la anterior. En los años setenta, la mejora de los rendimientos de la industria de productos lácteos redujo los costos de dicho subsector a un nivel inferior a los precios oficiales de apoyo a la producción lechera, que de hecho se aumentaron. Los gobiernos se vieron inundados por enormes excedentes de leche, y el gasto se sextuplicó en la CE y se quintuplicó en los Estados Unidos entre 1974 y 1984. No obstante, en lugar de rebajar los precios y permitir que los consumidores se beneficiaran del progreso técnico, los gobiernos han tratado de limitar el volumen de leche vendida a precios garantizados (véase el Recuadro 6.1).

El grado de protección

El efecto principal y más obvio de las políticas agropecuarias de los países industriales es el de elevar los precios internos. En el Cuadro 6.1 se presentan las estimaciones de los coeficientes de protección nominal —precios internos divididos por precios en frontera— correspondientes a varios países industriales y regiones.

Estas estimaciones deben considerarse con cautela. Al fluctuar los precios mundiales y mantenerse relativamente estables los internos, los coeficientes de protección nominal varían mucho con el tiempo. En el Cuadro 6.1 se presentan valores correspondientes al período de 1980-82, pero en 1985 la protección fue en general mayor porque los precios del mercado mundial habían bajado. Los precios internos pueden medirse en diferentes etapas: a nivel de la explotación agrícola, de la

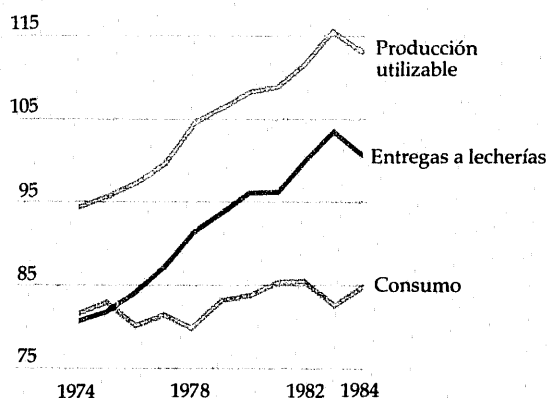
Recuadro 6.1 El sostén de los precios en la industria de productos lácteos

El mercado mundial de los productos lácteos es una criatura del proteccionismo. Casi todos los países industriales aíslan y protegen a sus productores del subsector lechero mediante barreras a las importaciones e intervenciones en el mercado interno. Los precios al productor los determinan los gobiernos y no tienen relación con el valor de los productos lácteos en el comercio internacional. En los países de la OCDE, los precios internos medios han sido aproximadamente el doble de los mundiales durante los últimos 20 años; sin embargo, debido a las enormes cantidades de productos lácteos que son objeto de *dumping* en el comercio internacional, el precio de mercado mundial está sumamente deprimido. Los granjeros han reaccionado a los elevados precios internos de una manera racional: han hecho fuertes inversiones en animales y equipo, han adoptado innovaciones técnicas para mejorar los rendimientos y, en consecuencia, han incrementado la producción (véase la Figura 6.1A). El resultado ha sido que los gobiernos se han encontrado en la situación de comprar cantidades cada vez mayores de leche y han acumulado enormes existencias. Para desembarazarse de ellas, normalmente han de venderlas en unos mercados mundiales deprimidos o donarlas como ayuda alimentaria.

En algunos casos extremos, los granjeros de la Comunidad Europea (CE) pagaron por las importaciones de forrajes para sus vacas más de lo que podrían haber recibido en los mercados mundiales por la leche que esos forrajes contribuían a producir. No sólo no se generaron excedentes para cubrir los costos de los in-

Figura 6.1A Producción de leche en la Comunidad Europea, 1974-84

Millones de toneladas de leche



Nota: Los datos incluyen mantequilla, queso y leche en polvo convertidos a equivalentes en leche líquida.

Fuente: Oficina de Economía Agropecuaria (Australia), 1985.

sumos internos —mano de obra, transporte, utensilios de lechería, elaboración, etc.— sino que la CE incluso perdió divisas. A la CE le hubiera ido mejor en general si algunos de los granjeros no hubieran trabajado en absoluto, o incluso si se les hubiera pagado por no trabajar.

Los reglamentos presupuestarios de la CE complican

(continúa)

Recuadro 6.1 (continuación)

las ineficiencias de su programa de sostén de la industria lechera. La carga financiera del apoyo a la agricultura la comparten los países miembros aproximadamente en proporción a su PNB, pero los ingresos provenientes de los sostenes de los precios son proporcionales a la producción de leche. Por lo tanto, los países se apresuran a incrementar su producción nacional de leche, ya que reciben la totalidad del precio de intervención de la Política Agrícola Común (PAC) pero tienen que contribuir sólo una fracción de ese precio. De hecho, se les alienta incluso a subvencionar su producción lechera, ya que la CE les reembolsa parte de dicha subvención. Los resultados han sido dramáticos. Las subvenciones de los países considerados individualmente han ascendido a casi el 8% del valor bruto de la leche a precios internos. Los gastos de la PAC por concepto de productos lácteos han aumentado en más de 20% al año durante un decenio; las transferencias provenientes de los consumidores y contribuyentes ascendían a \$6.200 por granjero (\$410 por vaca) en 1982.

En abril de 1984, la carga de la política lechera de la CE se había hecho insoportable. No obstante, en vez de reducir los precios de apoyo, la CE impuso cuotas de producción, que se fijan a nivel nacional y por lo general se distribuyen a los granjeros individuales dentro de cada país. Las cantidades producidas en exceso de las cuotas reciben el precio mundial o uno inferior, de modo que hay un fuerte incentivo a restringir la producción. De hecho, ésta ha descendido por debajo de los niveles de las cuotas, ya que los granjeros han procurado evitar vender la leche a su mero precio mundial. A pesar de todo, la producción sigue siendo muy superior al consumo. Aunque éste es como promedio de unos 85 millones de toneladas al año, la cuota se fija en 99 millones de toneladas. Por lo tanto, el sistema de cuotas penaliza a los consumidores al mantener los precios elevados, fomenta una pauta de producción

ineficaz e institucionaliza la producción excesiva actual de la CE. En respuesta a estos problemas, la CE ha decidido reducir las cuotas de producción lechera en un 3% a partir de 1987-88.

Los Estados Unidos han tenido una experiencia similar. Los precios de apoyo de la leche se aumentaron constantemente durante los años setenta para hacer frente a los bajos precios del mercado mundial. El gasto neto en programas de apoyo a la industria lechera (valorando los productos donados a su costo para el Gobierno) aumentó de \$150 millones anuales a \$3.000 millones al año entre mediados del decenio de 1970 y el período de 1983-84; se calcula que las transferencias a los productores habían alcanzado la cifra de \$26.000 por granjero (\$835 por vaca) en 1982. El Gobierno redujo el precio al productor de leche cruda de 13,1¢ la libra en 1982-83 a 11,6¢ a mediados de 1985, pero las existencias siguieron acumulándose. En diciembre de 1985 se aprobaron leyes que permiten al Gobierno controlar la producción de leche mediante la compra y el sacrificio de hasta un millón de vacas, pero no es probable que esto constituya la solución del problema a largo plazo.

En su mayor parte, los excedentes acaban en acumulación de existencias, ya que conforme a un acuerdo al que se llegó en la Ronda de Tokio del GATT, la mantequilla no puede exportarse a un precio inferior a \$1.200 por tonelada. La acumulación de existencias de productos lácteos es costosa y la calidad es difícil de mantener, pero la paciencia puede recibir su propia recompensa. En 1984 la CE declaró que su mantequilla almacenada se había deteriorado hasta tal punto que se había convertido en un nuevo producto de calidad inferior: aceite de mantequilla. Puesto que no hay ningún acuerdo internacional regulador del aceite de mantequilla, la CE pudo vender parte de sus existencias a la Unión Soviética al precio de \$450 la tonelada, un mero 14% del precio pagado a los granjeros.

Cuadro 6.1 Coeficientes de protección nominal de los precios a los productores y consumidores de determinados productos básicos en los países industriales, 1980-82

Países o regiones	Trigo		Cereales secundarios		Arroz		Carne de vacuno y bovino	
	CPN Productores	CPN Consumidores	CPN Productores	CPN Consumidores	CPN Productores	CPN Consumidores	CPN Productores	CPN Consumidores
Australia	1,04	1,08	1,00	1,00	1,15	1,75	1,00	1,00
Canadá	1,15	1,12	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
CE ^b	1,25	1,30	1,40	1,40	1,40	1,40	1,90	1,90
Otros países de Europa ^c	1,70	1,70	1,45	1,45	1,00	1,00	2,10	2,10
Japón	3,80	1,25	4,30	1,30	3,30	2,90	4,00	4,00
Nueva Zelandia	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Estados Unidos	1,15	1,00	1,00	1,00	1,30	1,00	1,00	1,00
Promedio ponderado	1,19	1,20	1,11	1,16	2,49	2,42	1,47	1,51

a. Promedios ponderados utilizando los valores de producción y consumo a precios en frontera.

b. No incluye a España, Grecia y Portugal.

junta de intervención o del mercado al por mayor. En distintos países se declaran precios correspondientes a diferentes etapas, lo cual dificulta la comparación. Las calidades y variedades de los productos también son muchas; por ejemplo, se consumen muchos tipos diferentes de arroz, y su importancia varía de un país a otro. En vista de que las políticas agropecuarias repercuten en los precios mundiales, las estimaciones no miden lo que sucedería con dichos precios si se abolieran esas políticas. Finalmente, los coeficientes de protección nominal no miden las políticas internas que no están apoyadas por políticas fronterizas; en tales casos, los precios internos y los mundiales son idénticos. Por ejemplo, en los Estados Unidos los programas de control de las superficies de cultivo y los pagos por subvención afectan de igual manera a los precios internos y en frontera del maíz.

Sin embargo, se pueden extraer del cuadro ciertas conclusiones. Primero, los granjeros lecheros reciben un generoso apoyo en casi todos los países, y lo mismo sucede con los productores de arroz y azúcar. Segundo, los agricultores japoneses y europeos están más protegidos que los agricultores de países que dependen de sus exportaciones agropecuarias. Tercero, la tasa relativa de protección entre productos varía de un país a otro, lo cual quiere decir que también varían los precios internos relativos. Por consiguiente, existen distorsiones aun dentro de cada país, ya que los agricultores reaccionan a los precios establecidos mediante políticas, más bien que a los indicadores de escasez u oportunidad.

Medidas comerciales

A pesar de estas complejidades se puede hacer una clara distinción entre las medidas fronterizas, que

afectan a la importación y la exportación, y las medidas internas que repercuten directamente en la oferta y la demanda internas. Ocupémonos primero de las medidas fronterizas. La medida fronteriza más simple para un importador es el arancel aduanero —es decir, el derecho de importación— y, para un exportador, la subvención a la exportación. Ahora bien, en la realidad la situación no es casi nunca tan sencilla. Es más común la aplicación de derechos reguladores móviles a la importación y subvenciones variables, denominadas restituciones a la exportación.

DERECHOS REGULADORES MOVILES A LA IMPORTACION. Estos derechos son la piedra angular de la política agrícola común de la CE, aunque también los utilizan otros países europeos, como Austria, Suecia y Suiza. Con ellos se cubre la diferencia entre el precio de las importaciones entregadas en el puerto y un precio oficial de entrada al cual pueden venderse los productos importados. El precio de entrada —denominado en la CE precio de umbral— representa el precio mínimo de las importaciones para los usuarios internos. Los precios internos los fijan anualmente los ministros de agricultura de los Estados miembros. El costo de la fijación de los precios de umbral varía porque los precios mundiales y los tipos de cambio varían también, pero los precios internos se mantienen fijos siempre que las importaciones continúen y el precio interno sea superior al precio en frontera.

Los derechos reguladores móviles pueden aislar a los agricultores y consumidores con respecto a los mercados mundiales, pero dicho aislamiento es costoso. Los consumidores continúan comprando productos cuyos precios mundiales han aumentado pronunciadamente, y los productores siguen produciendo bienes cuyos precios han bajado. Por lo tanto, los importadores no pueden sacar ventaja

Carne de porcino y aves		Productos lácteos		Azúcar		Promedio ponderado ^a		Países o regiones
CPN Productores	CPN Consumidores	CPN Productores	CPN Consumidores	CPN Productores	CPN Consumidores	CPN Productores	CPN Consumidores	
1,00	1,00	1,30	1,40	1,00	1,40	1,04	1,09	Australia
1,10	1,10	1,95	1,95	1,30	1,30	1,17	1,16	Canadá
1,25	1,25	1,75	1,80	1,50	1,70	1,54	1,56	CE ^b
1,35	1,35	2,40	2,40	1,80	1,80	1,84	1,81	Otros países de Europa ^c
1,50	1,50	2,90	2,90	3,00	2,60	2,44	2,08	Japón
1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	Nueva Zelanda
1,00	1,00	2,00	2,00	1,40	1,40	1,16	1,17	Estados Unidos
1,17	1,17	1,88	1,93	1,49	1,68	1,40	1,43	Promedio ponderado

c. Austria, Finlandia, Noruega, Suecia y Suiza.

Fuente: Tyers y Anderson (documento de antecedentes).

de la fluctuación de los precios mundiales, ni tampoco los exportadores. Aun peor, al aislarse una parte del consumo y la producción mundiales con respecto a los precios mundiales, los derechos variables reducen la eficiencia y la estabilidad de los mercados mundiales. En el Recuadro 6.2 se explican estos aspectos en relación con la política del azúcar.

RESTITUCIONES A LA EXPORTACION. Las restituciones a la exportación representan para el exportador el equivalente de los derechos reguladores móviles a la importación. Estas restituciones permiten la independencia de los precios internos con respecto a los precios mundiales y también hace posible que se mantengan por encima del nivel de éstos. Como consecuencia, los precios mundiales bajan y se desestabilizan. Si bien el efecto es equi-

valente al de un derecho regulador móvil a la importación, las restituciones a la exportación son menos comunes. Es más, en general, las restituciones a la exportación se utilizan como accesorios de sistemas de derechos reguladores móviles a la importación que tienen una cobertura excesiva; después de establecer derechos a la importación para proteger a los agricultores nacionales de las importaciones baratas, los gobiernos se encuentran acumulando excedentes, ya que el alto nivel del apoyo hace que la producción interna sobrepase a la demanda. Pero como no pueden eliminar el apoyo de los precios por razones políticas, recurren a las restituciones a la exportación para colocar sus excedentes en el exterior. La CE nos ofrece el ejemplo más conocido de este fenómeno: después de haber sido un gran importador de cereales en los años sesenta, la Comunidad pasó a ser ex-

Recuadro 6.2 La protección de los productores de azúcar

El azúcar y sus sucedáneos muy próximos, el jarabe de glucosa y el sirope de maíz de alto contenido en fructosa, se derivan principalmente de tres fuentes: la caña de azúcar, la remolacha azucarera y productos con alto contenido de fécula, como el maíz. La caña de azúcar fue la primera y más económica fuente de azúcar; el uso de los otros dos productos aumentó significativamente sólo cuando se redujeron los suministros de caña. La posibilidad de obtener azúcar de la remolacha se conocía desde finales del siglo XVIII, pero para que el proceso resultara comercialmente viable fue necesario esperar hasta el bloqueo británico de la Europa continental durante las guerras napoleónicas. Entre 1811 y 1813 se establecieron en Francia más de 300 fábricas de azúcar de remolacha. La paz y las importaciones de azúcar ocasionaron su ruina, y la producción europea de remolacha no se reanimó sino hasta más entrado el siglo XIX, una vez más tras barreras protectoras. Desde entonces, la producción de azúcar de remolacha ha gozado de fuerte protección.

El elevado nivel de protección ha resultado costoso para los países industriales, especialmente cuando en el decenio de 1970 se obtuvo el nuevo edulcorante, el sirope de maíz de alto contenido en fructosa. Este edulcorante se desarrolló al amparo de la protección del azúcar, a medida que los precios internos de la remolacha azucarera y la caña de azúcar eran empujados cada vez más por encima de los del mercado mundial, en comparación con los precios de su propia materia prima, el maíz.

La Comunidad Europea (CE) y los Estados Unidos han enfrentado el impacto de la producción de este

edulcorante de forma diferente, pero los efectos en el comercio mundial de azúcar y en los países en desarrollo han sido similares. La CE, que ya era un importante exportador de azúcar a comienzos del decenio de 1970, incluyó la producción de jarabe de glucosa en su sistema de cuotas para la remolacha azucarera, generando así aún más excedentes de exportación subvencionados. La participación de la CE en las exportaciones mundiales de azúcar aumentó de menos de 9% en los años sesenta a más de 20% en los años ochenta; en 1982, la CE se había convertido en el mayor exportador mundial. Por el contrario, los Estados Unidos permitieron que la industria de sirope de maíz de alto contenido en fructosa se expandiera tras la protección de una cuota de importación. Como resultado de ello, la proporción del consumo interno de edulcorantes correspondiente al sirope de maíz aumentó; en 1984, los edulcorantes derivados del maíz superaron al azúcar en el consumo por primera vez. La participación de los Estados Unidos en las importaciones mundiales de azúcar sin refinar bajó de un promedio de 20% entre 1960 y 1973 a alrededor de 10% a comienzos del decenio de 1980. Los acuerdos preferenciales siguen dominando el comercio internacional del azúcar y el mercado libre tiene un carácter residual.

Lo ocurrido en los Estados Unidos es ilustrativo de las dificultades prácticas de las restricciones comerciales. Hasta 1983, las importaciones de azúcar mezclada con una pequeña proporción de edulcorantes derivados del maíz, que podía ser de sólo 6%, no eran objeto de restricciones al amparo de las cuotas de importación de azúcar. En efecto, esto permitía a los consumidores

portadora en el decenio de 1980, cambio que no se debió a una ventaja comparativa en la producción de cereales.

Las restituciones a la exportación acarrear a la economía el mismo tipo de pérdidas que los derechos reguladores móviles a la importación, pero pueden ser aún más difíciles de administrar, especialmente cuando —como es el caso de la CE— la restitución varía de acuerdo con el destino de las exportaciones. Además, representan una gran carga para la hacienda pública. Esto induce a menudo a los gobiernos a reducir el nivel del apoyo de los precios a medida que las importaciones pasan a ser exportaciones. Por ejemplo, los precios de apoyo de la CE aumentaron en promedio un 0,3% anual en términos reales entre 1973 y 1978, pero bajaron en 1,1% al año entre 1979 y 1986, período durante el cual aumentaron los exce-

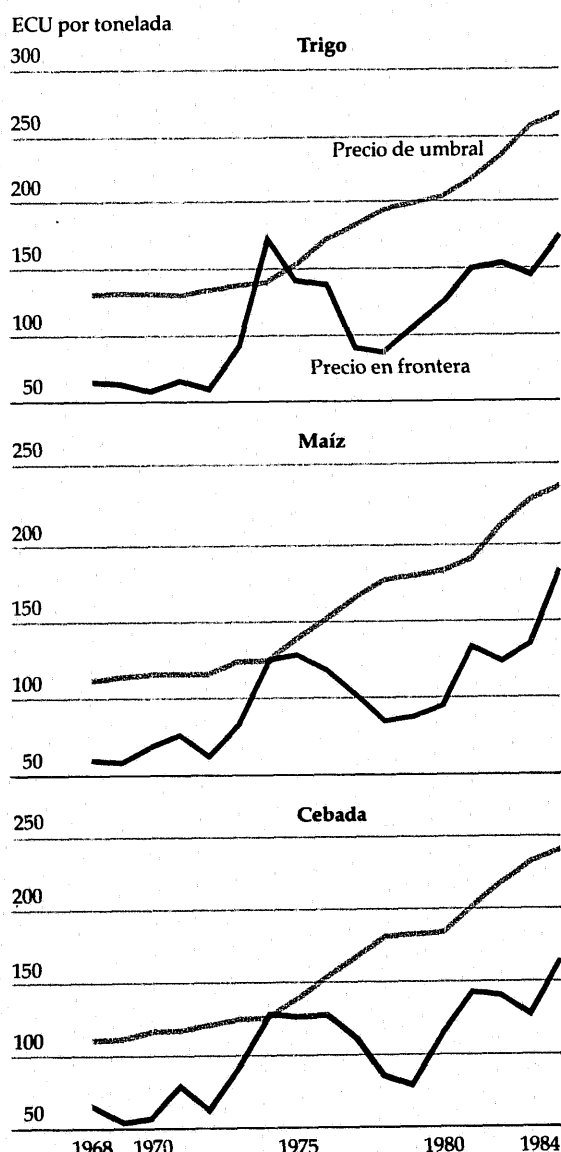
comprar azúcar a los precios mundiales, pero el aumento de las importaciones llevó a los productores locales a quejarse, hasta que se eliminó la "cláusula de escape". Sin embargo, con el precio interno del azúcar entre cuatro y siete veces por encima del precio mundial, resultaba rentable para las empresas extraer el azúcar de los productos elaborados, como las mezclas preparadas para repostería. En enero de 1985 se impuso una cuota, mediante procedimientos de emergencia, a todas las importaciones de "preparados comestibles" endulzados durante nueve meses. Desgraciadamente, los preparados comestibles incluían pastel de pollo, pizza y fideos (con un contenido de azúcar de 0,002%); en dos meses se había agotado la cuota de nueve meses y cesaron las importaciones de una gama de productos que no se pretendió que fuera tan amplia.

Ni la CE ni los Estados Unidos han sido capaces de ajustar sus políticas azucareras a las circunstancias económicas cambiantes. Más bien, han aceptado las mayores distorsiones del mercado y los crecientes costos económicos. Además, han impuesto una gran carga de ajuste a los países con los que mantienen relaciones comerciales, principalmente en desarrollo. En un estudio se ha calculado que las políticas azucareras de los países industriales costaron en 1983 a los países en desarrollo alrededor de \$7.400 millones en ingresos de exportación perdidos, redujeron su ingreso real en unos \$2.100 millones e incrementaron la inestabilidad de los precios en el mercado mundial residual del azúcar en aproximadamente 25%.

dentes y la necesidad de restitución.

Los derechos reguladores móviles a la importación y las restituciones a la exportación pueden ser muy altos. Los derechos aplicados por Suecia elevan los precios internos de la carne de vacuno a alrededor del 250% de los precios mundiales. En la Figura 6.1 puede observarse la diferencia registrada en la CE a partir de 1968 entre el precio de umbral y el precio en frontera de los cereales. Se

Figura 6.1 Precios de umbral y en frontera de determinados cereales en la Comunidad Europea, 1968-84



Fuente: Oficina de Economía Agropecuaria (Australia), 1985, pág. 177.

estima que en el período de 1982-83 se transfirieron mediante este régimen cerealero 7.900 millones de unidades monetarias europeas (ECU), es decir, el equivalente de \$8.900 millones, de los consumidores —y ECU 2.300 millones de los contribuyentes— a los productores.

ARANCELES ADUANEROS. En el terreno del comercio de productos agropecuarios, los aranceles fijos son menos comunes que los derechos variables. Los aranceles no estabilizan los precios internos y no permiten garantizar los ingresos agrícolas, ni siquiera a corto plazo, ya que los precios internos varían a la par de los precios mundiales. La aplicación de aranceles elevados tiende a limitarse a los mercados que son demasiado heterogéneos para que puedan aplicarse derechos variables, o que no se consideraron suficientemente importantes en el momento en que se adoptaron las políticas. La mayor parte de los países industriales aplica aranceles a las frutas y hortalizas, y también son bastante comunes los aplicados a los productos cárni-

cos, las semillas oleaginosas y el tabaco. Los aranceles son relativamente importantes en lo que se refiere a la protección de los productos agropecuarios elaborados, y su importancia tiende a aumentar con el grado de elaboración. Por este motivo resulta difícil a los países en desarrollo establecer industrias elaboradoras.

CUOTAS DE IMPORTACION. Mediante una cuota de importación se restringe la entrada de un producto a una cantidad o un valor determinados (en algunos casos, igual a cero). Un gran número de países y regiones, entre ellos Canadá, la CE, Japón, Suiza y Estados Unidos, aplican en general cuotas de importación a los productos lácteos, el azúcar, la carne de vacuno, las hortalizas y las frutas. Las cuotas de importación a veces se disfrazan de convenios de restricción voluntaria de la exportación entre países exportadores e importadores. Pueden citarse como ejemplos las importaciones de Australia de productos lácteos neozelandeses y las importaciones de los Estados Unidos de carne

Recuadro 6.3 Restricciones a la tenencia de la tierra y agricultura de dedicación parcial

La política agrícola del Japón se basa en dos instrumentos legislativos aprobados en los años cuarenta. Con el objeto de combinar la autosuficiencia en materia de arroz con precios estables al consumidor, la Ley de Control de Alimentos Básicos de 1942 separó estos últimos de los precios al productor. En ella se afirmaba que los precios de adquisición del Gobierno "han de determinarse con el fin de asegurar la reproducción del arroz tomando en cuenta el costo de producción, los precios y otras condiciones económicas". Los precios al consumidor "han de determinarse con el fin de estabilizar el presupuesto del consumidor tomando en cuenta el costo de vida, los precios y otras condiciones económicas".

El segundo instrumento legislativo tuvo que ver con la tenencia de la tierra. En virtud de las reformas en materia de tierras agrícolas llevadas a cabo entre 1945 y 1950, se transfirió la propiedad de aproximadamente un tercio de la superficie agrícola útil total a sus arrendatarios anteriores, se fijaron tamaños máximos para las explotaciones agrícolas, se prohibió la propiedad de tierras agrícolas a los no residentes en las explotaciones, se prohibió a los propietarios residentes el arrendamiento de más de una hectárea y se declaró efectivamente ilegal la venta de tierras entre agricultores. Con estas medidas se redujo la proporción de fincas explotadas por arrendatarios de 46% en 1945 a 10% en 1950 y 5% en 1965. Se permitió cierto grado de arrendamiento, pero los topes de las rentas y las difi-

cultades para volver a ocupar las tierras arrendadas lo hicieron poco atractivo. Incluso después de la posterior liberalización, sólo un 4% de la superficie agrícola útil del Japón estaba arrendado en 1978.

La ley de tierras agrícolas inhibió la creación de explotaciones más grandes. El tamaño de la explotación japonesa media aumentó de 1,01 ha en 1950 a 1,17 ha en 1977, mientras que el de las explotaciones agrícolas en los Estados Unidos creció en un 50% como promedio. Al mismo tiempo, la superficie de tierra cultivada en el Japón disminuyó en alrededor de 8% y la proporción de tierra en régimen de cultivos dobles se redujo de alrededor de un tercio hasta casi cero; asimismo, el empleo agrícola descendió en una tasa aproximadamente igual a la de otros países.

Debido a que las explotaciones agrícolas son pequeñas, la productividad total de los factores —la producción dividida por un índice de todas las cantidades de insumos— no ha aumentado con tanta rapidez en el Japón como en otras partes del mundo. El tamaño de las explotaciones reviste importancia crítica desde 1960, cuando la tecnología hizo más adelantos y empezó a basarse en el uso intensivo de capital. En 1960, los costos de cultivo del arroz eran un 20% mayores en las explotaciones de 0,3 a 0,5 ha que en las mayores de 3 ha; en 1975 la diferencia era de más de 60%.

En 1955 la agricultura japonesa parecía ser razonablemente competitiva, y ciertamente lo era en comparación con la de Europa Occidental. El precio del arroz a

de vacuno australiana. Las restricciones a la importación van a menudo acompañadas de sistemas comerciales especiales en virtud de los cuales se fijan tanto el precio como la cantidad de las importaciones. Las importaciones de los Estados Unidos de azúcar proveniente de países del Caribe, así como las importaciones de la CE de carne de vacuno y azúcar provenientes de ciertos países en desarrollo, constituyen ejemplos de esas prácticas.

Al igual que los derechos de importación variables, las cuotas aíslan a los países de la evolución de los mercados mundiales, elevan los precios internos y pueden resultar aún más costosas para los países que las imponen. Los exportadores pueden capturar la diferencia entre el precio interno y el precio en frontera, con lo cual el gobierno pierde ingresos arancelarios. Además, las importaciones pueden no provenir de las fuentes más baratas, ya que las cuotas aplicadas a las exportaciones de diferentes países casi nunca reflejan las diferencias de costo.

Japón aplica un número considerable de cuotas

de importación o restricciones cuantitativas. Al amparo de restricciones muy estrictas a las importaciones de arroz y carne de vacuno, el Gobierno japonés ha aumentado los precios a los productores internos a alrededor del triple de los precios mundiales (véase el Recuadro 6.3). Esos precios tan altos han dado lugar a la acumulación de grandes excedentes de arroz nacional, una parte de los cuales se ha vendido como forraje o como exportaciones subvencionadas. Sólo las pérdidas de este mercado ascendieron a alrededor de \$6.000 millones en 1980.

Se alega a menudo que algunos países utilizan normas de sanidad y calidad para restringir las importaciones. Nadie duda de la necesidad de aplicar tales reglamentos, pero su uso excesivo o discriminatorio puede ser una forma de proteccionismo. La comparación de las restricciones a la importación aplicadas por cuatro países sobre los cuales se dispone de datos completos indica que el porcentaje de importaciones de productos alimentarios sujetos a normas de sanidad es de 95% en

nivel de la explotación agrícola era solamente un 13% superior al precio de importación y el país estaba próximo a la autosuficiencia. Posteriormente, sin embargo, los costos crecientes de la mano de obra —impulsados por el éxito industrial del Japón— acompañados por el costo de la creciente intensidad de uso de capital en unas explotaciones tan pequeñas, empujaron al alza los costos en éstas con más rapidez que en el resto de la economía. Dados los objetivos del Gobierno de promover la autosuficiencia y prestar apoyo a la fuerza laboral agrícola, se hizo necesaria una mayor protección frente a las importaciones. Al amparo de restricciones estrictas de las importaciones, el precio interno del arroz aumentó de una vez y media el precio de importación en 1961 a más del doble de éste en 1970 y a cuatro veces dicho precio en 1979. Aunque no tan extremas, hubo variaciones similares de los precios relativos en el caso de productos como el trigo, la carne de vacuno y los productos lácteos.

Las restricciones a la propiedad y al arrendamiento de la tierra han alentado a los agricultores a subcontratar determinadas faenas, tales como el desmalezado, la preparación de los suelos y la cosecha. Con mayor frecuencia, sin embargo, las restricciones han animado a los agricultores a buscar empleos de media jornada o de jornada completa fuera de la agricultura. Solamente un 20% de las unidades familiares japonesas de agricultores cuentan con uno o más trabajadores agrícolas de dedicación exclusiva; el 70% obtiene más de la mi-

tad de su ingreso de actividades ajenas al sector. El nivel de vida en estas últimas es alrededor de un 25% más alto que en las unidades familiares agrícolas de dedicación exclusiva.

El 20% de las explotaciones que tienen un trabajador agrícola en régimen de jornada completa producen alrededor del 60% de la producción agrícola total en un 48% de la tierra. Sin embargo, en la producción de arroz —que se presta bien al trabajo en régimen de jornada parcial— el cultivo está dominado por los trabajadores de media jornada, a los que corresponde alrededor de dos terceras partes de la producción total.

Nuevas leyes aprobadas en 1980 han permitido explotaciones mayores y alentado a los agricultores de dedicación parcial a arrendar sus tierras. Simultáneamente, se han hecho intentos por mantener los precios de apoyo por debajo de los costos medios de las explotaciones muy pequeñas. Aunque el precio interno bajó a un nivel sólo tres veces superior al precio de importación durante lo que va del decenio en curso, la estructura del cultivo no ha cambiado de forma significativa. Los principales beneficiarios de la política arrocería japonesa siguen siendo los agricultores de jornada parcial. El legado de las leyes restrictivas sobre la tenencia de la tierra ha impedido a los agricultores de dedicación exclusiva explotar plenamente su eficiencia.

Japón y 94% en Noruega, pero sólo de 55% en Suiza y 60% en Australia. No obstante, nuestra percepción de la protección no debe basarse sólo en estos datos, ya que de ellos se excluye la prohibición total de la entrada de ciertos productos.

En el Cuadro 6.2 se resumen datos sobre las políticas fronterizas aplicadas por los países industriales al comercio de productos agropecuarios, y puede verse qué importaciones de los países industriales están sujetas a barreras no arancelarias. Las cifras no indican en qué medida se ve afectado cada producto, ni el valor de las importaciones afectadas, sino simplemente la presencia (o ausencia) de un tipo particular de restricción en cada categoría comercial. En el cuadro puede observarse que las importaciones de materias primas de los países industriales, así como las de productos tropicales utilizados para la preparación de bebidas, en general no se ven afectadas por barreras no

Cuotas de producción y control de insumos

Las cuotas de producción dan a los agricultores el derecho a vender una cantidad específica de cierto cultivo a un precio garantizado. Si el agricultor produce una cantidad mayor, debe vender el excedente a precios más bajos. Para garantizar el cumplimiento de las cuotas, los gobiernos deben controlar la producción de cada agricultor. Hasta ahora esta táctica sólo se ha podido aplicar a nivel administrativo en el caso del azúcar, la leche, el maní y el tabaco.

Las cuotas se establecen en general cuando el costo presupuestario de los excedentes se torna insostenible. Si por motivos políticos no se puede reducir el nivel de los precios, las cuotas son la única manera de contener la salida de fondos públicos. Si bien las cuotas de producción no en-

Cuadro 6.2 Frecuencia de aplicación de diferentes barreras no arancelarias en los países industriales, 1984
(porcentajes)

Productos	Cupos arancelarios y aranceles estacionales (1)	Restricciones cuantitativas (2)	Políticas de precio mínimo		Total ^a (5)
			Todas (3)	Derechos variables (4)	
Carne y animales en pie	12,3	41,0	26,0	23,8	52,2
Productos lácteos	6,9	29,6	28,6	25,6	54,6
Frutas y hortalizas	15,7	18,8	4,9	0,8	33,1
Azúcar y dulces	0,0	21,7	58,0	58,0	70,0
Cereales	1,7	10,9	21,7	21,7	29,0
Otros alimentos	0,8	16,3	13,5	13,2	27,0
Té, café y cacao	0,4	4,0	2,5	2,5	6,6
Otras bebidas	18,5	22,9	18,4	0,6	42,3
Materias primas	0,0	7,5	0,3	0,3	7,8
Total agricultura	8,2	17,2	11,5	8,2	29,7
Manufacturas	2,2	6,7	0,6	0,0	9,4

Nota: Las cifras representan el número de partidas de importación sujetas a barreras no arancelarias como porcentaje del número total de partidas de importación. Los mercados de países industriales considerados son Australia, Austria, la CE, Estados Unidos, Finlandia, Japón, Noruega y Suiza.

a. Las cifras de esta columna son inferiores a la suma de las cifras correspondientes de las columnas (1), (2) y (3) cuando las importaciones están sujetas a más de una barrera no arancelaria.

arancelarias. Sin embargo, el 70% de sus importaciones de azúcar y dulces, y más de la mitad de sus importaciones de carne, animales en pie y productos lácteos están sujetas por lo menos a una barrera. A las frutas, hortalizas y bebidas distintas del té, el café y el cacao (sobre todo vino y jugos de frutas) se les aplican muy pocos derechos variables, pero su importación se restringe ya sea cuantitativamente o mediante aranceles estacionales. Los derechos de importación variables son importantes en el caso del azúcar, los productos lácteos, la carne y los cereales.

trañan costos presupuestarios directos, sus costos económicos son considerables; penalizan a los consumidores al ocasionar el alza de los precios, frecuentemente asignan derechos de producción a agricultores ineficientes y pueden distorsionar el mercado de los productos competidores. Las cuotas aplicadas a la importación de azúcar en los Estados Unidos han estimulado artificialmente la producción de jarabe de maíz. En la CE se evitaron consecuencias similares mediante la aplicación de cupos de producción a los sucedáneos fabricados a partir del maíz.

Cuadro 6.3 El valor de mercado de las cuotas en Ontario (Canadá), 1984

<i>Productos</i>	<i>Precio unitario</i>	<i>×</i>	<i>Tamaño de la explotación agrícola familiar</i>	<i>=</i>	<i>Costo de la cuota al comprar la explotación</i>
Huevos	\$23 la gallina		25.000 gallinas		\$580.000
Leche	\$3.500 la vaca		40 vacas		\$140.000
Tabaco	\$1,50 la libra		40 acres		\$310.000
Pavos	\$0,54 la libra		25.000 pavos/año		\$270.000

Fuente: Johnson, "Agricultural Protection" (documento de antecedentes).

El programa del tabaco de los Estados Unidos es el sistema de cuotas de producción más antiguo de los vigentes en la actualidad. Según un estudio reciente, les costó a los consumidores alrededor de \$1.000 millones anuales de 1980 a 1984, y ni siquiera favoreció a todos los tabacaleros. Es verdad que los titulares de las cuotas ganaron \$800 millones, pero muchos de ellos las habían alquilado. Los productores sin cuotas perdieron \$200 millones. La ganancia global de \$600 millones percibida por los productores y los titulares de cuotas, junto con la pérdida de \$1.000 millones experimentada por los consumidores, representa una pérdida neta de \$400 millones para todas las partes interesadas.

Una vez concedidas, las cuotas de producción son difíciles de suprimir porque se convierten en valiosos derechos de propiedad. En la provincia canadiense de Colombia Británica, el derecho a vender la leche de una vaca cuesta alrededor de ocho veces más que el precio de la propia vaca. Tales plusvalías obstaculizan en gran medida el ingreso en el sector agropecuario; hacen subir el capital inicial necesario, pero no afectan a la tasa de rendimiento a largo plazo de la inversión en el sector. En el Cuadro 6.3 se presentan los precios determinados por las cuotas comerciables y el gasto de capital que representan para las explotaciones agropecuarias familiares en la provincia canadiense de Ontario.

El control de los insumos es más común que el control de la producción, y más común aún es la limitación de los cultivos. La limitación de las superficies de cultivo tiene una larga tradición en los Estados Unidos; las primeras leyes en la materia —sobre cereales y algodón— se promulgaron en 1933 y el sistema más reciente, que es el programa de pagos en especie, comenzó en 1983 y se ha vuelto a utilizar en 1986. Japón también ha adoptado medidas de este tipo para limitar la superficie dedicada al arroz y luego para reducir la producción de frutas cítricas. En algunas ocasiones el Gobierno pagó para que se arrancaran árboles que se habían plantado en antiguos arrozales que se ha-

bían dejado improductivos en virtud de un programa anterior.

En una economía grande y abierta, la limitación voluntaria de los cultivos es más fácil de administrar que las cuotas de producción. Con estas últimas es necesario supervisar toda la producción, y a veces los excedentes deben destruirse. En cambio, cuando se recurre a la limitación de los cultivos sólo es preciso supervisar las tierras, y los gobiernos pueden inducir a los agricultores a participar en el sistema remunerándoles por la superficie que no cultivan u ofreciéndoles precios más altos por su producción si dejan una parte de sus tierras sin cultivar (esta es la práctica que se aplica en la actualidad en los Estados Unidos).

Los costos administrativos de los programas de productos básicos son enormes. El Servicio de Estabilización y Conservación Agrícola de los Estados Unidos mantiene un personal de alrededor de 2.600 empleados de dedicación exclusiva, varios miles de empleados en régimen de jornada parcial y unos 3.000 comités regionales, cada uno de ellos compuesto por tres ciudadanos de la zona, en general agricultores. En 1985 el costo fue de \$400 millones. Deben adoptarse constantemente innumerables decisiones: ¿Cuál es, en virtud del programa, la limitación de cada agricultor —es decir, las tierras en relación con las cuales deben efectuarse pagos— para cada cultivo? ¿Cuál es el rendimiento del programa, en base al cual se determina lo que el agricultor debe recibir por unidad de superficie en relación con el pago autorizado por unidad de volumen? ¿Para qué puede usar el agricultor las tierras inactivas, si es que las puede utilizar? ¿Son suficientes sus instalaciones de almacenamiento? ¿Acatan los agricultores las disposiciones de los programas? Como es obvio, resulta muy costoso supervisar cada uno de estos aspectos, y las autoridades administrativas locales pueden verse inducidas a dar a los agricultores el beneficio de la duda.

La limitación de los cultivos también es antieconómica porque distorsiona el costo de los insumos

para los agricultores; les impulsa a cultivar la superficie autorizada de una manera más intensiva y a un costo más elevado. Irónicamente, con la esperanza de beneficiarse en el momento en que sus respectivos programas de limitación se actualicen, los agricultores a veces aran superficies que de otra manera podrían dejarse como tierras de pastoreo, bosques o pantanos. La limitación de los cultivos y la subvención de los insumos se exacerban mutuamente; cada una de estas prácticas incrementa el costo de la otra.

Conforme al programa de pagos en especie de 1983, los agricultores estadounidenses se comprometieron a no cultivar un total aproximado de 30 millones de hectáreas, es decir, el 37% de las tierras plantadas con cereales, algodón y arroz en 1982. En 1983 la sequía azotó a los estados agrícolas del oeste medio de los Estados Unidos y la producción de estos cultivos disminuyó en 41%; los precios aumentaron un 16% como promedio. Los agricultores también se beneficiaron porque, en pago por no cultivar sus tierras, recibieron hasta el 80% de la cantidad que normalmente habrían cosechado. Estos pagos en especie se efectuaron con cosechas que habían sido almacenadas por el Estado. El total de la transferencia proveniente de consumidores y contribuyentes equivalió a alrededor de \$20.000 millones. Además, el programa de pagos en especie costó a los ganaderos y a las industrias productoras de insumos agrícolas miles de millones de dólares porque el aumento de los precios de los cereales forrajeros no pudo traspasarse por completo a los consumidores, y porque los agricultores redujeron el uso de fertilizantes, semillas y otros insumos.

Precios de intervención

Los gobiernos de casi todos los países industriales ofrecen comprar productos a un precio fijo. Este precio de intervención representa la ganancia mínima de los agricultores y, a menos que estén sujetos a cuotas, determina el nivel de producción. A los gobiernos les resulta costoso almacenar estas existencias y, por lo general, terminan por venderlas a un precio inferior al costo, tanto dentro del país como en el exterior.

En los Estados Unidos, la Commodity Credit Corporation (CCC), de ámbito federal, "presta" efectivo a los agricultores participantes, utilizando como garantía los cereales almacenados en depósitos autorizados. Los agricultores pueden reembolsar los préstamos, recuperar sus cereales y venderlos, o bien, pueden ceder los cereales a la CCC a modo de reembolso. El tipo de interés aplicado a

los préstamos —es decir, el precio al cual presta efectivo la CCC— define los precios mínimos de los agricultores. Como Estados Unidos es el principal exportador de cereales y son pocas las medidas fronterizas que aíslan sus precios internos con respecto a los precios del comercio mundial, el tipo de interés aplicado por la CCC a sus préstamos establece un precio mínimo en los mercados internacionales de cereales. Esto significa que cuando las existencias acumuladas por la CCC son grandes, como ha sido el caso en la década de 1980, el tipo de los préstamos de la CCC determina el precio en dólares del mercado mundial, y dicho tipo, junto con el valor del dólar, determina los precios en frontera que deben pagar otros países. Por consiguiente, muchos de los que participan en el intercambio de cereales se vieron en una situación difícil cuando, en 1986, los tipos de los préstamos de la CCC relacionados con el trigo y los cereales forrajeros se redujeron entre un 25% y un 30% al mismo tiempo que el valor del dólar se debilitaba considerablemente. La reducción del precio de apoyo del arroz fue aún mayor.

Desde mediados de la década de 1970 Estados Unidos ha fijado también un precio de intervención superior al tipo de interés de los préstamos, cubriéndose con pagos por subvención la diferencia entre el precio de mercado y el precio de intervención. Estos pagos fomentarían de por sí la producción y, de esa manera, harían bajar los precios internos y mundiales. Sin embargo, esto no sucede porque los agricultores deben participar en los planes de limitación de los cultivos para recibir los pagos. Los pagos por subvención correspondientes al maíz llegaron a \$0,48 por *bushel* (35,23 litros) en 1985, es decir, a más de 20% del precio de mercado. El porcentaje es más elevado en el caso del trigo, el arroz y el algodón. Es casi seguro que estos pagos aumenten aún más en el futuro, ya que la nueva legislación estadounidense reduce los tipos de interés de los préstamos y, de esa manera, los precios de mercado. Los pagos por subvención a menudo se defienden alegando que alivian a los agricultores aquejados por dificultades financieras; sin embargo, según estimaciones del propio Departamento de Agricultura, en los Estados Unidos las dos terceras partes de los pagos efectuados en 1985 fueron absorbidas por agricultores más acomodados que el ciudadano medio.

Subvenciones a los consumidores

Las subvenciones a los consumidores también contribuyen al costo del apoyo de los precios agrícolas. Al hacer que los productos alimentarios sean com-

parativamente baratos, las subvenciones ocasionan un aumento de la demanda de producción interna. La aplicación de subvenciones temporales o selectivas puede contribuir a reducir los excedentes de productos básicos acumulados por el Estado. Los jubilados europeos reciben periódicamente una tajada de la montaña de mantequilla de la CE. En los Estados Unidos, la CCC donó en 1985 productos básicos de sus existencias acumuladas por un total de \$2.500 millones, para su distribución en el país y en el exterior. Las subvenciones protegen a los consumidores de los altos precios pagados a los productores, y probablemente reducen el costo político del apoyo de los precios agrícolas. En el Japón, el objetivo oficial del apoyo del precio del arroz es garantizar a los consumidores un suministro suficiente de arroz a precios razonables. Una vez que el Gobierno de ese país decidió aplicar una política de autosuficiencia en arroz —porque temía la repercusión de las perturbaciones externas— se hizo necesario subvencionar a los consumidores. En el Japón, las subvenciones relacionadas con los alimentos cuestan alrededor de \$3.500 millones al año.

Otras medidas

Puede recurrirse además a otras políticas. Algunos países ejercen un monopolio estatal sobre la importación, la exportación o las compras internas, lo cual

produce muchos de los efectos creados por las subvenciones o las medidas fronterizas. Las juntas estatales de comercialización han sido importantes en relación con algunos productos en Australia, Canadá y Nueva Zelandia. Las subvenciones pueden aplicarse en una amplia gama de sectores: el transporte (en Canadá; véase el Recuadro 6.4), los seguros (en Canadá y los Estados Unidos), los fertilizantes (en Australia), el agua (en los Estados Unidos) y las exenciones del impuesto sobre la renta (en los Estados Unidos, Francia, Italia y el Reino Unido). Se estima que las exenciones tributarias han representado casi el 20% de las recientes inversiones en bienes de capital en el sector agropecuario de los Estados Unidos.

Ventajas y desventajas internas de las políticas agropecuarias

Las políticas agropecuarias de los países industriales transfieren ingresos de los consumidores y contribuyentes a los agricultores y terratenientes. También reducen el ingreso nacional de varias maneras. Las subvenciones inducen a los agricultores a utilizar de forma ineficiente los insumos. Los precios artificialmente altos de los productos alimentarios les inducen a utilizar demasiados recursos para producir alimentos, recursos que podrían utilizarse para producir otros bienes. También inducen a los consumidores a comprar menos

Recuadro 6.4 Subvenciones ocultas: las tarifas de Crow's Nest

No todas las subvenciones a la exportación salen directamente del erario público, y las que no lo hacen pueden tener una larga vida. En 1897 el Gobierno canadiense subvencionó la construcción de una línea férrea a través del paso de Crow's Nest, en las montañas Rocosas. En compensación, las empresas ferroviarias convinieron en congelar sus tarifas de carga correspondientes al transporte de trigo y cereales secundarios desde las provincias de la Región de las Praderas hasta los puertos de exportación.

Se calcula que en 1981-82 los agricultores pagaban solamente una sexta parte de los costos de transporte de las exportaciones de cereales. Las empresas ferroviarias —o, más bien, sus otros clientes— aportaban la mayor parte de los cinco sextos restantes. La subvención ascendía a alrededor de \$30 por tonelada, que equivale a alrededor de un 15% del precio del trigo y un 25% del precio de la cebada. Este subsidio ha hecho que aumenten los precios de los cereales y las semillas oleaginosas en las provincias de la Región de las Praderas, que se eleven las rentas y que se desaliente el desarrollo de otras industrias, como las de la madera y

el carbón (que tienen que pagar costos excesivos de transporte) o las de elaboración de productos agropecuarios y ganadería (que tienen que pagar precios mayores por los cereales). La subvención es también un impuesto implícito sobre los ferrocarriles que ha llevado a una considerable subinversión en servicios ferroviarios, lo que pone obstáculos a todas las actividades económicas en las provincias de esa región. Por último, ha provocado distorsiones adicionales en otros sectores de la economía. Para compensar a los ganaderos del este del país por los efectos de las tarifas de Crow's Nest sobre los precios de los forrajes producidos en el país, se introdujeron subsidios adicionales a fin de alentar el transporte de granos forrajeros desde el oeste de Canadá para consumo interno en el este.

Recientemente, el Gobierno ha comenzado a reformar el sistema de las tarifas de Crow's Nest. Paga ahora a las empresas ferroviarias \$659 millones al año más una participación declinante de cualesquiera aumentos de las tarifas de carga. Se calcula que para 1990 los agricultores pagarán ellos mismos alrededor de la mitad de los costos de transporte.

Cuadro 6.4 Pérdida de eficiencia interna ocasionada por la intervención en el sector agropecuario en varios países industriales

<i>Países o regiones y fuentes</i>	<i>Cobertura</i>	<i>Año</i>	<i>Pérdida de eficiencia (miles de millones de dólares de 1980)</i>
<i>Canadá</i>			
Josling, 1981	Productos lácteos	1976-79	0,4
Barichello, 1986	Trigo, cebada, leche, aves, huevos	1980	0,3
Harling, 1983	Trigo, cebada, avena, patatas, carne de vacuno, aves, huevos	1976	0,1
<i>Europa</i>			
Bale y Lutz, 1981 ^a	Trigo, maíz, azúcar, cebada, carne de vacuno	1976	1,9
Buckwell y otros, 1982 ^b	Todos los productos de países ACP	1980	15,4
Oficina de Economía Agropecuaria (Australia), 1985 ^b	Todos los productos de países ACP	1978	9,4
Oficina de Economía Agropecuaria (Australia), 1985 ^c	Todos los productos de países ACP	1983	6,7
Tyers y Anderson (documento de antecedentes) ^b	Cereales, carnes, productos lácteos, azúcar	1980-82	24,1
<i>Estados Unidos</i>			
Rosine y Helmberger, 1974	Todos los productos	1970-71	5,5
Gardner, "Economic Consequences" (documento de antecedentes)	Cereales, productos lácteos, azúcar, algodón, tabaco, maní	1984-85	3,9
Johnson, Womack y otros, 1985	Cereales, frijol de soya, algodón	1981-84	0,3
<i>Japón</i>			
Bale y Lutz, 1981	Trigo, cebada, azúcar, carne de vacuno, arroz	1976	6,0
Otsuka y Hayami, 1985	Arroz	1980	2,9
Tyers y Anderson (documento de antecedentes)	Cereales, carnes, productos lácteos, azúcar	1980-82	27,4

a. Datos correspondientes a Alemania, Francia y Reino Unido.

b. Datos correspondientes a la CE, sin incluir a España, Grecia y Portugal.

c. Datos correspondientes a la CE, sin incluir a España y Portugal.

alimentos. Si bien es difícil obtener estimaciones precisas de estos efectos, los economistas han compilado un conjunto de pruebas que constituye un argumento decisivo en contra de tales políticas. En esta sección se analizan dichas pruebas.

Pérdidas netas

En el Cuadro 6.4 se resumen algunas estimaciones de las pérdidas internas de ingreso nacional real de algunos países industriales. Las estimaciones difieren en lo que respecta a la cobertura, el método y los años considerados, pero todas ellas indican que la protección agropecuaria resulta costosa. Se estima que sólo la protección del arroz costó a la sociedad japonesa \$2.900 millones en 1980; en 1976, el costo fue de alrededor de \$3.900 millones, es decir, el 0,6% del PNB del Japón. El costo de la PAC de la CE fue de \$15.400 millones en 1980, que equivale al 0,6% del PIB. Ni siquiera los productores tradicionales salieron ilesos. La protección de la industria lechera ocasionó en Canadá una pérdida de \$400 millones entre 1976 y 1979, y el apoyo

del sector agropecuario le costó a los Estados Unidos una pérdida de casi \$4.000 millones en 1984-85.

Estas pérdidas de eficiencia, o de ingreso real, son en realidad subestimaciones, ya que no se han tenido en cuenta los gastos administrativos ni las distorsiones que los altos precios de los productos agropecuarios ocasionan a largo plazo, tales como el desvío de la inversión fija y la investigación del sector industrial al sector agropecuario. La subestimación puede ser considerable también a causa de la rapidez con que evoluciona la agricultura; como ejemplo puede citarse el hecho de que, de 1965 a 1983, nueve países de la CE pasaron de ser importadores netos de 20 millones de toneladas de trigo al año a ser exportadores netos de 10 millones de toneladas anuales. Otro ejemplo es la entrada en el mercado de los Estados Unidos de los sucedáneos del azúcar, que han ocasionado una reducción de las importaciones de este producto de cinco millones de toneladas (la mitad del consumo estadounidense) en 1981 a tres millones de toneladas en 1982

y, probablemente, a un millón y medio de toneladas en 1986.

Mucho más elevados que los costos netos del apoyo de los productos agropecuarios son los costos que recaen sobre los consumidores y contribuyentes. En el Cuadro 6.5 se presentan estimaciones de los componentes de los costos, así como de los beneficios percibidos por los productores. Las cifras son inexactas necesariamente, pero dan una idea aproximada del enorme volumen de las transferencias en cuestión. En todos los casos, los productores ganan menos que lo que pierden los consumidores y contribuyentes. La relación entre las pérdidas y ganancias internas se expresa como el coeficiente de transferencia, es decir, la pérdida media sufrida por consumidores y contribuyentes por cada dólar transferido a los productores.

El alto coeficiente de transferencia del Japón se debe al elevado nivel de protección. Sin embargo, en el caso de este país, los costos son menores para los contribuyentes. Los Estados Unidos y los países de la CE gastan miles de millones de dólares compensando a los agricultores o subvencionando la exportación y el consumo interno, mientras que las restricciones a la importación establecidas por el Japón en realidad generan ingresos a través de los aranceles aduaneros. Las políticas de los Estados Unidos cuestan menos por dólar transferido porque las distorsiones de los precios relativos son menores. Asimismo, dado que la producción estadounidense repercute en los precios del mercado mundial, una parte del costo de los programas de limitación de los cultivos recae en los consumidores extranjeros.

Las cifras del Cuadro 6.5 indican que la protección agropecuaria constituye una manera costosa de transferir ingresos de unos grupos de la sociedad a otros. En el Japón, los consumidores y los contribuyentes perdieron \$2,58 por cada \$1 transferido a los productores, sin contar las pérdidas de eficiencia ocasionadas por los impuestos recaudados para financiar las subvenciones agrícolas. Ade-

más, la protección puede transferir ingresos de los pobres a los ricos. En la mayoría de los países, los principales beneficiarios del apoyo de los precios son los terratenientes y los titulares de cuotas; los pobres deben soportar una proporción desmesurada del costo porque destinan a los alimentos un porcentaje mayor de sus ingresos.

Las cifras de los Cuadros 6.4 y 6.5 indican las pérdidas de recursos que podrían evitarse con la liberalización del comercio. También señalan las ventajas que obtendrían los países —una vez que todos los efectos se hubieran hecho sentir en la economía— si abolieran las políticas agropecuarias. Sin embargo, dado que en el período inmediatamente posterior las tierras, el capital y la mano de obra permanecerían en el sector agropecuario, los suministros se mantendrían aun a pesar de la modificación de las políticas. Como consecuencia, los precios se deprimirían más a corto plazo que a largo plazo.

Problemas a largo plazo

Uno de los argumentos a favor del apoyo de los precios agrícolas es que estimula la tecnología del sector agropecuario y mejora los rendimientos de los cultivos. Efectivamente, estos resultados se logran. Pero los mayores rendimientos producen ganancias que contrarrestan sólo en parte el costo de insumos tales como los fertilizantes, combustibles y pesticidas. La inversión en agricultura detrae mano de obra capacitada y equipos avanzados de otros sectores de la economía, en algunos de los cuales esos recursos podrían utilizarse con mayor eficiencia. La inversión que da lugar a un aumento de la producción de un bien que ya cuesta más de lo que en realidad vale no constituye progreso alguno.

La intervención en el sector agropecuario representa una gran carga para el Tesoro de la mayoría de los países. De hecho, los crecientes costos presupuestarios de la década en curso son los que dan el principal impulso a la reforma del sector que nos

Cuadro 6.5 Costos y beneficios internos anuales de la protección agropecuaria para los consumidores, contribuyentes y productores en la CE, Estados Unidos y Japón

(miles de millones de dólares, salvo que se indique lo contrario)

Países y años	Costos para los consumidores	+	Costos para los contribuyentes	-	Beneficios para los productores	=	Costos internos totales	Coeficiente de transferencia
CE (1980) ^a	34,6		11,5		30,7		15,4	1,50
Estados Unidos (1985)	5,7		10,3		11,6		4,4	1,38
Japón (1976)	7,1		-0,4		2,6		4,1	2,58

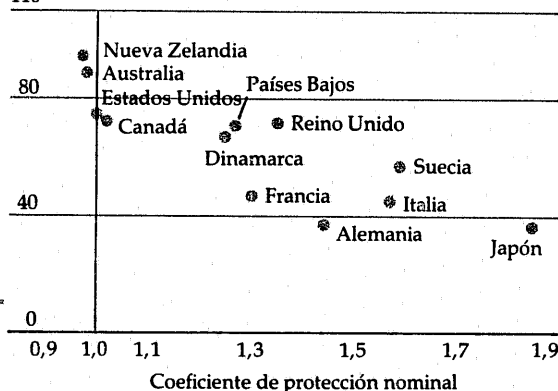
a. No incluye a España, Grecia y Portugal.

Fuente: Para la CE: Buckwell y otros, 1982; para Estados Unidos: Gardner, "Economic Consequences" (documento de antecedentes); para Japón: Bale y Lutz, 1981.

Figura 6.2 Coeficientes de protección nominal y diferencias de ingresos en determinados países industriales, 1980

Diferencia de ingresos^a

110



a. PIB per cápita de la fuerza laboral ocupada en la agricultura como porcentaje del PIB per cápita de la fuerza laboral en toda la economía.

Fuente: Cálculos basados en datos del trabajo de Anderson, Hayami y Honma, 1986; datos de la OCDE.

ocupa. En la CE, el gasto en el sector agropecuario representa alrededor de 70% del presupuesto total de la Comunidad. De las ECU 18.600 millones (\$23.500 millones) gastadas para apoyar los precios en 1984, alrededor de ECU 1.900 millones provinieron de los derechos aduaneros aplicados a las importaciones agropecuarias; el resto se enjugó con ingresos tributarios generales. No hace mucho —en 1974— el gasto en el sector agropecuario era de sólo ECU 4.700 millones (\$5.600 millones), de los cuales ECU 3.000 millones provenían de los gravámenes a la agricultura. Por lo tanto, el aumento del gasto y de la carga sobre los ingresos tributarios generales ha sido considerable.

El gasto ha llegado también a un alto nivel en los Estados Unidos y el Japón. Los costos del Gobierno estadounidense fueron de \$11.900 millones en 1984 (frente a \$3.000 millones en 1980 y 1981), y es muy posible que aumenten a \$20.000 millones al año entre 1986 y 1988 en virtud de la Ley de Seguridad Alimentaria promulgada en 1985. En el Japón, el presupuesto total para agricultura, pesca y silvicultura fue de \$14.700 millones en 1984, de los cuales \$3.400 millones se destinaron a subvenciones de productos alimentarios. Sin embargo, esto representa una disminución con respecto a 1980.

Los beneficios de estos grandes gastos son cuestionables. El objetivo principal es elevar los ingresos de los agricultores y, además, evitar que éstos fluctúen. Probablemente ya se haya logrado cierta

estabilidad, pero es dudoso que los altos precios de los productos hayan incrementado los ingresos agrícolas a largo plazo, aun cuando se hayan apoyado el valor de arriendo y el precio de la tierra.

La evaluación de los efectos de las políticas agropecuarias en los ingresos de los agricultores presenta problemas. En muchos países industriales no pueden obtenerse datos relativos a dichos ingresos y, cuando se obtienen, no son fiables. El aumento de los precios tiende a elevar los ingresos a corto plazo, pero los efectos a largo plazo quedan velados por la constante adopción de nuevas políticas. Además, como éstas dependen en parte de los ingresos de los agricultores, resulta difícil hacer una distinción entre la causa y el efecto.

Las pruebas de que se dispone no bastan para confiar en que las políticas relacionadas con los productos básicos puedan resolver los problemas económicos de los agricultores. El apoyo de los precios y las compensaciones no han logrado contener el aumento de las quiebras de explotaciones agrícolas que se ha venido observando en los Estados Unidos desde 1981, y a los productores protegidos no les ha ido mejor que a los que no lo están. Con el comienzo del régimen de cereales de la CE en 1967-68 los precios agrícolas medios de Alemania se redujeron un 8%, pero las utilidades por trabajador agrícola aumentaron. También aumentó el valor agregado por cada trabajador agrícola en comparación con el valor agregado en otros sectores de la economía. En la Figura 6.2 se presentan los coeficientes de protección frente al PIB per cápita del sector agropecuario en relación con los de otros sectores. Puede observarse una relación inversa: cuanto mayor es la protección, menor es el ingreso relativo. A causa de los diferentes tamaños de las explotaciones agrícolas, la mano de obra dedicada a la agricultura en régimen de jornada parcial y otros factores, las relaciones presentadas en el gráfico no pueden demostrar ningún vínculo causal, pero tampoco sustentan la idea de que es mejor para los agricultores de un país que éste cuente con mercados de productos básicos altamente protegidos.

En general, no hay razón para suponer que un mayor grado de protección vaya acompañado de mayores ingresos agrícolas, observación que ya hizo David Ricardo hace muchos años (véase el Recuadro 6.5). En el Recuadro 6.6 se demuestra cómo los ingresos extraordinarios provenientes de los precios más altos de los productos agropecuarios quedan anulados por el aumento del precio y el arriendo de las tierras al competir los agricultores entre sí a fin de procurarse los medios ne-

Recuadro 6.5 Vino viejo en pellejos nuevos

Los argumentos que se exponen en este capítulo acerca de la relación entre los precios de los productos primarios y la rentabilidad de la tierra no son nada nuevo. Su origen se remonta al economista inglés David Ricardo, quien fue uno de los primeros en analizar seriamente los beneficios del libre comercio. Sus argumentos en contra de la forma de protección agrícola existente a comienzos del siglo XIX, las llamadas Leyes sobre aranceles de cereales de Gran Bretaña, son tan pertinentes hoy como siempre:

- "Dicho cereal no se encarece porque hay que pagar una renta, sino que debe pagarse una renta porque el cereal es caro." (Ricardo, David. *Principios de economía política y tributación* [1817]. México: Fondo de Cultura Económica, 1959, pág. 56.)

- "El único efecto de los altos derechos a la exportación de manufacturas o cereales, o de una prima sobre

su exportación, es canalizar una porción de capital hacia un empleo que de modo natural no buscaría. Causa una distribución perniciosa de los fondos de la sociedad: cohecha al fabricante para que inicie o continúe en una actividad relativamente menos rentable. Es un impuesto de la peor especie, pues no da a la nación extranjera todo lo que toma del país de origen, traduciéndose en un saldo deficitario la distribución menos ventajosa del capital general." (Ibid., pág. 234.)

- "... el precio de mercado de los cereales . . . , ante una demanda incrementada a consecuencia de una prima [a la exportación], . . . se elevará. Por lo tanto, con una prima permanente sobre la exportación de cereales, se crearía una tendencia a un alza permanente en su precio, y éste, como he demostrado en otro lugar, siempre eleva la renta." (Ibid., págs. 232-233.)

cesarios para producir bienes que pueden venderse a precios más elevados. El aumento de los precios puede significar una ganancia inesperada para aquellos que tienen la suerte de poseer tierras cultivables en el momento en que se pone en marcha un programa, pero se convierten en un componente de los costos para los que ingresan en la actividad agrícola después; de todos modos, la agricultura representa sólo una pequeña proporción del PIB de los países industriales y, por ese motivo, las tasas de rendimiento a largo plazo del sector agropecuario son determinadas sobre todo por otros sectores de la economía.

En los Estados Unidos, el ingreso agrícola neto como proporción del ingreso total de los agricultores disminuyó de 58% en 1960 a 36% en 1982. En el Japón, donde la agricultura en pequeña escala es más importante, las familias de agricultores obtuvieron el 75% de su ingreso de fuentes no agrícolas en 1980. Además, las familias de trabajadores agrícolas que sólo dedican una parte de su tiempo a esta actividad y que mantienen empleos permanentes fuera del sector lograron una situación un 25% mejor que la de las familias que contaban con uno o más trabajadores agrícolas de dedicación exclusiva.

Los gobiernos de muchos países afirman que la autosuficiencia agropecuaria es uno de los objetivos —y uno de los resultados— de sus programas de apoyo a la agricultura. Se supone que la autosuficiencia contribuye a la seguridad alimentaria, la estabilización de los precios de los productos alimenticios y, en ciertas ocasiones (e inesperada-

mente), al mantenimiento de precios razonables. Pero ninguno de estos argumentos realmente se sostiene.

Tomemos, por ejemplo, la estabilidad de los precios. Indudablemente, los derechos variables aplicados en Europa y los precios de intervención fijos adoptados por el Japón estabilizan los precios al consumidor y al productor, pero para lograr este objetivo no hace falta alcanzar la autosuficiencia. Los derechos variables y las subvenciones podrían surtir el mismo efecto a precios medios más bajos, sin dar impulso a la producción interna. Además, la autosuficiencia no contribuye en absoluto al mantenimiento de precios razonables, ya que provoca un aumento del costo total de los alimentos.

El argumento según el cual la autosuficiencia contribuye a la seguridad alimentaria parece simple, pero no lo es. En los países industriales nunca escasearán los alimentos a causa de una mala cosecha, ya que siempre podrán comprar lo que necesiten en los mercados mundiales. El argumento de la seguridad económica se apoya en el costo, y parece probable que resulte más barato a la larga pagar altos precios de escasez aunque sea una vez cada cinco años que pagar precios relativamente altos todos los años. Como se demuestra en el Capítulo 1, la tendencia a largo plazo de los precios reales del mercado mundial es a la baja, y no al alza.

¿Qué se puede decir sobre la denominada seguridad estratégica, es decir, la capacidad de producir alimentos en períodos de desórdenes políticos? La crisis tendría que ser mundial para que no

Recuadro 6.6 Precios de los productos primarios, renta del suelo y tasas de rendimiento

Cuando el precio de un producto primario agrícola aumenta, el resultado inmediato es un incremento en la tasa de rendimiento para los agricultores. Si éstos prevén que el precio permanecerá elevado en el futuro, cultivarán más. Ordinariamente, esto tendería a hacer que el precio bajara, pero si el aumento del precio es resultado de una política del sector público y puede mantenerse mediante subvenciones o adquisiciones gubernamentales, el precio puede permanecer elevado durante largo tiempo. Entonces, a medida que los agricultores procuran incrementar su producción, compiten con los empresarios de otros sectores de la economía por la obtención de recursos. En tanto estén preparados a pagar ligeramente más por la mano de obra y el capital, los agricultores pueden atraer esos recursos hacia su sector. Por consiguiente, los precios de la mano de obra y el capital en la agricultura son determinados por los rendimientos obtenidos en otros sectores y se mantienen independientes de los precios y las políticas del sector agropecuario. A largo plazo, esto es así incluso en lo referente a los ingresos de los agricultores. Si sus utilidades bajan lo suficiente, estos productores abandonarán la agricultura con mayor rapidez.

En lo referente a la tierra, la situación es diferente. En los países industriales, las existencias de tierra cultivable son más o menos fijas, de modo que el exceso de demanda resultante de los elevados precios e ingresos agrícolas tenderá a impulsar al alza la renta del suelo. Esto seguirá así hasta que desaparezca el exceso de demanda, es decir, hasta que los agricultores que

arriendan tierras obtengan solamente utilidades medias. Para que esto suceda, todos los ingresos extraordinarios generados por los precios más elevados deberán ser absorbidos en los valores de arrendamiento. Por supuesto, si las rentas aumentan, también aumentará el precio de la tierra, ya que la gente tratará de comprar tierras hasta que la tasa de rendimiento sea igual a la obtenible en otros sectores de la economía. A largo plazo, ni los proveedores de capital ni los compradores de tierras se benefician de los precios agrícolas más elevados. Sólo se benefician los propietarios de tierras, porque pueden arrendar o vender éstas a precios más altos.

En la Figura 6.6A se traza la tasa de rendimiento de la propiedad de la tierra frente a los precios de ésta en el Reino Unido. La tasa de rendimiento se mide como el valor de arrendamiento anual de la tierra dividido por el precio de ésta. Los pronunciados incrementos de los ingresos agrícolas durante los años sesenta y en 1973, cuando el Reino Unido ingresó en la Comunidad Europea, se reflejan en los precios de la tierra, pero no en la tasa de rendimiento de ésta, que ha venido declinando casi todo el tiempo desde 1955.

La Figura 6.6B muestra datos similares correspondientes a los Estados Unidos, pero en este caso los rendimientos incluyen la revalorización del precio de la tierra, así como el ingreso corriente generado. El estudio de estos datos indicó que los pagos a los agricultores y la limitación de cultivos elevaron efectivamente los rendimientos de la tierra por concepto de arrendamiento. Cada \$1.000 millones de aumento permanente de los

podieran obtenerse alimentos de ninguna fuente. Después de todo, la Unión Soviética consiguió importar un volumen sin precedentes a pesar del embargo de los cereales de Estados Unidos en 1980. Una crisis de esa naturaleza impediría también la obtención de los insumos —petróleo, fertilizantes y pesticidas— de los que dependen los elevados niveles actuales de producción de Europa y el Japón. Por todos estos motivos, el objetivo de la seguridad estratégica es ilusorio.

Consecuencias internacionales

Por más que las políticas agropecuarias de los países industriales se orienten a la solución de problemas internos, sus efectos repercuten en el resto del mundo. Al ampliar la producción y deprimir la demanda interna, esas políticas reducen los precios mundiales y distorsionan los precios relativos de los productos agropecuarios y manufacturados. Asimismo, al conceder ciertos privilegios comer-

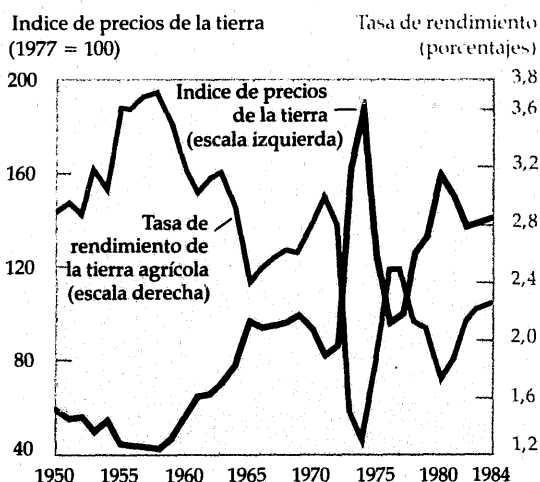
ciales especiales para mitigar una parte del daño, los países industriales pueden empeorar aún más la situación; al desestabilizar los mercados internacionales, sus políticas agropecuarias pueden exacerbar —en lugar de contener— las fluctuaciones de los precios de los productos básicos. En esta sección se cuantifican estos efectos utilizando los resultados de estudios realizados recientemente en los que se analiza lo que sucedería con el comercio internacional si se liberalizaran las políticas actuales.

Repercusiones en la oferta y los precios

La medida en que las políticas agropecuarias de los países industriales deprimen los precios mundiales depende de cuatro factores: el nivel de protección, el grado en que los excedentes internos dan lugar a una reducción de las importaciones o a la subvención de las exportaciones, la proporción de la producción y el consumo mundiales que corresponde

pagos gubernamentales generó un aumento de \$0,96 en los rendimientos por acre (0,404 ha) y un aumento de \$15,21 en el precio de un acre de tierra. No hubo ningún efecto en la tasa de rendimiento de la inversión en cultivo de la tierra. Las políticas seguidas en los Estados Unidos fueron más inestables que las del Reino Unido y los precios de los productos primarios variaron más.

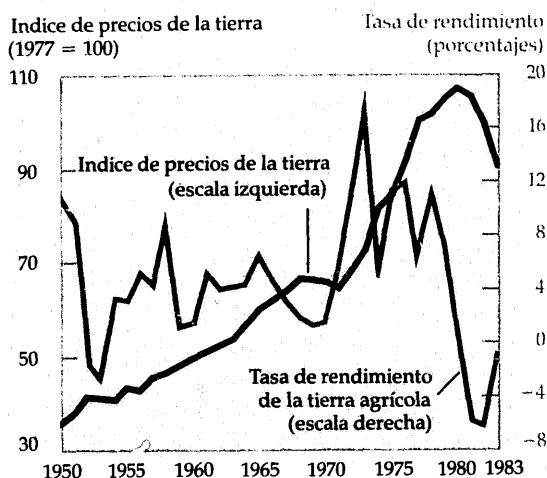
Figura 6.6A Precios reales y tasa de rendimiento de la tierra en el Reino Unido, 1950-84



Fuente: Traill, 1980.

Hubo grandes fluctuaciones de los precios a corto plazo, especialmente durante el auge de los productos primarios en los años setenta y el colapso de dichos precios en el decenio de 1980. En general, sin embargo, la tasa de rendimiento de la agricultura tendió a seguir la tónica general de la economía y no se vio afectada por las políticas agropecuarias.

Figura 6.6B Precios reales y tasa de rendimiento de la tierra en los Estados Unidos, 1950-83



Fuente: Phipps, 1985.

a los países industriales, y la sensibilidad de la oferta y la demanda a las fluctuaciones de los precios del mercado mundial.

Los precios y costos agrícolas son la clave de la rentabilidad de la inversión en el sector agropecuario. En los países industriales, los recursos se desvían de otros sectores y se los reorienta hacia la agricultura. En los países en desarrollo —que hacen frente a la desventaja del bajo nivel de los precios mundiales de los productos agropecuarios, pero de todos modos gravan la producción interna— los recursos se desvían de la agricultura y se los reorienta hacia el sector industrial. Como consecuencia, la producción agropecuaria resulta favorecida en los países industriales, aun cuando en algunos de ellos los costos de producción son mayores que en muchos países en desarrollo. Esto lleva a estos últimos a exportar menos e importar más, aun cuando podrían convertirse —de no haberlo logrado ya— en productores eficientes si

efectuaran las inversiones necesarias para adquirir la tecnología adecuada. Cuanto más se prolongue la protección agrícola de los países industriales, mayor será el daño que se infligirá a la economía mundial.

El efecto de la protección agrícola difiere de un país en desarrollo a otro, según el país sea importador o exportador neto de cada producto. Los más vulnerables son los exportadores de productos básicos de los cuales los países industriales ya han acumulado excedentes. Tailandia, que depende en gran medida de las exportaciones de arroz, se ha visto muy amenazado recientemente por la baja de los precios de exportación del arroz de los Estados Unidos; para reducir sus excedentes, este país rebajó el precio del arroz a casi la mitad, de \$8 el quintal en 1985 a alrededor de \$4,20 a partir de mediados de abril de 1986. En cambio, los importadores netos de alimentos se benefician con los bajos precios mundiales resultantes de las políticas

actuales y, a primera vista, parece que serían perjudicados por la liberalización. Pero esto no tiene por qué ser así si liberalizan sus políticas internas y permiten la producción nacional de sustitutos de importaciones. Además, algunos países en desarrollo podrían incrementar sus exportaciones, o comenzar a exportar por primera vez.

La tasa de protección varía de un producto a otro, motivo por el cual la protección no sólo deprime el nivel general de los precios mundiales sino que también distorsiona los precios relativos de los productos agropecuarios. Los precios de los más fuertemente protegidos —los productos lácteos, la carne de vacuno y el azúcar— resultan más deprimidos que los de otros productos del sector. Esta distorsión de los precios hace aún menos eficiente el uso de los recursos en la agricultura a nivel mundial. Si el Japón redujera la protección de las variedades de arroz en relación con las cuales otros países asiáticos gozan de una ventaja comparativa, éstos podrían producir más. Hasta hace poco tiempo, los agricultores de los Países Bajos producían hortalizas en invernaderos porque el costo de la energía estaba subvencionado, lo cual desalentó a los países mediterráneos de explotar las ventajas naturales que los favorecen en relación con esos productos.

La repercusión negativa del desnivel entre las diferentes tasas de protección en los países en desarrollo es particularmente fuerte cuando los productos agropecuarios elaborados están más protegidos que las materias primas. Por ejemplo, en los países industriales se aplican aranceles más altos a la harina de trigo, las pastas, el queso y los productos avícolas que al trigo, la leche o los cereales forrajeros (véase el Recuadro 6.7). Como consecuencia, los países industriales exportan cantidades más grandes —e importan cantidades más pequeñas— de los artículos elaborados que de las materias primas conexas. A la CE corresponde el 11,4% de las exportaciones mundiales de trigo, pero un 48,9% de las de harina de trigo.

Subvenciones y preferencias comerciales

Algunos países industriales tienen que conceder subvenciones para poder vender sus cosechas en los mercados mundiales. Por lo tanto, la competitividad de los países en desarrollo depende menos de su propia eficiencia que de las decisiones políticas de los países industriales. Además, su capacidad para competir puede verse socavada en cualquier momento por un aumento de las subvenciones a la exportación de los países industriales.

Aun cuando parece que estos últimos ofrecen oportunidades de mercado a los países en desarrollo, las ventajas pueden no ser muy duraderas. Los altos precios de los cereales en la CE dieron lugar a la creación de nuevos mercados de sucedáneos de los cereales forrajeros, como la mandioca, el gluten de maíz y los gránulos cítricos. Pero China, Indonesia y Tailandia, que producen mandioca, tuvieron que firmar acuerdos de restricción "voluntaria" de las exportaciones.

Cuando un país importador cuyos costos de producción son altos pasa a ser exportador, los posibles beneficios del comercio se pierden. Estas pérdidas se ven a menudo exacerbadas por las preferencias comerciales especiales que los países industriales conceden a las naciones en desarrollo con la esperanza de mitigar esas distorsiones. En algunos casos, países industriales que producen excedentes exportables de un cultivo deben importar ese producto de todos modos en virtud del sistema de preferencias comerciales. La CE importa productos lácteos de Nueva Zelandia y carne de vacuno de algunos países ACP. Estas corrientes comerciales producen ingresos para los países exportadores que participan en el sistema de preferencias, pero los importadores y los posibles exportadores que no forman parte del sistema sufren pérdidas mayores. Los aumentos de los costos de producción, transporte y otros costos de comercialización ocasionan una pérdida mundial neta.

Desestabilización de los mercados mundiales

La mayor parte de los países industriales mantiene los precios a los consumidores internos relativamente constantes cuando fluctúan los precios del mercado mundial. Una insuficiencia de la producción mundial no afecta a la demanda de un país que aísla su mercado interno, pero el consumo debe reducirse en algún lado, y si algunos países se niegan a disminuir su consumo interno otros deberán reducirlo en medida desproporcionada. Para racionar la producción mundial, los precios mundiales tienen que subir aún más. Si se permitiera que el consumo de carne y la demanda de cereales forrajeros fluctuaran con los precios del mercado mundial, los precios de los cereales variarían menos, reduciéndose de esa manera el riesgo de escasez de alimentos en los países en desarrollo. En la Figura 6.3 puede observarse que, de todos los grandes países industriales, Estados Unidos fue el único en reducir el consumo per cápita de cereales forrajeros cuando los precios subieron pronunciadamente en 1974-75. En la CE, en

otros países industriales y en los países de Europa Oriental con economía no de mercado el consumo se mantuvo prácticamente invariable.

Las variaciones de los precios ocasionadas por perturbaciones repentinas de la oferta o la demanda pueden amortiguarse con las existencias de productos básicos. En el Capítulo 7 se analizan los

esfuerzos realizados para coordinar las políticas de acumulación de existencias a nivel internacional, pero las existencias acumuladas a nivel nacional también son importantes. En teoría, los precios mundiales podrían estabilizarse aun cuando la mayoría de los países aislasen sus mercados, siempre que los países o los particulares que toman

Recuadro 6.7 El proteccionismo y la elaboración de productos agropecuarios

En general, los productos agropecuarios no se compran sin elaborar, sino que pasan por diversas etapas de elaboración. El intercambio comercial internacional de estos productos puede tener lugar en cualquiera de esas etapas, por lo que la ubicación de determinadas actividades reviste importancia.

En algunos casos, los costos de transporte y la tecnología son los aspectos determinantes de la ubicación. La dilución y el embotellado de las bebidas no alcohólicas concentradas tienen lugar cerca del punto final de venta, a fin de economizar en costos de transporte. Por la misma razón, la yuca se convierte en pienso comprimido en su país de origen, antes de su exportación. Muchas veces, sin embargo, la mejor ubicación de una industria elaboradora depende de una amplia gama de costos de producción. En el caso de las industrias de uso intensivo de mano de obra, en particular, los países en desarrollo deberían estar bien representados en el grupo de los países de elaboración. Sin embargo, esto ocurre mucho menos de lo que cabría esperar.

Una importante razón de que esto sea así es la modalidad de la protección de los países industriales. Estos países tienen tasas arancelarias graduadas para la mayoría de los productos, es decir, aranceles que son mayores cuanto más alto es el nivel de elaboración de un producto. Para muchos productos agropecuarios, los aranceles más altos están respaldados por una amplia gama de barreras no arancelarias. A medida que los productos están más elaborados —e incorporan más mano de obra y servicios de capital—, los países en desarrollo enfrentan barreras crecientes para su venta en los principales mercados mundiales. En el Cuadro 6.7A se ofrecen ejemplos de las barreras arancelarias y no arancelarias que se aplican a diversos productos importados por los países industriales.

Incluso un aumento aparentemente moderado de las tasas puede suponer una grave desventaja para los países en desarrollo que tratan de establecer una industria elaboradora. Supongamos que el 70% del costo del cuero elaborado corresponde a las pieles en bruto y que todos los países pueden comprar éstas al mismo precio en los mercados mundiales. Un fabricante de un país en desarrollo que produzca cuero que valga \$1 en el mercado mundial gana \$0,30, con lo que debe pagar

Cuadro 6.7A Barreras arancelarias y no arancelarias en los países industriales

<i>Productos y etapas de producción</i>	<i>Tasas arancelarias medias (porcentajes)^a</i>	<i>Porcentaje de importaciones sujetas a barreras no arancelarias^b</i>
Pescado		
Fase 1: fresco	3,5	35
Fase 2: preparado	5,5	31
Hortalizas		
Fase 1: frescas o desecadas	8,9	39
Fase 2: preparadas	12,4	48
Frutas		
Fase 1: frescas	4,8	20
Fase 2: preparadas	14,4	54
Café		
Fase 1: verde, tostado	6,8	11
Fase 2: elaborado	9,4	17
Cacao		
Fase 1: granos	2,6	0
Fase 2: elaborado	4,3	0
Fase 3: chocolate	11,8	14
Aceites		
Fase 1: semillas	2,7	33
Fase 2: aceites vegetales fijos	8,1	56
Tabaco		
Fase 1: sin manufacturar	55,8	11
Fase 2: manufacturado	81,8	22
Caucho		
Fase 1: natural	2,3	0
Fase 2: elaborado	2,9	6
Fase 3: artículos de caucho	6,7	14
Cuero		
Fase 1: pieles en bruto	0,0	0
Fase 2: elaborado	4,2	13
Fase 3: artículos de cuero y calzado	9,6	26

a. Los datos corresponden a Australia, Austria, Canadá, la CE (excluidos España, Grecia y Portugal), Finlandia, Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Suecia y Suiza.

b. Los datos corresponden a Australia, Austria, Canadá, la CE (excluidos España, Grecia y Portugal), Estados Unidos, Finlandia, Israel, Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Suecia y Suiza.

Fuente: Yeats, 1981, y datos de la UNCTAD.

(continúa)

Recuadro 6.7 (continuación)

mano de obra y capital y retener utilidades. Consideremos ahora a un productor de un país industrial protegido mediante una barrera arancelaria de 4%. El mismo cuero, de un valor de \$1 en los mercados mundiales, se vende al precio de \$1,04 dentro del país. Por lo tanto, este productor gana \$0,34, es decir, un 13,3% más que el productor del país en desarrollo, lo que quiere decir que este último ha de ser un 13,3% más eficiente que el productor del país industrial si quiere vender su producto en éste. Los economistas llaman a este 13,3% —el grado en el que el valor agregado detrás de la protección de una barrera arancelaria excede al valor agregado a precios mundiales— la tasa de protección efectiva.

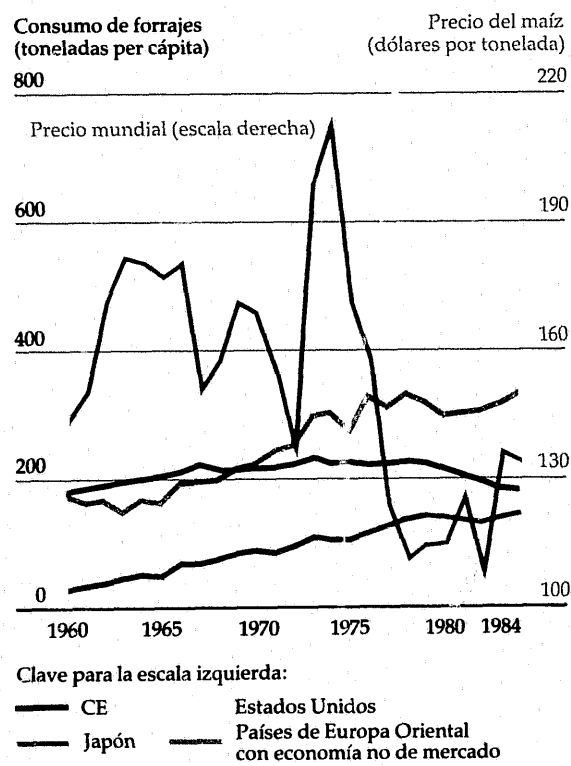
Los grados de progresión del cuadro a menudo exce-

den de 4%, así que las tasas de protección efectiva pueden ser muy elevadas. En un caso extremo, el de Suecia en 1969-70, las tasas de protección efectiva han llegado a ser de hasta 1.480% (aceite de soya), 1.050% (aceite de coco), 165% (productos de molinería de maíz) y 102% (harina).

Al bloquear este paso primero y más natural hacia la industrialización, la protección graduada frente a la elaboración de productos agropecuarios obstaculiza gravemente el proceso de desarrollo. Los países en desarrollo con frecuencia reaccionan a ello subvencionando sus industrias elaboradoras nacionales. Casi inevitablemente, esto alienta la ineficiencia y complica el daño directo resultante de los aranceles de los países industriales.

parte en el mercado libre mantuvieran un volumen suficiente de existencias. Ahora bien, cuanto más aislen los países sus economías, mayor será el volumen de las existencias necesarias. En un estudio realizado sobre 14 regiones se llegó a la conclusión

Figura 6.3 Consumo de forrajes per cápita y precios del maíz en determinadas regiones industriales, 1960-84



Fuente: Departamento de Agricultura de los EE.UU., 1985d.

de que si las mismas aislaran por completo sus economías, se necesitaría un volumen de existencias ocho veces mayor que el que sería necesario en un contexto de libre comercio. El costo de estas existencias suplementarias es un índice de las ganancias que se derivarían de la liberalización. Cuando se trata de productos que pueden cultivarse en diversas condiciones a un costo similar, los importantes beneficios del comercio se derivan de las corrientes comerciales temporales que se producen cuando los rendimientos de los diferentes países varían de un año a otro. Las políticas que mantienen aislados los mercados internos sacrifican dichos beneficios.

Las decisiones de acumular o liberar existencias a menudo las adoptan los gobiernos, y no los comerciantes del sector privado. Al igual que en los países en desarrollo (véase el Capítulo 5), los gobiernos de los países industriales determinan el volumen de las existencias estatales sobre la base de los fondos disponibles en el presupuesto o de acuerdo con otras presiones políticas, y no en virtud del volumen necesario a efectos de la estabilización. A mediados de la década de 1970 algunos países acumularon existencias en un momento en que las deberían haber liberado, lo cual agravó aún más la crisis alimentaria mundial. En junio de 1973, después de haberse casi duplicado los precios mundiales del trigo en un período de 12 meses, se estimó que las existencias de ese cereal habían aumentado en 2 millones de toneladas en la Unión Soviética y en 0,2 millones de toneladas en el Japón. En junio del año siguiente, cuando los precios ya habían subido otro 30%, las existencias de la CE y de la Unión Soviética se habían incremen-

tado en 0,3 y 14 millones de toneladas más, respectivamente. Incluso los exportadores de trigo ampliaron sus reservas entre 1972-73 y 1973-74; las de Canadá aumentaron en 0,2 millones de toneladas y las de Australia en 1,4 millones de toneladas.

Los costos del proteccionismo

En vista de las distorsiones presentes en cada uno de los países que participan en el comercio internacional, el mundo entero se beneficiaría si los países industriales cesaran de proteger a sus agricultores y liberalizaran el comercio de productos agropecuarios. Ahora bien, ¿en qué medida deberían hacerlo? En algunos estudios efectuados recientemente se han hecho ciertos progresos en lo que se refiere a cuantificar las posibles ventajas de la liberalización.

Los efectos de la liberalización del comercio y las políticas internas pueden observarse claramente cuando dicha liberalización se lleva a la práctica pero, desafortunadamente, los experimentos realizados hasta ahora en esa esfera son raros. Las

estimaciones de los efectos de la liberalización multilateral o global sólo pueden efectuarse con la ayuda de modelos de simulación.

En el Cuadro 6.6 se presentan los resultados de un estudio realizado por Valdés y Zietz. Estos autores se preguntaron qué habría sucedido a los países en desarrollo si los miembros de la OCDE hubieran reducido en un 50% los aranceles aplicados a 99 productos básicos. El estudio se basa en datos correspondientes al período de 1975-77. Según los autores, en 1977 los ingresos de los países en desarrollo habrían aumentado en \$922 millones y sus ingresos de exportación en casi \$6.000 millones. Los ingresos de exportación totales se habrían elevado en 11% y las exportaciones de los países de bajos ingresos habrían aumentado un 8,5%. Dado que la protección ha subido en los países de la OCDE desde 1977, los beneficios de la liberalización serían mucho mayores en 1985.

Para los países en desarrollo, las ganancias se habrían derivado sobre todo de las alzas de los precios de los productos tropicales. Habrían sido mayores los precios del café tostado (un 10,8%),

Cuadro 6.6 Variaciones en los ingresos de exportación, los costos de importación y los aumentos de eficiencia correspondientes a determinados productos básicos de países en desarrollo como resultado de una reducción del 50% en las tasas arancelarias de la OCDE, 1975-77
(millones de dólares de 1980)

<i>Productos</i>	<i>Aumento absoluto</i>		
	<i>Todos los países en desarrollo^a</i>	<i>Países de bajos ingresos</i>	<i>Países de ingresos medianos y altos</i>
<i>Variación de los ingresos de exportación</i>			
Azúcar	2.108	394	1.714
Bebidas y tabaco	686	191	495
Carnes	655	33	620
Café	540	123	417
Aceites vegetales	400	60	339
Cacao	287	21	265
Frutas y hortalizas de zonas templadas	197	60	137
Semillas y nueces oleaginosas	109	19	90
Otros productos	883	96	788
Aumento total, todas las exportaciones	5.866	998	4.867
<i>Variación de los costos de importación</i>			
Cereales	-876	-530	-345
Otros productos	-497	-152	-345
Aumento total, todas las importaciones	-1.373	-683	-690
<i>Partida de memorando:</i>			
aumento de la eficiencia	922	-4	926

Nota: Como se explica en el Capítulo 4, los aumentos de la eficiencia son estimaciones del aumento de la suma neta de las ganancias y pérdidas de productores y consumidores, ajustadas según las variaciones de los ingresos tributarios; no son medidas de la diferencia entre el aumento de los ingresos de exportación y los costos de importación. Los resultados de otras investigaciones sobre un período posterior notificados en Zietz y Valdés (1985) para el azúcar y la carne de vacuno indican que el aumento de los ingresos de exportación fue algo mayor que el presentado en este cuadro.

a. Se incluye a los países en desarrollo con una población de más de cuatro millones de habitantes a mediados de 1985.

Fuente: Valdés y Zietz, 1980, págs. 31 y 47.

los extractos de café (un 6,4%), la torta de pasta de cacao (un 11%), y el aceite de manteca de cacao (un 9%). Habrían originado pérdidas los aumentos de los precios de los cultivos importados de zonas templadas, en particular los cereales, pero el aumento de los ingresos de exportación habría compensado con creces esas pérdidas. Valdés y Zietz estimaron que los precios de la mayoría de los productos tropicales habrían subido más que el precio del trigo, que es la importación agrícola más importante de los países en desarrollo. Al efectuarse estas estimaciones no se tuvieron en cuenta ciertas barreras no arancelarias ni otras repercusiones importantes a largo plazo. Si los países industriales liberalizaran sus políticas agropecuarias se fomentaría la adopción de medidas de orientación hacia el exterior en los países en desarrollo, se estimularían las inversiones y la investigación en la agricultura y se incrementaría el potencial de exportación de los productos tropicales en una medida mayor que la que indican las cifras presentadas en el Cuadro 6.6. También es posible que, a causa de los costos más ventajosos, algunos países en desarrollo comenzaran a exportar ciertos productos básicos que, a causa de las actuales políticas de los países industriales, ahora deben importar. Por lo tanto, estas estimaciones representan probablemente los beneficios mínimos que procuraría la liberalización.

A causa de la interacción de las políticas, resulta difícil calcular lo que sucedería en el mundo entero si distintos grupos de países decidieran liberalizar sus políticas; las de los países europeos y el Japón tienden a reducir los precios mundiales del trigo y el arroz, mientras que las de limitación de los cultivos aplicadas por los Estados Unidos han tendido a incrementarlos. Es posible que las políticas se neutralizaran entre sí de tal manera que los países industriales perdieran mientras que el comercio de los países en desarrollo se mantuviera relativamente incólume. Ahora bien, si las políticas de los países industriales se reforzaran unas a otras (como sucede con el azúcar y los productos lácteos), las consecuencias para los países en desarrollo serían mucho más graves.

La interacción de los diferentes productos básicos también es importante. En general, los países industriales no intervienen en los mercados de los aceites vegetales (como los de palma y coco), pero los precios de estos productos pueden resultar deprimidos por el impacto de las políticas de los países industriales en otros mercados. Las aplicadas por la CE en relación con los cereales forrajeros fomentan la demanda de sucedáneos, tales como

la harina de frijol de soya. Esto favorece a los exportadores de semillas oleaginosas, como Argentina, Brasil y Estados Unidos, pero como la harina y el aceite de soya son productos relacionados, esas políticas también repercuten en los mercados del aceite. Asimismo, en los Estados Unidos el apoyo a los precios de los cereales y la limitación de los cultivos fomentan la producción de frijol de soya, que no está controlada. Por consiguiente, las políticas de los países industriales fomentan la producción de frijol de soya, lo cual deprime el precio mundial de los aceites vegetales, que a su vez deteriora los ingresos de los países en desarrollo provenientes de la exportación de aceite de palma y de coco.

Las estimaciones de los efectos de la liberalización pueden reflejar la complejidad del mercado mundial centrándose en las relaciones entre los mercados de productos básicos. Este es el tema de un estudio realizado por Tyers y Anderson (véase el Recuadro 6.8). Estos autores simularon los efectos de la liberalización unilateral del comercio llevada a cabo por países aislados o grupos de países, así como la liberalización encarada simultáneamente por los países industriales y en desarrollo. Si bien Tyers y Anderson se ocupan sólo de los principales productos básicos de las zonas templadas —dejando así de lado las principales fuentes de ingreso de los países en desarrollo—, de todos modos esclarecen en cierta medida algunos aspectos importantes de la liberalización del comercio y las políticas conexas. Se obtuvieron resultados cualitativamente similares en un segundo estudio del libre comercio de productos agropecuarios llevado a cabo por el International Institute for Applied Systems Analysis.

En el Cuadro 6.7 se presentan las estimaciones de Tyers y Anderson sobre lo que sucedería con los precios y el comercio mundiales en diferentes situaciones hipotéticas: liberalización unilateral por parte de la CE, el Japón y los Estados Unidos; liberalización multilateral por parte de todos los países industriales y en desarrollo, y liberalización global. Todas las simulaciones indican que aumentaría el volumen del comercio mundial del grupo de productos considerados en el estudio, si bien los efectos cruzados de los precios entrañarían pequeñas reducciones para unos pocos productos. La liberalización unilateral por parte de la CE haría disminuir el comercio mundial del azúcar, porque se pondría fin tanto a la subvención de sus exportaciones como al tratamiento preferencial de la importación de ese producto.

La mayor parte de las proyecciones indican que

Recuadro 6.8 Simulación de políticas agropecuarias liberalizadas

En un estudio realizado por Tyers y Anderson se construyó un modelo para simular los efectos de la reducción de las barreras al comercio. En él se representa la economía agropecuaria mundial como un sistema de ecuaciones de oferta y demanda para siete grupos de productos primarios en 30 países o grupos de países. Los productos son: trigo, cereales secundarios, arroz, carne de vaca y cordero, carne de cerdo y aves, productos lácteos y azúcar. Los efectos de las barreras arancelarias y no arancelarias están representados por coeficientes de protección nominal para cada producto, medidos a lo largo del período de 1980-82 (véase el Cuadro 6.1).

Para resolver el modelo, la computadora encuentra un conjunto de precios internacionales a los que la oferta y la demanda mundiales correspondientes a cada producto se equilibran y un conjunto de precios internos a los que los mercados propios de cada país funcionan sin distorsiones. Los efectos de la liberalización pueden observarse resolviendo el modelo dos veces: en primer lugar en base a las políticas agropecuarias actuales y después suponiendo que las barreras comerciales y las intervenciones internas han sido eliminadas. Las diferencias en los precios representan los efectos de la liberalización. Una vez conocidos los precios, se pueden calcular las corrientes comerciales y las transferencias de ingresos correspondientes a cada país y producto.

El modelo de Tyers y Anderson permite la incorporación de perturbaciones aleatorias que representen factores tales como variaciones climáticas y enfermedades. Bajo ambos supuestos —política comercial efectiva y liberalización— el modelo se resuelve 100 veces utilizando una serie específica de perturbaciones. Estos experimentos demuestran el modo en que diferentes regímenes de políticas hacen frente a un mundo incierto.

Los resultados de este modelo se muestran en los Cuadros 6.7 y 6.8 del texto. Su pertinencia para la evaluación de los efectos a largo plazo de la liberalización en 1986 depende de una serie de factores:

- La exactitud de las estimaciones de la protección y las reacciones de la oferta y la demanda a las variaciones en los precios. Si bien estos factores no pueden conocerse nunca con certidumbre, las estimaciones uti-

lizadas aquí se basan en los datos más recientes disponibles y los análisis más concienzudos posibles.

- Los cambios ocurridos en el panorama proteccionista respecto de los datos de base del modelo, de 1980-82.

- Las diferencias entre el comportamiento a largo plazo —cuando pueden reorientarse las actividades de inversión e investigación y cambiar la tecnología— y las estimaciones del comportamiento a plazo mediano usadas en el modelo.

- La importancia del hecho de que la cobertura del modelo es limitada, ya que ignora la agricultura tropical y todas las actividades e ingresos no agrícolas.

- La exactitud de los supuestos del modelo acerca del modo en que países cuya liberalización no se considera reaccionarían a la liberalización de sus vecinos.

Esta lista indica que los resultados del modelo serán muy imprecisos, pero a pesar de ello no socava los mensajes básicos del texto. De hecho, las cifras citadas casi con toda seguridad subestimarán las ventajas de la liberalización del comercio para los países en desarrollo, por las razones siguientes:

- Los coeficientes de protección de los países industriales son actualmente mayores que los de 1980-82.

- A largo plazo, los precios más altos estimularán las inversiones y la investigación en la agricultura de los países en desarrollo.

- Liberar de trabas la agricultura estimulará el ahorro, el crecimiento y la eficiencia en todos los países cuyas economías dependen de ella.

- Si los productos de exportación de los países en desarrollo se liberalizaran al igual que sus importaciones de bienes (de zonas templadas), se produciría una expansión del comercio.

- Si los países en desarrollo aprovecharan las oportunidades que les ofrecería la liberalización de los países industriales mediante la desreglamentación de su propia agricultura, sería factible una expansión significativa de la oferta.

En general, por lo tanto, aunque el modelo de computadora no es un sustituto del análisis económico de experimentos observados en materia de políticas, sus estimaciones representan un claro indicio de las grandes ventajas que ofrece una política de liberalización comercial.

los precios mundiales aumentarían, salvo en dos casos: la liberalización por parte de los Estados Unidos, que ocasionaría una pequeña reducción de los precios mundiales porque al abolirse los planes de limitación de los cultivos la producción de cereales y arroz aumentaría, y la liberalización por parte de los países en desarrollo en lo que respecta al arroz y algunos productos ganaderos, que

reduciría los precios mundiales porque dejarían de aplicarse los impuestos a la producción interna que en la actualidad frenan ésta.

Los precios de importación que deben pagar los países en desarrollo aumentan cuando los países industriales liberalizan sus políticas. Como consecuencia, importan menos y exportan más. Puesto que las importaciones superan a las exportaciones,

Cuadro 6.7 Repercusión en los precios y el comercio internacionales de la liberalización de los mercados de determinados productos básicos, 1985

Países o grupos de países en los que tiene lugar la liberalización	Trigo	Cereales secundarios	Arroz	Carne de vacuno y bovino	Carne de porcino y aves	Productos lácteos	Azúcar
<i>Variación porcentual del nivel del precio internacional después de la liberalización</i>							
CE	1	3	1	10	2	12	3
Japón	0	0	4	4	1	3	1
Estados Unidos	1	-3	0	0	-1	5	1
OCDE	2	1	5	16	2	27	5
Países en desarrollo	7	3	-12	0	-4	36	3
Todos los países con economía de mercado	9	4	-8	16	-2	67	8
<i>Variación porcentual del volumen del comercio mundial después de la liberalización</i>							
CE	0	4	0	107	3	34	-5
Japón	0	3	30	57	-8	28	1
Estados Unidos	0	14	-2	14	7	50	3
OCDE	-1	19	32	195	18	95	2
Países en desarrollo	7	12	75	68	260	330	60
Todos los países con economía de mercado	6	30	97	235	295	190	60

Nota: Los datos se basan en la eliminación de las tasas de protección vigentes en 1980-82. Los datos correspondientes a la CE no incluyen a España, Grecia y Portugal.

Fuente: Tyers y Anderson (documento de antecedentes).

el aumento simulado de los precios acarrea una pérdida neta (estimada en \$11.800 millones en el Cuadro 6.8) para los consumidores y productores. La inferencia de que los países en desarrollo pierden es engañosa, por tres motivos. Primero, en el estudio se consideran los productos de zonas templadas, de los cuales los países en desarrollo son grandes importadores. Si se incluyeran los productos tropicales, los resultados serían considerablemente diferentes, como sucede en el estudio de Valdés y Zietz. Segundo, en un régimen de libre comercio algunos países en desarrollo podrían, a largo plazo, pasar a ser exportadores de esos productos. Tercero, incluso Tyers y Anderson llegan a la conclusión de que los países en desarrollo podrían ganar \$18.300 millones si liberalizaran sus propias políticas agropecuarias al mismo tiempo que lo hicieran los países industriales.

En el estudio de Tyers y Anderson, la liberalización por parte de los países en desarrollo equivale a la eliminación de las distorsiones de los precios en frontera por 16 de esos países y cuatro grupos regionales de países de esa categoría, sin sobrevaluaciones de los tipos de cambio. Como consecuencia (véase el Cuadro 6.7), bajaría el precio mundial del trigo en un 12%, mientras que se registraría un aumento del precio de los cereales, el azúcar y los productos lácteos. Los precios de los cereales y los productos lácteos aumentarían porque los principales países en desarrollo considerados en el estudio eran importadores de esos productos y mantenían los precios internos por

encima del nivel mundial. Al abandonarse la estrategia proteccionista, las importaciones aumentarían y, por consiguiente, también subirían los precios. La liberalización de las políticas de los países en desarrollo relativas a los cereales tendría un impacto mayor en los precios que la liberalización de las políticas equivalentes de los países de la OCDE, ya que éstas tendieron a neutralizarse entre sí durante el período que abarca el estudio.

Las proyecciones indican que los principales beneficiarios de la liberalización unilateral serían los países que liberalizaran sus políticas (véase el Cuadro 6.8). Los países industriales ganarían \$48.500 millones si lo hicieran unilateralmente y los países en desarrollo ganarían \$28.200 millones si hicieran lo mismo. Ahora bien, cada uno de estos cambios repercutiría sobre el otro; si ambos grupos de países liberalizaran sus políticas al mismo tiempo, ninguno de los dos grupos saldría tan favorecido, pero la situación mejoraría mucho a nivel mundial.

Entonces, cabe preguntarse por qué los países no abandonan sus políticas agropecuarias. El motivo, por supuesto, reside en el hecho de que saldrían perdiendo los grupos cuyo apoyo esas políticas tratan de captar. Si los miembros de la OCDE liberalizaran las suyas, los países industriales en general ganarían \$48.500 millones; ahora bien, esta cifra se compone de una ganancia neta de \$104.100 millones para los consumidores y contribuyentes de los miembros de la OCDE, y una pérdida de \$55.600 millones para los productores.

Resulta interesante observar que los miembros de la OCDE gastaron \$27.000 millones anuales en asistencia oficial para el desarrollo en el período de 1980-84. Con una liberalización global, los países industriales y en desarrollo ganarían en conjunto unos \$64.000 millones anuales, es decir, más del doble de la asistencia oficial para el desarrollo de los miembros de la OCDE.

Las pérdidas de los agricultores tenderían a ser menores si los países liberalizaran sus políticas de forma conjunta y no independientemente, por el motivo de que la baja de los precios a los productores sería menor. Tomemos como ejemplo los productos lácteos, unos de los más protegidos en los países industriales. La liberalización unilateral de la política de los Estados Unidos relativa a estos productos haría subir los precios mundiales en 5% (véase el Cuadro 6.7), lo que supondría una reducción de los precios a los productores estadounidenses de hasta el 46%. Ahora bien, si todos los países industriales liberalizaran sus políticas simultáneamente, los precios mundiales de los productos lácteos aumentarían un 27% y los precios a los productores estadounidenses tendrían que bajar sólo un 24%. Es más, si los países en desarrollo liberalizaran también sus políticas, el precio mun-

dial aumentaría a un nivel superior al anterior precio protegido.

Los más beneficiados por las actuales políticas son sobre todo los países de Europa Oriental con economía no de mercado. Estos perderían \$11.000 millones si los países industriales liberalizaran sus políticas, \$13.000 millones si lo hicieran los países en desarrollo y \$23.000 millones si ambos grupos de países liberalizaran simultáneamente. Ellos no reducirían sus importaciones tanto como los países en desarrollo y tendrían menos posibilidades de exportar los productos cuyos precios aumentarían.

¿Se acentuaría la inestabilidad de los precios mundiales si se liberalizaran las políticas agropecuarias y comerciales? Dos estudios realizados recientemente indican que la liberalización contribuiría a la estabilización de los precios. De acuerdo con una estimación efectuada por Schiff, la inestabilidad de los precios mundiales del trigo se reduciría en un 48% si todos los países pusieran término a sus políticas protectoras relacionadas con ese producto. En un segundo estudio se llegó a la conclusión de que la liberalización de las políticas de los países industriales reduciría la inestabilidad de los precios de todos los productos principales de las zonas templadas. En el caso del trigo, esa

Cuadro 6.8 Aumentos de la eficiencia ocasionados por la liberalización de determinados productos, por grupos de países, 1985
(miles de millones de dólares de 1980)

Grupos de países	Liberalización en países industriales	Liberalización en países en desarrollo	Liberalización en países industriales y en desarrollo
Países en desarrollo	-11,8	28,2	18,3
Países industriales con economía de mercado	48,5	-10,2	45,9
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	-11,1	-13,1	-23,1
Todo el mundo	25,6	4,9	41,1

Nota: Los datos se basan en la eliminación de las tasas de protección vigentes en 1980-82.
Fuente: Tyers y Anderson (documento de antecedentes).

Cuadro 6.9 Efectos de la liberalización en la inestabilidad de los precios, 1985

Productos	Coeficiente de variación ^a			
	Sin liberalización	Con liberalización en los países industriales	Con liberalización en los países en desarrollo	Con liberalización del mercado mundial
Trigo	0,45	0,30	0,23	0,10
Cereales secundarios	0,19	0,17	0,14	0,08
Arroz	0,31	0,25	0,14	0,08
Carne de vacuno y bovino	0,06	0,04	0,05	0,03
Carne de porcino y aves	0,09	0,07	0,06	0,04
Productos lácteos	0,16	0,07	0,07	0,04
Azúcar	0,20	0,17	0,07	0,04

a. La desviación prevista con respecto al precio medio a largo plazo en cualquier año como porcentaje del precio medio.
Fuente: Tyers y Anderson (documento de antecedentes).

inestabilidad disminuiría un 33% y, tratándose del azúcar, en un 15% (véase el Cuadro 6.9). La liberalización de las políticas de los países en desarrollo podría estabilizar aún más los precios, porque estos países aíslan sus mercados internos en una medida mayor que algunos países industriales y, además, tienen una mayor participación en el consumo mundial. Este segundo estudio debe interpretarse con mayor cautela que la habitual, ya que entre otras cosas, en él se supone que los precios internos de China e India fluctuarían a un

ritmo coherente con los precios mundiales. Esto parece improbable, de manera que el consumo no se ajustaría completamente a la escasez o la abundancia en los mercados mundiales. No obstante, los resultados de ambos estudios, aun cuando exageran la importancia del impacto de los países en desarrollo, confirman que la liberalización del comercio es más eficaz para estabilizar los precios que los más complejos sistemas de acumulación de existencias internacionales. A éstos nos referiremos en el Capítulo 7.

7

Iniciativas internacionales en el terreno del comercio de productos agropecuarios

La cooperación internacional en el terreno del comercio de productos agropecuarios es ampliamente reconocida desde hace tiempo como un medio eficaz para fomentar el crecimiento económico de los países en desarrollo. Sin embargo, dicha cooperación se ha visto desalentada por la constante imposibilidad de liberalizar el comercio de dichos productos, así como por la decreciente e inestable relación de intercambio agrícola de algunos de esos países. Estos factores han hecho necesaria la búsqueda de otros medios —distintos del comercio internacional libre de reglamentaciones— para proteger los intereses de los países en desarrollo.

En este capítulo se analizan las diferentes repercusiones de estas iniciativas en el sistema comercial internacional, y se evalúa asimismo la trayectoria de las mismas. En la primera sección se examinan los aspectos económicos de los convenios sobre productos básicos y se deduce que no han dado los resultados que se esperaba de ellos. En la segunda sección se analizan los sistemas en virtud de los cuales se compensan las insuficiencias de los ingresos de exportación de los países de producción primaria, llegándose a la conclusión de que, si bien dichos sistemas presentan ciertas dificultades de índole práctica, son más eficaces que los convenios sobre productos básicos. Luego se pasa a considerar las medidas adoptadas con el fin de mejorar el acceso de los países en desarrollo a los mercados de los países industriales. Dichas medidas han consistido a menudo en la aplicación de un tratamiento preferencial a un grupo de países en desarrollo en particular, enfoque no muy plausible ya que puede crear distorsiones adicionales en el comercio internacional y, de esa manera, perjudicar a otros países en desarrollo. En la última sección del capítulo se considera el tema de la ayuda

alimentaria. En casos de emergencia, el alivio del hambre cumple una función obviamente humanitaria, y la ayuda alimentaria a más largo plazo también puede ser útil en circunstancias especiales. Sin embargo, puesto que fácilmente puede desalentar la producción local de alimentos, esa asistencia sólo debe ofrecerse teniendo debidamente en cuenta sus posibles repercusiones en el mercado.

Convenios internacionales sobre productos básicos

Los convenios internacionales sobre productos básicos son acuerdos oficiales entre los países que producen y consumen dichos productos, con el fin de controlar de alguna manera el mercado de los mismos. A partir de 1931 se han concertado unos 40 convenios de este tipo en relación con 13 productos básicos. Si bien los objetivos precisos han variado de un acuerdo a otro, casi todos se han concebido con la finalidad de estabilizar —y aumentar— el precio del producto básico en cuestión. La mayor parte de dichos convenios ha tropezado con graves dificultades. A finales de 1985 sólo se hallaban vigentes cuatro convenios capaces de influir en los precios, y sólo había uno que estuviera surtiendo este efecto en realidad. También cabe preguntarse si alguno de esos convenios está realmente estabilizando los precios en el año en curso.

Objetivos e instrumentos

Como ya dijimos, los objetivos precisos de los convenios sobre productos básicos difieren de un caso a otro, pero es evidente que existen dos finalidades esenciales constantes: en primer lugar, estabilizar

los precios de los productos básicos y, en segundo lugar, garantizar precios "justos", "remuneradores" o "equitativos", es decir, generalmente incrementarlos. Si bien estas dos metas se hallan con frecuencia combinadas, desde el punto de vista lógico son independientes y hasta podrían llegar a ser contradictorias. Tienen diferentes repercusiones en la distribución y requieren instrumentos de política también diferentes. Los dos instrumentos principales de los convenios en cuestión han sido las existencias reguladoras y los controles de la producción o las exportaciones.

EXISTENCIAS REGULADORAS. Los problemas que plantean las existencias reguladoras internacionales son similares a los inherentes a las existencias reguladoras nacionales analizadas en el Capítulo 5. Cabe entonces formular las dos preguntas básicas siguientes: ¿Por qué son convenientes? ¿De qué manera pueden funcionar con eficacia? Al comprar un producto cuando su precio es bajo y venderlo cuando éste ha subido, los órganos reguladores actúan exactamente como especuladores interesados en el lucro. En ese caso, ¿por qué no dejar la cuestión de la estabilización en manos de los especuladores del sector privado? ¿Por qué se ven los gobiernos en la necesidad de efectuar transacciones que no resultan atractivas a los ojos de los agentes del sector privado? Existen tres motivos posibles. Primero, la especulación puede no siempre resultar estabilizadora y, mediante la adopción de medidas o la simple amenaza de hacerlo, un órgano regulador puede llegar a contrarrestar o desalentar la especulación y sus consecuencias. Segundo, el órgano regulador puede estar mejor informado que los especuladores del sector privado y, de esa manera, hallarse en condiciones de conducir el mercado hacia el precio a largo plazo por una vía más directa que éstos. Por ejemplo, el administrador podría tener acceso a información confidencial sobre los proyectos comerciales de los países con economía de planificación centralizada. Tercero, el órgano regulador puede tener acceso a un mayor volumen de capital, o a capital más barato, que los agentes del sector privado. Estas ventajas le permitirían mover volúmenes mayores, u obtener mejores beneficios, y de esa manera incrementar su capacidad estabilizadora. Estos argumentos son en gran medida hipotéticos; en los estudios realizados sobre la base de datos concretos no se ha llegado a la conclusión de que la especulación privada surta un efecto desestabilizador. Además, tampoco parece que la información confidencial o el acceso al capital signifi-

quen una ventaja considerable en la práctica para las autoridades públicas encargadas de la estabilización.

Incluso si se considerase conveniente una estabilidad de precios mayor que la que harían posible los mercados no sujetos a reglamentaciones, el establecimiento de existencias reguladoras internacionales permitiría lograr este objetivo —con eficacia en función de los costos— sólo si logran superarse varias dificultades serias en las esferas siguientes:

- *El establecimiento de los precios máximo y mínimo de intervención.* Cuanto menor sea la distancia que los separe, mayores serán las posibilidades de incumplimiento. Esto podría en realidad dar lugar a fluctuaciones que no se producirían en situaciones normales, es decir, si no se hubiesen establecido existencias reguladoras; el simple hecho de que haya poca diferencia entre los precios mínimo y máximo de intervención puede alentar la especulación frente a ambos topes y reducir el nivel de existencias privadas que podrían utilizarse para moderar las fluctuaciones de los precios fuera del margen en cuestión.

- *La elección del precio de referencia en relación con el cual se establecerán los precios máximo y mínimo de intervención.* Durante mucho tiempo las existencias reguladoras deberían mantenerse en el mismo nivel y, por lo tanto, su escala de precios debe incluir el precio de equilibrio del mercado a largo plazo. Sin embargo, este precio tiende a cambiar con el tiempo, lo cual dificulta al órgano administrador de las existencias reguladoras determinar con precisión si su escala de precios agotará a la larga sus existencias físicas, por un lado, o sus recursos en efectivo, por el otro.

- *La definición de la escala de precios con respecto tanto a la ubicación como a la calidad del producto y la moneda de denominación.* Aun cuando el mecanismo de existencias reguladoras logre estabilizar perfectamente el precio elegido, los productores interesados en otras calidades y otras monedas continuarán en una situación de incertidumbre.

- *La determinación de la magnitud de las existencias reguladoras.* Es imposible garantizar que nunca se agotarán las existencias o el efectivo de un plan de existencias reguladoras, ya que siempre pueden darse rachas de buenos (o malos) años. No obstante, para que un convenio sobre productos básicos inspire confianza, las probabilidades de agotamiento deben ser mínimas. El volumen óptimo de acumulación de existencias depende de la relación de compensación entre el costo de mantenerlas y las ventajas de una mayor confianza.

• *El efecto disuasivo que las existencias reguladoras tienen sobre los tenedores privados de existencias.* Se ha estimado que por cada tonelada agregada a las existencias de trigo de Estados Unidos entre 1977 y 1982 se retiraron de las existencias privadas entre media tonelada y tres cuartos de tonelada. Como es obvio, estas salidas anulan la mayor parte de la influencia estabilizadora de las existencias reguladoras e intensifican considerablemente la presión a que se ven sometidos sus recursos.

Estas dificultades no eliminan la posibilidad de aplicar con éxito un plan de existencias reguladoras, pero sí reducen las probabilidades. Las probabilidades de éxito deben compararse con los costos conocidos que supone la aplicación de un plan de existencias reguladoras. Entre ellos cabe mencionar los gastos administrativos de los órganos encargados de la negociación y observación del convenio, los intereses que no se perciben por el valor de las existencias físicas, los gastos de almacenamiento, las pérdidas por daño de las existencias, y la diferencia entre el rendimiento a largo plazo de la inversión productiva y el interés a corto plazo que el órgano regulador puede percibir por sus reservas de activos líquidos no utilizados. Dicho órgano puede, por supuesto, ganar dinero comprando barato y vendiendo caro, pero sólo si el plan de existencias reguladoras logra alcanzar sus objetivos. Puesto que las existencias excedentarias tienen que venderse, los posibles beneficios a menudo resultan ser pérdidas en la práctica.

Uno de los problemas básicos de las existencias reguladoras reside en el hecho de que su objetivo es estabilizar los precios, en lugar de los ingresos de exportación. Si un país puede contrarrestar las fluctuaciones de sus ingresos recurriendo a empréstitos o utilizando sus reservas, la inestabilidad de los precios en sí misma probablemente no será muy perjudicial. Además, la estabilización de los precios puede no estabilizar los ingresos de exportación. Esto puede verse con claridad si se considera el caso de una variación de la producción debida a las condiciones climáticas, en la cual las fuerzas del mercado hacen que el precio del producto aumente en la misma proporción en que disminuye el volumen. De esa manera, el valor del comercio se mantendrá constante si se permite que los precios fluctúen libremente, mientras que la estabilización de los precios desestabilizaría los ingresos.

CONTROLES DE LA PRODUCCION Y LA EXPORTACION. En definitiva, el segundo objetivo de los convenios sobre productos básicos —el aumento de los precios— sólo puede lograrse controlando la producción. Los convenios que adoptan tales controles actúan básicamente como carteles de productores y deben abordar varios problemas característicos de éstos. Un convenio sobre productos básicos será ineficaz si uno o más proveedores importantes se mantienen al margen y no participan en el mismo; el convenio no logrará que aumenten

Cuadro 7.1 Actuales convenios internacionales sobre productos básicos agrícolas

Partidas	Cacao	Café	Caucho	Azúcar
Fecha del primer convenio	1972	1962	1980	1954
Fecha del convenio actual	1981 ^a	1983	1980	1978 ^b
Duración (número de años)	3	6	5	5
Prórrogas (número de años)	2	.. ^c	2	2
Comercio mundial (miles de millones de dólares en 1984)	2,6	11,0	3,6	10,1
Porcentaje proveniente de países en desarrollo	79	76	93	75
Porcentaje proveniente de países de bajos ingresos	14	16	6	2
Dependencia ^d	6	21	3	9
Instrumento principal	existencia reguladora	cuota de exportación	existencia reguladora	cuota de exportación
Escala de precios permitidos (porcentaje)	±18	±15	±20	±13
Existencia reguladora como porcentaje del consumo medio de 1980-83	16	..	15	..

a. Caduca en septiembre de 1986; las negociaciones de renovación se abandonaron en el segundo trimestre de 1986.

b. Las disposiciones económicas caducaron en diciembre de 1984.

c. Prorrogado por un período indefinido.

d. Número de países (basado en una muestra de 88 países) en los que correspondió al producto más del 10% de las exportaciones de 1980.

Fuente: Gilbert, 1984, Cuadros 7.1(A) a (E).

los ingresos de los productores (en comparación con los precios) si el producto puede reemplazarse fácilmente por otros —con lo cual su demanda se haría sensible al precio— y, para que pueda alcanzar su objetivo, se tendrán que asignar cuotas a los productores y controlarse las restricciones. Ni siquiera en el caso del petróleo —que se consideraba el producto más indicado para la cartelización— han podido superarse estos problemas.

Pocos convenios sobre productos agrícolas han tratado de controlar la producción mediante cuotas de producción negociadas a nivel internacional; los primeros convenios del café (1962) y el cacao (1972 y 1975) son tal vez los ejemplos más notables. En general, ha sido más corriente que los productores

establezcan cuotas de producción a nivel nacional para poder cumplir con las restricciones de exportación convenidas a nivel internacional. Cabe mencionar como ejemplos el café brasileño y la limitación del cultivo del trigo en los Estados Unidos. Sin embargo, en estos últimos tiempos los controles de exportación se han respaldado más con la acumulación de existencias nacionales que con la limitación de la producción. Por lo tanto, su efecto global es similar al de las existencias reguladoras, ya que en los convenios sobre productos básicos se suele establecer que cuando los precios mundiales aumentan más allá de cierto límite, las cuotas de exportación pueden aumentarse y las existencias nacionales agotarse. Es así que, a diferencia de las cuotas de producción, los controles de exportación

Recuadro 7.1 Recientes convenios sobre productos agrícolas

El Convenio Internacional del Café es el más antiguo de los vigentes en la actualidad. Basado en controles a la exportación, probablemente ha elevado los precios del café a un nivel ligeramente superior al que habrían alcanzado por vías normales. Si bien en los últimos años los precios del café se han mantenido en general dentro de los márgenes establecidos, el Convenio no ha logrado en realidad estabilizarlos a largo plazo. El Convenio ha estado en vigor más de 20 años (aunque hubo una interrupción de cinco años a mediados de la década de 1970). Uno de los factores que más han influido en su longevidad ha sido el apoyo ofrecido por los principales países consumidores de café, sobre todo por motivos de política exterior. Las crisis periódicas de la oferta —la mayor parte de ellas debidas a condiciones climáticas adversas en el Brasil, como la sequía de 1985— también han contribuido a esa longevidad, al hacer posible la liberación de existencias.

Dos problemas graves han surgido recientemente en relación con el Convenio Internacional del Café, y es posible que vuelvan a plantearse cuando se supere la actual crisis de la oferta. Primero, Estados Unidos, que es el principal consumidor, ha estado reevaluando sus obligaciones para con el Convenio. Segundo, cantidades cada vez mayores de café se han comercializado fuera de las restricciones a la exportación establecidas en el Convenio. Este permite efectuar exportaciones de pequeño volumen fuera de los límites establecidos por las cuotas de exportación con el fin de abrir nuevos mercados. Sin embargo, en los últimos tiempos el volumen de estas ventas especiales ha aumentado y una parte de ellas se ha reexportado de los nuevos mercados a los tradicionales sujetos a cuotas. Si bien este procedimiento puede considerarse eficiente, ya que conviene a todas las partes interesadas, no es tan efi-

ciente como lo sería el comercio libre del café, porque encarece los costos de transacción y transporte y crea una incertidumbre innecesaria.

Los convenios relativos al cacao han sido casi totalmente infructuosos. El primer Convenio Internacional del Cacao, firmado en 1972, tuvo por objetivo principal proteger un precio mínimo. La concertación de este Convenio coincidió con un aumento de los precios originado por una disminución de la producción y un auge de la demanda. Por consiguiente, los precios de mercado superaron a los precios de intervención en toda la década de 1970. Dado que en virtud de estos convenios no se habían acumulado existencias, tampoco tenían ningún poder para mantener los precios en un nivel bajo.

Las negociaciones relativas al tercer Convenio Internacional del Cacao comenzaron en 1981 pero se prolongaron durante mucho tiempo y fueron muy difíciles. Ni el principal consumidor (Estados Unidos) ni el principal proveedor (Côte d'Ivoire) participaron en las mismas; los Estados Unidos porque consideraron que la escala de precios de intervención era demasiado elevada y Côte d'Ivoire, porque la consideró demasiado baja. Los acontecimientos posteriores corroboraron la opinión estadounidense; los precios del cacao han bajado considerablemente a partir de 1981, a causa del aumento de la producción estimulado por los altos precios anteriores. Por lo tanto, durante la vigencia del tercer Convenio el precio de mercado del cacao casi siempre ha sido inferior a la escala de precios de intervención. El órgano ejecutivo del Convenio intervino en apoyo del precio pero, sin el apoyo de los Estados Unidos y Côte d'Ivoire, el intento fue inútil. Durante las negociaciones relativas al cuarto Convenio Internacional del Cacao, que comenzaron en 1985, vol-

en general estabilizan los precios en lugar de incrementarlos.

Los controles de exportación están sujetos a los problemas prácticos ya mencionados, además de algunos otros que les son propios. En primer lugar, las cuotas tienden a anquilosar la configuración de la oferta. Aun cuando en un principio se asignen a productores de bajo costo, minimizándose de esta manera el costo mundial de suministrar un cierto volumen de un producto básico, muy rara vez continúan desempeñando esta función cuando varía la situación económica. Se impide la entrada de nuevos participantes en los mercados, aun cuando gocen de ventaja comparativa. En segundo lugar, la administración descentralizada de las cuotas tiende a ocasionar variaciones irregulares de las

vieron a aflorar las antiguas desavenencias entre los productores, que quieren obtener \$1,10 por kilogramo, y los consumidores, que sólo quieren pagar \$0,85. Se propuso un plan para reforzar las existencias reguladoras con controles a la exportación, lo cual dio lugar a nuevas controversias. Desde entonces las negociaciones se han abandonado, al menos temporalmente.

El Convenio Internacional del Caucho Natural logró defender con éxito el precio mínimo durante varios años después de su ratificación, en 1980, pero no ha podido deshacerse de sus grandes existencias a pesar de las reducciones de los precios de intervención. El Convenio ha sido prorrogado hasta 1987 en virtud de una decisión adoptada en el último momento, pero no se sabe con certeza si los productores y consumidores volverán a ponerse de acuerdo sobre su renovación.

Los recientes convenios internacionales del azúcar no han tenido ninguna influencia significativa en el precio mundial de ese producto. El mercado libre absorbe sólo un 15% del comercio internacional del azúcar, y el resto se comercializa al amparo de acuerdos a largo plazo o preferenciales. Esta es la razón de que el precio de mercado libre del azúcar sea el más inestable de todos los productos agrícolas. El Convenio Internacional del Azúcar ha tenido que hacer frente a un nuevo problema cuando la CE cambió de categoría —de principal importador a principal exportador— y se negó a firmar el Convenio de 1977 porque se le había fijado una cuota de exportación demasiado baja. Las operaciones destinadas a apoyar el mercado se abandonaron en 1984 y, en la actualidad, el Convenio se ocupa únicamente de recopilar datos y fomentar el debate.

existencias. Cuando el precio de mercado aumenta a un nivel que permite a los países incrementar las exportaciones, éstos tienden a expandirla rápidamente antes de que vuelvan a imponerse controles. En tercer lugar, la vigilancia de los diferentes aspectos normativos de un convenio puede resultar muy difícil.

Evaluación

Por todos los motivos analizados en esta sección, en la práctica los convenios sobre productos básicos no han sido un éxito. En estos últimos años ha habido cuatro convenios vigentes en el terreno de la agricultura —café, cacao, caucho y azúcar—, a los cuales se suma el del estaño. Las principales características de estos convenios se resumen en el Cuadro 7.1 y sus respectivos resultados en la Figura 7.1. En el Recuadro 7.1 se analiza en cierto detalle su evolución reciente. Con la excepción del convenio del café, los demás tienen por delante un futuro inseguro. Las negociaciones relativas al azúcar y el cacao han fracasado, y las relacionadas con el caucho siguen llevándose a cabo, pero su futuro es incierto.

Por consiguiente, las perspectivas de los convenios sobre productos básicos son poco prometedoras. No sólo resultan los convenios específicos difíciles de administrar y renegociar, sino que otros planes mucho más ambiciosos de consolidación de las intervenciones en los mercados no han llegado a concretarse. El caso más notable fue la propuesta presentada por la UNCTAD en 1976 para la creación de un fondo común dentro del marco del Programa Integrado para los Productos Básicos. Según ella se habría establecido un fondo de financiamiento común para convenios sobre diez productos básicos importantes, pero sólo se concertaron los convenios sobre el cacao y el caucho.

Los convenios sobre productos básicos surgen de la idea de que las fluctuaciones de los precios y la incertidumbre conexas son perjudiciales. En lugar de tratar (sin mayores posibilidades de lograrlo) de erradicar las fluctuaciones de los precios, tal vez sería más útil hallar las maneras de aliviar sus efectos. Una solución obvia es fomentar el uso de mercados a término, de futuros y de opciones. Si bien existen ciertas diferencias entre ellos, básicamente estos mercados permiten negociar en determinado momento las condiciones en las cuales se efectuará un intercambio comercial en un momento posterior, con lo cual el riesgo de las fluctuaciones de los precios se transfiere a los especuladores de esos mercados. De esta manera se reduce

la incertidumbre y se logra aproximadamente el mismo resultado que se obtendría estabilizando los precios. Además, cada participante en el mercado puede determinar qué nivel de estabilidad desea (al precio vigente), en lugar de tener que aceptar la decisión de un órgano regulador. En la actualidad estos mercados no se ajustan a las necesidades de los países pequeños de producción básica, pero se los podría adaptar y desarrollar (véase el Recuadro 7.2).

Financiamiento compensatorio

La estabilización de los precios de los productos básicos se persigue principalmente con el fin de estabilizar también los ingresos de exportación de los países de producción primaria y, de esa manera, minimizar las perturbadoras fluctuaciones en las importaciones, la inversión y la posición fiscal de esos países. En la sección precedente se dejó sentado que no se puede contar con los sistemas de existencias reguladoras para estabilizar los precios a plazo mediano y que, aun cuando lo lo-

garan, su utilización resulta costosa y no estabiliza necesariamente los ingresos de exportación. En esta sección se examina otro enfoque, a saber, el uso del crédito para estabilizar la situación financiera de un país cuando sus ingresos de exportación fluctúan. El financiamiento compensatorio es una manera más barata de perseguir la estabilidad, ya que resulta mucho menos costoso almacenar y administrar dinero que productos básicos. También puede utilizarse, por ejemplo, para cubrir aumentos temporales de los precios de importación, e incluso aumentos de las necesidades de importación debidos a malas cosechas.

Los países cuentan con dos fuentes posibles de financiamiento compensatorio. En primer lugar, pueden acumular reservas internacionales en los años buenos y utilizarlas en los años malos. Sin embargo, de esa manera perderían los beneficios que habrían percibido si hubieran efectuado inversiones productivas en lugar de mantener activos líquidos. En segundo lugar, pueden recurrir a préstamos de los mercados privados cuando dismi-

Recuadro 7.2 Futuros y opciones de productos básicos

Los mercados de futuros permiten la compra y venta de productos básicos en una fecha para su entrega en otra fecha posterior. Tales mercados existen en Londres, Nueva York, Winnipeg, Sydney y otras ciudades, pero el más utilizado es el de Chicago, donde se compran y venden contratos relativos a maíz, frijol de soya, trigo y ganado bovino y porcino para entrega hasta 18 meses después de la fecha del contrato. Los contratos de futuros pueden utilizarse para especular sobre los precios, pero también permiten a compradores y vendedores fijar un precio para los productos que se comprarán o venderán en una fecha posterior. De esta manera, los contratos pueden utilizarse para transferir el riesgo de las fluctuaciones de los precios de los agricultores, que lo rehuyen, a los especuladores, que están dispuestos a correrlo. Un agricultor que cultiva trigo puede vender sus futuros en el momento de la siembra; más tarde, una vez cosechado el trigo, puede venderlo y, simultáneamente, recomprar los futuros. Este proceso de cobertura del riesgo equivale a una venta a término por el hecho de que, en ambos casos, el precio que recibirá el agricultor se establece en el momento de la siembra. De igual manera, mediante la compra de futuros, un fabricante que utiliza trigo como materia prima puede cubrir el riesgo inherente a ciertas compras anticipadas.

La protección que procuran los futuros reduce el riesgo, pero no lo elimina. Por ejemplo, si un agricultor vende a término 1.000 t de trigo y luego obtiene una

mala cosecha, puede darse que tenga que comprar a precios elevados para cumplir con su contrato de futuros. Las compras de futuros también pueden fallar de maneras similares. En los países en desarrollo los agricultores pueden verse realmente en apuros cuando el precio interno no fluctúa de acuerdo con el precio de Chicago o de otros mercados de futuros, a causa de factores tales como las variaciones de los tipos de cambio y las modificaciones de las políticas oficiales; la posibilidad de que esto suceda se denomina "riesgo básico". Una venta de futuros en Chicago aprovechará poco al productor si el precio local baja con respecto al de ese mercado. Cuando este problema se torne demasiado grave, debería contemplarse la posibilidad de crear un mercado local de futuros, denominado en la moneda nacional.

Muchos compradores y vendedores no desean un precio fijo, ya que de esa manera queda excluida la posibilidad de obtener eventuales ganancias (o sufrir pérdidas). En cambio, a los vendedores les interesa protegerse contra precios extremadamente bajos, y a los compradores contra precios extremadamente altos. Esta protección puede obtenerse con la compra o venta de opciones sobre contratos de futuros. Se intercambian opciones sobre el azúcar y el algodón en Nueva York, y sobre el frijol de soya, el maíz y los ganados porcino y bovino en Chicago. Un agricultor puede protegerse contra los bajos precios comprando una opción para vender a un precio de compra garantizado. Si el

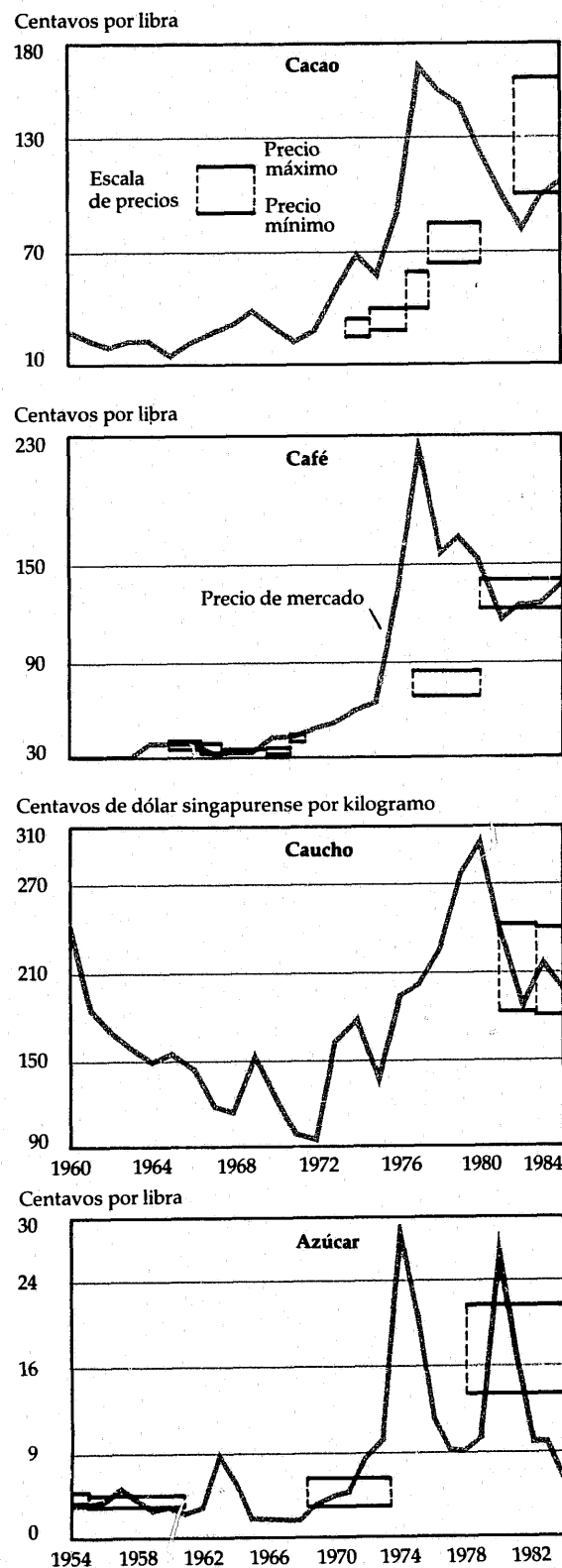
nuyen sus ingresos de exportación. La desventaja de este enfoque radica en el costo de los préstamos privados y en las dificultades para obtenerlos, especialmente en el caso de los países más pobres. Dado que el acceso a estas dos fuentes de fondos resulta particularmente difícil para los países en desarrollo, este grupo debe recurrir sobre todo a los planes oficiales de financiamiento compensatorio.

Los dos planes que existen en la actualidad corresponden a diferentes enfoques del financiamiento compensatorio. El servicio de financiamiento compensatorio del FMI, establecido en 1963, tiene por objeto amortiguar los efectos adversos de las insuficiencias de los ingresos totales de exportación en la balanza de pagos global de un país. El plan de estabilización de los ingresos de exportación de la CE (STABEX) es un mecanismo que se aplica a productos específicos y se utiliza para compensar las insuficiencias de ingresos de exportación (relacionadas con ciertos productos agrícolas) de diferentes países asociados con la CE.

precio real desciende por debajo del precio de compra garantizado, el agricultor eleva la prima de opción; si el precio real supera al precio de compra, el agricultor pierde lo que pagó por la opción pero vende su cosecha a un precio más elevado en efectivo. Las opciones contienen varios precios de compra garantizados inferiores al precio de los futuros, con lo cual se proveen diferentes niveles de precios protegidos. De igual manera, los compradores se protegen contra un aumento excesivo de los precios adquiriendo una opción para comprar al precio garantizado de su elección. El precio de mercado de las opciones determina el costo de la protección.

La utilidad que los mercados internacionales de futuros y opciones tienen para los países en desarrollo es muy reducida a causa del riesgo básico. La posibilidad de crear un mercado de futuros local puede ser viable, pero se debe contar con especuladores activos a quienes se pueda transferir el riesgo. Además, se debe contar con un sistema financiero y normativo estable para que los mercados de futuros prosperen. Si bien los agricultores, las empresas y los órganos paraestatales de los países en desarrollo han hecho poco uso de los futuros y las opciones, las oportunidades de utilizarlos han ido en aumento. Además, podrían cobrar importancia en especial si la liberalización del comercio de productos agropecuarios hace que se estrechen las relaciones entre los diferentes mercados de productos agrícolas del mundo entero.

Figura 7.1 Convenios internacionales sobre productos básicos: escalas y niveles de precios



Fuente: UNCTAD.

Mientras que un requisito básico para el uso del servicio de financiamiento compensatorio del FMI es la existencia de un problema de balanza de pagos, no se impone esa condición en el caso del STABEX.

El servicio de financiamiento compensatorio del FMI

El propósito de este servicio es "proporcionar asistencia financiera a los países miembros que experimentan dificultades de balanza de pagos como resultado de insuficiencias temporales de sus ingresos de exportación debidas principalmente a factores ajenos al control del país miembro" (Fondo Monetario Internacional 1984b, pág. 54). El servicio está abierto a todos los Estados miembros del FMI pero, como los países que reúnen las condiciones necesarias para recurrir a él son más frecuentemente los que dependen en gran medida de la exportación de productos básicos, en la práctica los usuarios han sido sobre todo países en desarrollo. La cobertura del servicio se amplió en 1981 para incluir las importaciones de cereales, pero en la mayoría de los casos el servicio se ha utilizado para suplir insuficiencias de los ingresos provenientes de la exportación de mercancías.

El derecho a utilizar el servicio de financiamiento compensatorio está sujeto a ciertos criterios: 1) debe haber un problema de balanza de pagos; 2) la insuficiencia de los ingresos de exportación debe ser de carácter temporal y obedecer a factores que escapen en gran medida al control del país miembro, y 3) debe constarle al FMI que el país miembro cooperará con la institución en la búsqueda de soluciones adecuadas a sus dificultades de balanza de pagos. Además, si el uso del servicio eleva el total de giros efectuados al amparo del servicio de financiamiento compensatorio pendiente de recompra por encima del 50% de la cuota del país miembro (tramo superior), debe constarle al Fondo que el país miembro ya ha venido cooperando con él en la búsqueda de soluciones adecuadas a sus problemas de balanza de pagos. En la práctica estos criterios pueden ser muy difíciles de aplicar.

Una disposición especial relativa a la agricultura permite a los países recurrir al servicio cuando deben hacer frente a problemas de balanza de pagos ocasionados por aumentos del costo de las importaciones de cereales debidos a circunstancias que escapen a su control, como podría ser la disminución de la oferta interna de productos alimentarios debida a condiciones climáticas adversas. Conforme a esta disposición sobre los cereales, el monto del giro se calcula como la suma del valor de

la insuficiencia de ingresos de exportación más el mayor costo de la importación de cereales, teniendo siempre en cuenta los límites relacionados con la cuota. A partir de enero de 1984 el límite para los giros efectuados en relación con el aumento del costo de las importaciones de cereales ha sido del 83% de la cuota, es decir, el mismo que se aplica a los giros efectuados en relación con insuficiencias de los ingresos de exportación; ahora bien, se ha establecido un límite global equivalente al 105% de la cuota para ambos componentes.

Desde mayo de 1981 se han efectuado 13 giros al amparo de la decisión sobre los cereales, por un total de DEG 1.100 millones, de los cuales DEG 500 millones correspondieron exclusivamente al mayor costo de las importaciones de cereales. El limitado uso de la decisión en cuestión se ha debido en gran parte al hecho de que, entre 1981 y 1985, la situación de la oferta global de alimentos se ha caracterizado por los niveles sin precedentes de la producción mundial de cereales, el alto nivel de las existencias, la baja de los precios de los cereales y un considerable volumen de ayuda alimentaria. Los 13 giros efectuados al amparo de la decisión relativa a los cereales obedecieron a la repercusión de condiciones climáticas adversas en la oferta interna de productos alimentarios.

El servicio de financiamiento compensatorio no se aplica a productos específicos y se utiliza para financiar insuficiencias de los ingresos de exportación de productos agrícolas sólo en la medida en que contribuyan a una insuficiencia del total de los ingresos de exportación. Sin embargo, puesto que los productos agrícolas son más inestables que la mayoría de los demás productos y constituyen una proporción considerable del total de los ingresos de exportación de los países en desarrollo, las insuficiencias de los ingresos provenientes de exportaciones agrícolas han obligado a los países en desarrollo a efectuar un gran número de giros.

STABEX

El sistema de estabilización de los ingresos de exportación (STABEX), que es el sistema de financiamiento compensatorio de la CE, se estableció dentro del marco de la primera Convención de Lomé, en 1975. Sólo pueden recurrir a este servicio los países de África, el Caribe y el Pacífico (países ACP) relacionados con la CE, y el mismo tiene por objeto estabilizar sus ingresos de exportación. El sistema abarca las exportaciones de 48 productos agrícolas, y se ha establecido un sistema aparte para los minerales. Se asignaron ECU 375 millones (\$460 millones) para el período de la primera con-

vención (1975-79), ECU 550 millones para la segunda (1980-84), y ECU 925 millones para la tercera (1985-89), y en cada caso los fondos se distribuyeron uniformemente entre los años en cuestión.

Con sujeción a los umbrales analizados más abajo, las insuficiencias compensables de los ingresos de exportación se calculan para cada producto separadamente, con lo cual los beneficios extraordinarios provenientes de la exportación de un producto no contrarrestan las insuficiencias de los ingresos de exportación relacionados con otro producto. El objetivo es dirigir los pagos de compensación precisamente a los productores de los bienes en relación con los cuales se ha experimentado una insuficiencia de los ingresos de exportación, y los países que recurren al STABEX deben declarar por adelantado la manera en que se proponen utilizar los fondos y, posteriormente, el destino que se les dio en realidad. En general, STABEX cubre únicamente las exportaciones destinadas a la CE, aunque en ciertos casos se ha ampliado la cobertura para incluir exportaciones a otros Estados ACP y al resto del mundo en general.

Para tener derecho a recibir compensación al amparo del tercer STABEX, que entró en vigor en 1985, un producto debe en general representar el 6,5% de los ingresos de exportación del país y su nivel debe ser inferior en un 6,5% al nivel de referencia. (En el caso de ciertos países, ambos límites se han fijado en el 1,5%.) El nivel de referencia se calcula como el valor de la media aritmética de las exportaciones de los cuatro años precedentes. Las insuficiencias de los ingresos de exportación no deben guardar relación con las políticas oficiales.

Las disposiciones sobre reembolsos son generosas; los países menos adelantados quedan exentos de esa obligación y todos los préstamos se conceden sin intereses. En el período de 1975-82, el STABEX efectuó 205 transferencias a 44 países ACP por un total de alrededor de \$800 millones. En varias ocasiones las transferencias del STABEX superaron a las corrientes de ayuda del Fondo Europeo de Desarrollo (FED) y representaron una proporción considerable (del 10% al 66%) de la corriente de ayuda del FED en el caso de casi la mitad de los países ACP. La distribución de los pagos entre los diferentes productos y países, así como la distribución cronológica, han sido desiguales. Es así que, conforme al STABEX I (1975-79), tres beneficiarios —Mauritania, Senegal y Sudán— absorbieron el 30% de los pagos, y otros cuatro países un 20%. Los productos que más apoyo han reci-

Cuadro 7.2 Principales beneficiarios de los elementos de donación del STABEX, 1975-83

A. Cantidades absolutas

País	Entradas (millones de dólares de 1983)	Como porcentaje de las exportaciones de 1983
Senegal	77	13,2
Sudán	61	9,8
Côte d'Ivoire	33	1,6
Mauritania	30	10,5
Tanzania	23	6,2

B. Cantidades per cápita

País	Entradas (dólares de 1983)	Como porcentaje del PNB per cápita estimado de 1983
Dominica	62	6,6 ^a
Kiribati	53	11,5
Tonga	43	5,8
Samoa Occidental	40	7,1
Vanuatu	38	6,5

a. PIB per cápita.

Fuente: Koester y Herrmann (documento de antecedentes).

bido han sido el algodón, el sisal, el café, el cacao y el maní. La Comisión de la CE estima que en un 69% las transferencias guardaron relación con un deterioro de la situación económica y el 31% restante con circunstancias tales como sequías, plagas e inundaciones.

La CE rechaza un número considerable de solicitudes por no reunir las condiciones necesarias (el 28% en 1975-79 y el 32% en 1980-82). En 1980 y 1981 el STABEX agotó sus fondos y sólo pudo cumplir con el 53% y el 43% de las solicitudes admisibles, respectivamente, aunque con fondos no utilizados en años subsiguientes se pudo restablecer la cobertura de esas solicitudes al 65% para ambos años.

Para los países ACP, el aspecto más atractivo del STABEX es su elevado factor de donación. En el caso de los países menos adelantados —que están exentos de la obligación de reembolso— todas las transferencias son donaciones; para los demás, el hecho de que no se cobran intereses y la posibilidad de verse eximidos del reembolso si las exportaciones se mantenían en un bajo nivel durante un largo período, incorporaron un factor de donación de alrededor del 60% durante 1975-83. Sin embargo, las donaciones se distribuyeron de una manera muy desigual y no existe una relación clara entre los factores de donación y los indicadores de pobreza o la necesidad de ayuda exterior. En el Cuadro 7.2 se presenta una lista de los principales beneficiarios.

El STABEX influye en la asignación de recursos

Cuadro 7.3 Características del SFC y el STABEX

Partidas	SFC	STABEX
Año de iniciación	1963	1975
Países habilitados	Miembros del FMI (137)	Países ACP (66)
Giros, 1977-82		
Número de transacciones	112	171
Monto	\$7.300 millones	\$800 millones
Insuficiencia	\$11.900 millones	\$1.300 millones
Tasa de compensación	62%	59%
Cobertura	Exportaciones totales (puede incluir servicios y excluir importaciones de cereales)	48 productos
Insuficiencia	Neta	Bruta (suma de las dife antes insuficiencias)
Nivel de referencia	Media móvil de cinco años, centrada en el año de la insuficiencia	Media móvil de cuatro años, centrada dos años y medio antes del año de la insuficiencia
Límites	Cuotas aplicadas a países específicos	Límites determinados por el presupuesto global
Tipo de interés	Tipo corriente del FMI (7,8% en la actualidad)	Ninguno
Plazo de reembolso	De tres a cinco años después de obtenido el préstamo	De dos a siete años después de obtenido el préstamo
Obligación de reembolso	Total	Ninguna para los países de bajos ingresos; condicional para otros países
Elemento de donación	Alrededor de 20%	Más de 80%

económicos, tanto dentro de los países como entre ellos. Por ejemplo, dado que el sistema apoya a ciertos sectores en particular, es posible que fomente la producción excesiva de bienes protegidos, y en especial de aquellos cuyo riesgo de mercado es mayor. A nivel internacional, los demás países que producen bienes favorecidos por el STABEX se hallan en una situación de desventaja, al no estar protegidos contra el riesgo, y pueden tener que pasar a producir bienes en relación con los cuales su ventaja comparativa es menor. Además, al restringirse a las exportaciones con destino al mercado de la CE, el STABEX orienta y distorsiona el comercio internacional.

En el Cuadro 7.3 se resumen las principales características del servicio de financiamiento compensatorio y el STABEX. Si bien difieren en muchos aspectos prácticos, han sido concebidos básicamente para afrontar problemas similares. Resulta difícil efectuar una evaluación a fondo de su utilidad. Ambos han asistido a un gran número de países pero, en vista de su misma naturaleza, no compensan plenamente las insuficiencias de los ingresos de exportación. El objetivo del financiamiento compensatorio es mantener el gasto frente a una disminución temporal de los ingresos de exportación. Para ser eficaz, un sistema compensatorio debe tener objetivos claros, permitir la detección rápida de las insuficiencias y efectuar los

pagos sin tardanza ni condiciones complicadas. Ni el servicio de financiamiento compensatorio ni el STABEX han resultado ideales al respecto. Si bien, en promedio, el factor de compensación ha sido de alrededor del 60%, se ha observado una considerable variación de un país a otro, que no obedece claramente a las necesidades ni a la capacidad de reembolso. Se produjeron retrasos que podrían haberse evitado. Con todo, ambos sistemas han prestado una asistencia valiosa en algunos casos.

Preferencias comerciales

Los países industriales han creado una serie de sistemas en virtud de los cuales las importaciones provenientes de países en desarrollo no pagan aranceles o lo hacen a un nivel muy reducido. En teoría, estos sistemas de preferencias deberían hacer posible un incremento de las exportaciones de los países en desarrollo, a costa sobre todo de los países que no participan en ellos. La idea es mejorar el bienestar económico de los países en desarrollo. Sin embargo, las ventajas reales han sido limitadas, en parte por el hecho de que las condiciones de las preferencias son restrictivas. Los sistemas excluyen, o limitan sobremedida, precisamente los productos en relación con los cuales los países en desarrollo podrían ser más competitivos. Entre los bienes menos favorecidos se hallan muchos productos agropecuarios. En general,

Recuadro 7.3 La Convención de Lomé

Los acuerdos de la CE con los países de África, el Caribe y el Pacífico (países ACP), que reemplazan a los antiguos sistemas preferenciales coloniales, se formalizaron dentro del marco de la primera Convención de Yaoundé de 1963 y están ahora englobados en la Convención de Lomé, cuya tercera y más reciente edición se firmó en 1984. El servicio de financiamiento compensatorio conocido como STABEX es uno de los elementos principales de la Convención de Lomé. Otros aspectos importantes son el libre acceso de la mayoría de los productos provenientes de países ACP al mercado de la CE y el Fondo Europeo de Desarrollo, que administra la ayuda externa a los países ACP.

En la Convención de Lomé se incluye a la mayoría de las antiguas colonias de los países miembros de la CE, con excepción de los países industriales y asiáticos miembros del Commonwealth británico. En 1973 se negó a estos países su adhesión a la Convención por la razón de que eran mucho más grandes o más ricos que los Estados miembros originales. En la actualidad son 66 los países en desarrollo miembros de la Convención de Lomé, y la mayoría de ellos se hallan entre los más pequeños y más pobres del mundo.

Las preferencias concedidas a los países ACP en el terreno del comercio de productos agropecuarios se dividen en tres grupos. Primero, se conceden pequeñas preferencias a los productos incluidos en la PAC; sin embargo, como éstos son en general cultivos de zonas templadas, esas preferencias importan poco a los países ACP, los cuales se hallan sobre todo en zonas tropicales. Segundo, se conceden preferencias a los productos tropicales que provienen sobre todo de países ACP y que no constituyen apenas ninguna amenaza para los productores de los países de la CE; en general, el acceso de estos productos a los mercados de la CE es irrestricto y libre de aranceles. Ahora bien, puesto que se atribuyen derechos similares a otros muchos exportadores a través de otros acuerdos preferenciales de la CE, o porque de todas maneras no se aplican aranceles, los márgenes de que gozan los países ACP en comparación con los demás países en desarrollo son apenas superiores. Más de la mitad de las exportaciones de los países ACP se incluyen tam-

bién en otros acuerdos preferenciales de la CE.

Tercero, hay una pequeña categoría de productos para los cuales existen acuerdos especiales: el ron, las bananas, la carne de vacuno, el arroz y el azúcar. Las cuotas fijadas para el ron proveniente de países ACP no llegan a utilizarse por completo, y estos países tampoco han logrado incrementar su participación en el mercado de exportación de las bananas. En cambio, los acuerdos relativos al azúcar confieren el derecho e imponen la obligación a los países ACP de vender en la CE a un precio fijo. En general, este precio supera con creces al precio mundial y, de esta manera, se transfieren fondos a los países ACP; también en el caso del azúcar y la carne de vacuno se transfieren ingresos a los países ACP por este sistema. En algunos años las transferencias han sido enormes: en 1979, hasta el 7% del PNB de Botswana correspondió a transferencias relacionadas con la carne de vacuno, mientras que en 1975 y 1976 el 22% del PNB de Mauricio provino de transferencias relacionadas con el azúcar. Pero los acuerdos relativos al azúcar ocasionan ineficiencias económicas porque alientan a algunos países ACP a incrementar indebidamente su producción. También generan excesivos costos de transporte, ya que la CE, que produce más azúcar del que consume, además exporta ese producto.

La Convención de Lomé otorga asimismo acceso preferencial a los mercados de la CE a las exportaciones de manufacturas y productos semimanufacturados de los países ACP. Sin embargo, puesto que la mayor parte de las manufacturas pagan aranceles en general bajos y, además, están incluidas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), el grado de preferencia es mínimo. Sólo en los casos en que son estrictos los límites del SGP al acceso libre de aranceles han podido los países ACP sacar partido de sus preferencias.

Ha resultado difícil evaluar los efectos de la Convención de Lomé en el comercio mundial, en gran parte porque los vínculos comerciales históricos que unían a las antiguas colonias con Europa se están debilitando. Desde 1965 la mayoría de los países ACP han venido ampliando sus mercados de exportación a otras re-

(continúa)

tales mecanismos han tenido muy poca repercusión en el comercio de estos productos.

Las preferencias comerciales tienen ya una larga historia. Si bien el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) encarna el principio de la no discriminación, desde el comienzo aceptó el mantenimiento de sistemas especiales como las preferencias del Commonwealth británico (British Commonwealth Preferences). Más adelante, los países de la CE establecieron pre-

ferencias para sus ex colonias, las cuales se mantienen todavía a través de la Convención de Lomé, que vincula a la CE con 66 países ACP. El principio de la no discriminación volvió a deteriorarse en 1964, año en que el GATT permitió que los países en desarrollo gocen de acceso preferencial a los mercados de los países industriales. En esta sección se examinan el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), abierto a todos los países en desarrollo, y otros sistemas restringidos, como la

Recuadro 7.3 (continuación)

giones, aunque su participación en las importaciones de la CE no ha cambiado notablemente. Ahora bien, ¿continúan dependiendo los países ACP del mercado de la CE en una medida desproporcionada? En un estudio sobre estos países se examinan los índices de intensidad comercial, es decir, la relación entre la participación de un exportador en un mercado en particular y su participación en el mercado mundial. La intensidad comercial siempre ha sido alta entre Estados "emparentados", por ejemplo, entre Gran Bretaña y los países del Commonwealth. Dicha intensidad es baja, por el contrario, entre partes menos relacionadas. Sin embargo, con la Convención de Lomé, la intensidad comercial entre los países ACP y los mercados de la CE aumentó, mientras que disminuyó la existente entre dichos países y otros mercados. Esto fue particular-

mente notable en el caso del intercambio entre los países ACP y los Estados Unidos.

Si bien estos hechos indican que la Convención de Lomé ha modificado la configuración del comercio internacional, el cambio no ha sido tan importante. Es más, resulta difícil determinar si la Convención de Lomé ha incrementado el comercio, o tan sólo lo ha reorientado. Los países ACP simplemente pueden haber desplazado a otros países en desarrollo del mercado de la CE desviando hacia éste las exportaciones que antes destinaban a otros mercados. Expresando este concepto de una manera extrema, puede decirse que es posible que la Convención de Lomé sólo haya servido para cambiar la orientación del comercio internacional, sin incrementarlo y encareciendo los costos de transporte.

Recuadro 7.4 El Protocolo del Azúcar de la CE

En virtud del Protocolo del Azúcar de la Convención de Lomé se permite a 18 países en desarrollo exportar cantidades fijas de azúcar a los países miembros de la CE, libres de las restricciones aplicadas normalmente a la importación. Además de los países signatarios de dicho Protocolo, la India también goza de preferencias similares.

Las ventajas que estas disposiciones representan para los exportadores favorecidos dependen de la magnitud de sus cuotas, cuya distribución es desigual. En 1981-82 correspondió a cinco países el 77% de la cuota total, y sólo a Mauricio correspondió el 38%. Las cuotas de cuatro países equivalían a la mitad o más de su producción interna (80% en el caso de Mauricio), mientras que las cuotas de otros cuatro países eran inferiores al 10% de la producción interna (véase el Cuadro 7.4A).

Una de las particularidades del Protocolo del Azúcar radica en que incluso los importadores netos de este producto lo exportan a la CE. Kenya, que entre 1976 y 1978 produjo menos azúcar del que consumió, exportó a pesar de todo a la CE. Estas peculiaridades se ven agravadas por el hecho de que la propia CE es un exportador neto y, por lo tanto, reexporta el azúcar importado en virtud del Protocolo. Puesto que el transporte, los seguros, la manipulación y el desperdicio pueden representar hasta el 20% del valor del intercambio de azúcar, las pérdidas conexas son considerables: en 1981-82 fueron de alrededor de \$42 millones.

Como en virtud del Protocolo del Azúcar se paga a los productores un precio más alto que el mundial, se transfieren ingresos de los consumidores de los países de la CE a los productores de los países en desarrollo. Como el precio mundial del azúcar fluctúa consi-

derablemente, las transferencias varían de un año a otro, pero casi siempre son positivas; son negativas sólo cuando el precio mundial supera al precio garantizado al que los países en desarrollo están obligados a suministrar azúcar.

Las estimaciones de las transferencias de ingresos que se presentan en el cuadro están exageradas en la medida en que el Protocolo del Azúcar reduce el precio mundial. Si los exportadores actuaran en función de la maximización de los beneficios, los precios mundiales no se verían afectados por el Protocolo. Esto se debe a que el elevado precio garantizado se recibe sólo por una cantidad fija de azúcar, motivo por el cual no conviene continuar produciendo para el mercado de la CE una vez que se ha cubierto la cuota. Asimismo, todo país ACP es libre de elegir la manera más barata de obtener el azúcar que suministra a la CE. Por ejemplo, un país que, de no existir el Protocolo, importaría azúcar porque el costo de su producción interna sería superior al precio mundial, al amparo del Protocolo se limita a importar azúcar y reexportarla a la CE.

Sin embargo, esta práctica no es muy común. Más frecuente es que los países protegidos por el Protocolo tiendan a pagar a los productores internos un precio situado entre el precio de la CE y el del mercado mundial. La Junta de Comercialización de Mauricio, por ejemplo, paga a los productores por el azúcar producido en exceso de la cuota establecida por la CE un precio superior al que obtendrían en el mercado. Algunas de las transferencias de la CE las reciben los productores de esta manera. La oferta excedentaria creada por esta política hace bajar el precio mundial del azúcar.

Puesto que los niveles históricos de exportación de

Convención de Lomé de la CE con los países ACP y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, de los Estados Unidos.

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

Conforme al SGP, las exportaciones de los países en desarrollo que ingresan en los mercados de los países industriales gozan de reducciones o exenciones arancelarias. Sin embargo, este sistema no ha tenido mayor repercusión en las exportaciones, en parte porque cubre sólo un muy limitado número de productos. Las importaciones provenientes de beneficiarios de este sistema representan sólo una fracción del total de importaciones de los países industriales. Muchas de esas importaciones directamente no pagan aranceles. En general, alrededor del 2% de las importaciones de los países de la OCDE reúnen las condiciones para acogerse a

las preferencias, proporción equivalente a alrededor del 7% de las exportaciones totales de los países en desarrollo.

Se excluyen muchos productos agropecuarios. Por ejemplo, Estados Unidos excluye el azúcar y los productos lácteos (artículos que están ambos sujetos a cuotas globales de importación), el maní y el algodón de fibra larga. Esto se debe a que un aumento de las importaciones haría muy difícil la aplicación de un sistema de apoyo de los precios a los productores internos. Por el mismo motivo, la CE y el Japón excluyen también la mayor parte de los productos agropecuarios.

La Convención de Lomé

Esta Convención, descrita en el Recuadro 7.3, es el más conocido de los demás sistemas preferenciales. Si bien los márgenes de preferencia efectiva

azúcar determinan la magnitud de las cuotas, el Protocolo tiende a congelar la configuración del comercio internacional, lo que pone en una situación de desventaja a los nuevos productores o países que han mejorado su eficiencia.

Finalmente, como parte del mecanismo mediante el

cual se fija el precio interno del azúcar de la CE, el Protocolo contribuye a aislar a ésta del mercado mundial. Además, también tiende a aislar a los productores de los países ACP, y esto hace aún más pesada la carga del ajuste de otros países y agrava la inestabilidad de los precios del mercado mundial.

Cuadro 7.4A Cuotas de exportación de azúcar a la CE y transferencias conexas, 1981-82

<i>Países favorecidos</i>	<i>Cuotas anuales de entrega en 1981-82</i>		<i>Exportaciones como porcentaje de la cuota, 1981</i>	<i>Cuota como porcentaje de la producción, 1981</i>	<i>Transferencia máxima, 1981-82^a</i>		
	<i>Cantidad (toneladas)</i>	<i>Porcentaje de la cuota total</i>			<i>Total de ECU (millones)</i>	<i>ECU per cápita</i>	<i>Como porcentaje del PIB o el PNB</i>
Barbados	49.300	3,8	100	51	7,5	28,8	0,8
Belize	39.400	3,1	111	38	6,0	40,0	4,1
Fiji	163.600	12,7	116	34	21,8	33,0	2,3
Guyana	157.700	12,2	127	49	23,9	26,5	4,7
India	25.000	1,9	0	0	3,4	0,0	0,0
Jamaica	118.300	9,2	105	58	17,9	7,9	0,6
Kenya	93	0,0	0	0	1,4	0,1	0,0
Madagascar	10.000	0,8	0	9	1,5	1,6	0,5
Malawi	20.000	1,6	105	11	3,0	0,5	0,2
Mauricio	487.200	37,8	94	80	75,8	79,8	6,4
San Cristóbal y Nieves	14.800	1,1	107	45	2,2	36,6	4,3
Suriname	2.667	0,2	..	33	0,4	10,8	0,3
Swazilandia	116.400	9,0	106	32	18,9	32,0	3,5
Tanzania	10.000	0,8	0	8	1,5	0,1	0,0
Trinidad y Tabago	69.000	5,4	98	74	10,5	8,7	0,2
Uganda	409 ^b	0,0	..	..	..	..	..
Zaire	4.957	0,4	0	31	0,8	0,5	0,0
Total	1.288.826	100,0	100	14	196,5	0,2	—

a. Teniendo en cuenta costos de transporte, seguros y manipulación.

b. Cuota abolida en 1981.

en virtud de la Convención quedan reducidos por las preferencias ofrecidas en virtud del SGP, los mismos son considerables para algunos productos, tales como el atún enlatado, algunos derivados de frutas tropicales y el tabaco. Entre los productos agrícolas, es importante la repercusión de la Convención en el comercio del azúcar. La CE ha establecido cuotas de exportación de azúcar para 18 países ACP. Como se indica en el Recuadro 7.4, estas cuotas aíslan a los productores ACP y los consumidores de la CE de los precios mundiales, con lo cual se desestabiliza el mercado libre del azúcar. Dichas cuotas desalientan la eficiencia de los productores, impiden a los consumidores de la CE comprar más barato, incrementan los gastos de transporte y manipulación, discriminan en contra de otros productores eficientes de azúcar que no participan en el Convenio y fomentan el aumento de la producción mundial de azúcar. No obstante, hay que reconocer que transfieren una gran cantidad de ingresos a los países que tienen cuotas asignadas.

Si bien resulta difícil cuantificar la repercusión económica de la Convención de Lomé, existen motivos para pensar que la misma no tiene mayor peso. Primero, los márgenes de preferencia son pequeños; segundo, el principal efecto de la mayoría de las preferencias parece ser el de desviar el comercio, y no el de fomentarlo; tercero, las estructuras del mercado a veces permiten a los importadores monopsonistas europeos capturar las preferencias arancelarias y, cuarto, los países ACP no siempre han sacado plena ventaja (o no han podido sacarla) de las nuevas oportunidades comerciales posibles. Este último punto se aplica particularmente a los países más pequeños y menos adelantados. A cambio de esas ventajas, en general pequeñas e inciertas, los países ACP quedan sometidos al proteccionismo de la CE; ante el temor de que disminuyan sus preferencias, tienden a oponerse a una liberalización más generalizada del comercio internacional.

Iniciativa para la Cuenca del Caribe

Mediante esta iniciativa de los Estados Unidos, firmada en agosto de 1983, se dio libre acceso al mercado estadounidense a la mayoría de las exportaciones de 27 Estados del Caribe. A su vez, los países del Caribe se comprometieron a introducir ciertos cambios en sus respectivos sistemas tributarios y políticas económicas. Si bien ambas partes derivan ciertas ventajas obvias de esta iniciativa, la repercusión de sus disposiciones relativas al comercio ha sido hasta ahora insignificante. Entre los

artículos excluidos de las preferencias cabe mencionar los textiles, las prendas de vestir, el calzado, el atún enlatado y el petróleo; el azúcar y la carne de vacuno están sujetos a un régimen especial. Las cuotas del azúcar establecidas para los países que abarca la iniciativa se han reducido de alrededor de 1,5 millones de toneladas en 1980 a 1 millón de toneladas en 1986, y una ley de los Estados Unidos de 1985 sobre seguridad alimentaria dispone que sean reducidas aún más si interfieren con el programa nacional de apoyo del precio del azúcar. Además, las cuotas para la carne de vacuno también dependen de los condicionamientos de la política interna estadounidense.

Sistemas preferenciales entre países en desarrollo

Aparte de los sistemas mencionados, los países en desarrollo también han establecido otros varios sistemas preferenciales que se aplican al comercio de esos países entre sí; se trata en general de grupos regionales. En la medida en que estos sistemas crean nuevas posibilidades de intercambio comercial, resultan beneficiosos; pero, al igual que otros sistemas preferenciales, tienden a desviar un volumen de comercio por lo menos equivalente al que provocan. Además, cuando los países se concentran excesivamente en los mercados regionales no ven las ventajas inherentes al mercado mundial, que ofrece mayores posibilidades de explotar la ventaja comparativa y una mayor seguridad con respecto a las crisis económicas regionales. En el Recuadro 7.5 se analiza el comercio de productos agropecuarios entre los países en desarrollo.

Ayuda alimentaria

Durante la década de 1960 y a principios de la de 1970 muchos gobiernos y observadores se manifestaron preocupados ante la generalizada escasez de alimentos. La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) mantenía desde hacía mucho tiempo que los suministros de alimentos eran crónicamente insuficientes para satisfacer las necesidades básicas de muchos de los habitantes de la tierra y, además, eran propensos a crisis periódicas. Como consecuencia, se concertaron varios acuerdos internacionales y bilaterales con el fin de hacer frente a las insuficiencias crónicas y transitorias de productos alimentarios (véase el Recuadro 7.6).

Si bien el socorro en casos de hambruna es la forma más visible de ayuda alimentaria, es mucho menos común que la ayuda alimentaria para proyectos (asistencia para proyectos de desarrollo es-

Recuadro 7.5 Comercio agrícola entre países en desarrollo

En 1980, el intercambio comercial de productos agropecuarios entre los países en desarrollo alcanzó un monto de \$21.000 millones y representó el 25% del total de exportaciones agropecuarias de ese grupo de países. De 1970 a 1980, las exportaciones de productos agropecuarios de los países en desarrollo con destino a países del mismo grupo crecieron a un ritmo más rápido que el de las exportaciones destinadas a los países industriales, pero no tan rápido como el registrado por las importaciones agropecuarias de los países en desarrollo provenientes de países industriales.

Alrededor de dos tercios del comercio agrícola entre países en desarrollo tiene lugar entre regiones. Asia es la región que más comercia con otras regiones en desarrollo, y África y Oriente Medio son las menos activas en este campo. Unos pocos productos —sobre todo arroz, azúcar, algodón en rama y café— dominan el comercio entre países en desarrollo.

Puede haber buenas razones por las cuales este intercambio se mantiene en un nivel relativamente bajo. La expansión del comercio entre países en desarrollo debería perseguirse dentro del marco general de las metas del desarrollo económico, y no como un objetivo en sí mismo. No obstante, el bajo volumen del comercio agrícola entre estos países es reflejo también de una serie de limitaciones:

- Los aranceles de los países en desarrollo en general son desfavorables a los productos exportados por otros países del mismo grupo, y las barreras no arancelarias tienden a restringir el comercio de productos agropecuarios más que el de manufacturas. En los 15 países en desarrollo importadores más grandes, las cuotas, las prohibiciones condicionales y las licencias se aplican al 31% de las importaciones de productos agropecuarios y sólo al 23,5% de las importaciones de manufacturas. Si bien los aranceles que se aplican al arroz son bajos, la mitad de las importaciones mundiales de arroz están sujetas a controles gubernamentales directos y otro 20% se regula mediante licencias.
- El transporte y las comunicaciones entre los países en desarrollo son a menudo deficientes. Resulta más

fácil, barato y rentable reunir información sobre los mercados más grandes, lo cual significa que no se explotan debidamente las posibilidades comerciales de otros países en desarrollo.

- Las exportaciones subvencionadas de los países industriales, combinadas a menudo con la sobrevaluación de las monedas de los países en desarrollo, tienden a reducir la competitividad de estos últimos.
- El lento crecimiento de la demanda de alimentos importados por parte de los países industriales desalienta la producción de los países en desarrollo y reduce el acceso de éstos a las divisas que necesitan para poder importar de otros países en desarrollo.

Se han propuesto varios medios para incrementar el comercio de productos agropecuarios entre los países en desarrollo, incluidos un sistema global de preferencias comerciales y un sistema internacional de información sobre financiamiento comercial. No es probable que las preferencias comerciales —ya sean generales o regionales— sean muy eficaces. Existen en la actualidad 11 acuerdos de integración económica o de compensación entre países en desarrollo. En la mayor parte de ellos se establecen preferencias arancelarias para los países miembros, pero no se rebajan apenas las barreras no arancelarias. Corresponde a estos grupos una proporción considerable del comercio agrícola total entre países en desarrollo, pero esa proporción sólo raramente supera el 20% del comercio de los países participantes. El mayor uso de la información sobre mercados ofrece mejores perspectivas de ayudar a los países en desarrollo a ampliar sus exportaciones de productos agropecuarios, pero esos sistemas de información son costosos y los países que exportan productos similares necesitan también datos parecidos. Por eso, para reducir los costos, las regiones o grupos de países podrían cooperar en la creación de sistemas de información sobre mercados. Esto podría respaldarse con programas de cooperación técnica, la armonización de normas, una mayor utilización de contratos a largo plazo y la realización de operaciones conjuntas.

pecíficos prestada o donada en forma de alimentos) y la ayuda alimentaria para programas (alimentos donados en calidad de apoyo de balanza de pagos o presupuestario). En todas sus formas, la ayuda alimentaria representa una proporción relativamente pequeña de la ayuda exterior que reciben los países en desarrollo. Valorando los productos a precios mundiales, en estos últimos años la ayuda alimentaria ha ascendido a alrededor de \$2.600 millones anuales, es decir, un nivel equivalente a alrededor del 10% de la asisten-

cia oficial para el desarrollo. En 1984-85 hubo 25 países donantes que suministraron a más de 100 países en desarrollo unos 12 millones de toneladas de cereales, 430.000 t de aceite vegetal, 356.000 t de leche desnatada en polvo, 98.000 t de otros productos lácteos y 21.000 t de carne, pescado o derivados. De estas cantidades, sólo unas 660.000 t, es decir, menos del 5%, fueron ayuda de emergencia. Estados Unidos es el principal donante (alrededor del 50% de la ayuda alimentaria total), seguido de la CE (alrededor de un 30%) y Australia,

Canadá y Japón (alrededor de un 14% entre los tres).

La distribución, cantidad y naturaleza de la ayuda alimentaria guardan a veces escasa relación directa con las deficiencias de la dieta. Por ejemplo,

el 20% de toda la ayuda en cereales se destina a Egipto, un país de ingresos medianos en el cual la ingestión calórica media excede en alrededor de un 28% al nivel necesario para una dieta sana. En cambio, Togo —un país de bajos ingresos y defici-

Recuadro 7.6 Instituciones de ayuda alimentaria

La ayuda alimentaria internacional en gran escala comenzó al promulgarse la Ley Pública 480 de los Estados Unidos en 1954. En dicha ley se dispone la colocación de los excedentes de cereales en el extranjero

para ampliar el comercio entre los Estados Unidos y países amigos . . . para dar el mejor destino posible a los excedentes de productos agropecuarios en apoyo de la política exterior de los Estados Unidos, y para estimular y facilitar la expansión del comercio exterior de artículos agropecuarios producidos en los Estados Unidos proveyendo los medios necesarios para que los productos agropecuarios excedentarios, una vez efectuada la comercialización normal de los mismos, puedan venderse a través de cauces comerciales privados (68 Stat. 457).

Los Estados Unidos y otros países donantes también han adoptado los principios de la FAO sobre colocación de excedentes con el fin de minimizar los efectos de desincentivo que la ayuda alimentaria tiene en los mercados comerciales. Se estableció un subcomité consultivo para que supervise la distribución de la ayuda alimentaria y garantice el mantenimiento de las denominadas importaciones comerciales habituales. En virtud de estos principios, los países beneficiarios deben mantener las importaciones comerciales en un nivel específico, aun cuando reciban ayuda alimentaria. El subcomité sigue haciendo hincapié en esta regla y ejerciendo su función supervisora, aunque con eficacia cuestionable.

La repercusión del *dumping* de los excedentes de productos alimentarios causó gran preocupación, y la esperanza de corregir este problema fue uno de los móviles que condujeron a la creación del Programa Mundial de Alimentos (PMA) en 1961. Auspiciado conjuntamente por las Naciones Unidas y la FAO, el PMA fue el primer órgano multilateral de ayuda alimentaria. Su objetivo es prestar este tipo de ayuda y coordinar su distribución, no sólo para socorro en casos de hambruna y con carácter de emergencia, sino también para proyectos de desarrollo. Sin embargo, su función se ve obstaculizada por el hecho de que sus donaciones de alimentos no pueden venderse en los mercados de los países beneficiarios. Los alimentos donados pueden utilizarse para proyectos sólo si se distribuyen por cauces complicados, tales como la alimentación directa

y los programas de alimentos por trabajo. En 1983-84, alrededor del 25% de la ayuda alimentaria total se encauzó a través del PMA, frente al 5% registrado en los últimos años de la década de 1960.

La ayuda alimentaria alcanzó un nivel sin precedente —17 millones de toneladas— en 1965-66. Casi inmediatamente se pensó que no podrían mantenerse corrientes suficientes de ayuda alimentaria porque Estados Unidos parecía estar aplicando más rigurosamente su política de limitación del cultivo de cereales. Esta preocupación se manifestó en el Convenio sobre la Ayuda Alimentaria, concertado en 1967 dentro del marco del Convenio Internacional del Trigo. Conforme al Convenio, los países miembros se comprometieron a facilitar 4,5 millones de toneladas de ayuda alimentaria en cereales al año.

La denominada crisis alimentaria mundial de 1972-74 condujo a la celebración de una Conferencia Mundial de la Alimentación en 1974. En ella se establecieron varias instituciones encargadas de promover la producción de alimentos, incluidos el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y el Consejo Mundial de la Alimentación. También se trató en ella de incrementar la ayuda alimentaria. En 1979, la Conferencia recomendó una meta de 10 millones de toneladas anuales de ayuda alimentaria en cereales y el establecimiento de una reserva internacional de emergencia de 500.000 t, que habría de reponerse anualmente. La actual Convención de Ayuda Alimentaria, firmada en 1980, garantiza un suministro mínimo de 7,6 millones de toneladas al año provenientes de 22 países donantes.

La crisis mundial de alimentos dio también impulso a la utilización de la ayuda alimentaria para fines de desarrollo, además de su uso en situaciones de emergencia. En 1977 Estados Unidos enmendó la Ley Pública 480 de manera que los préstamos en alimentos pudieran convertirse en donaciones bajo un nuevo Título III: "Alimentación para el Desarrollo". Sus objetivos son ayudar a los pequeños agricultores, los aparceros y los campesinos sin tierras a incrementar la producción de alimentos y estimular el desarrollo rural en general. En 1983 la CE adoptó también nuevas directrices de ayuda alimentaria, con el fin de armonizar mejor ésta con las estrategias de desarrollo de los países beneficiarios y reducir los efectos adversos de dicha ayuda en la producción y el consumo locales.

tario en materia de alimentos— recibe sólo el 6% por persona de lo que recibe Egipto. En los últimos diez años los gobiernos de los países donantes han tratado de enviar más ayuda alimentaria a las zonas en las que las deficiencias dietéticas son mayores, y han logrado un cierto progreso al respecto (véase la parte inferior del Cuadro 7.4). La ayuda alimentaria se dirige ahora en general hacia los países más pobres, pero algunos que no lo son reciben un volumen considerable.

La cantidad de ayuda alimentaria guarda una relación más estrecha con las necesidades de los donantes que con las de los beneficiarios. Por ejemplo, la legislación estadounidense sobre ayuda alimentaria —Ley Pública 480— menciona explícitamente las consideraciones de política exterior, la eliminación de excedentes y la evitación de conflicto entre exportaciones comerciales y concesionarias. Los donantes han descubierto que la ayuda alimentaria constituye una forma muy conveniente de deshacerse de sus existencias excedentarias, en particular de productos lácteos. El nivel de los precios de los productos alimentarios también influye en el volumen de esta ayuda. En 1973-74, período en el que los alimentos escasearon y los precios fueron elevados, los envíos de trigo no llegaron a los cuatro millones de toneladas, frente a los diez millones de toneladas anuales registrados en los últimos años sesenta.

La ayuda alimentaria internacional es sólo uno de los componentes de la lucha contra el hambre. Para empezar, no resuelve los grandes problemas de la distribución interna de alimentos. La India ha logrado recientemente evitar defunciones masivas por inanición gracias sobre todo a su capacidad

para transportar cereales de regiones superavitarias a las deficitarias y para prestar ayuda a los necesitados, ya sea directamente, en forma de alimentos, o indirectamente, mediante un suplemento salarial. En cambio, las operaciones de socorro llevadas a cabo recientemente en Etiopía y Sudán se han visto obstaculizadas por grandes fallas en el sistema de transporte y comunicaciones, así como otros problemas que han obstaculizado la afluencia de alimentos hacia muchas de las regiones más afectadas. Este y otros problemas relacionados con la ayuda alimentaria de emergencia se analizan en el Recuadro 7.7.

También se presta ayuda alimentaria para complementar la producción interna en épocas normales. Como consecuencia de ella, los precios internos pueden bajar, desalentando así la producción local y reduciendo los ingresos agrícolas. A fin de minimizar este efecto, la ayuda alimentaria puede dirigirse a los grupos más pobres de la población, ya que parece menos factible que utilicen dicha ayuda como un sustituto de la producción local. En la práctica, sin embargo, la ayuda alimentaria no ha sido dirigida hacia esos grupos en muchos casos. Por ejemplo, en 1982-83 Bangladesh recibió ayuda alimentaria en forma de cereales por un total aproximado de \$160 millones a precios mundiales. Esta ayuda se distribuyó a través del sistema general de subvención alimentaria, que —al igual que sistemas similares de otros muchos países— beneficia tanto a los pobres como a otros grupos relativamente acomodados.

Existen dos maneras de evitar, en principio, que la ayuda alimentaria desaliente la producción local. Primero, los países pueden revender los alimentos

Cuadro 7.4 Ayuda alimentaria en cereales, 1971-83

Regiones	Participación porcentual		
	1971-72	1976-77	1982-83
Africa	8,3	28,4	50,4
Africa al Sur del Sahara	2,5	10,4	26,9
Asia	52,7	59,7	32,3
Bangladesh	3,4	17,3	13,6
India	10,1	16,2	3,1
Indonesia	6,1	2,0	1,7
América Latina	3,9	7,7	13,7
Colombia	0,9	3,8	0,0
Honduras	0,0	0,2	1,0
<i>Partidas de memorando</i>			
Países de bajos ingresos	43,1	79,0	84,2
Países menos adelantados	1,3	26,7	32,3
Total mundial (miles de toneladas)	17.513	6.847	9.198

Fuente: Datos de la FAO y del Banco Mundial.

Recuadro 7.7 Los problemas de la ayuda alimentaria de emergencia

La distribución de alimentos gratuitos parecería ser la solución más directa y sencilla para el problema inmediato del hambre. Sin embargo, la ayuda alimentaria de emergencia sólo es eficaz si se cumplen ciertas condiciones.

La primera de dichas condiciones es la información. Las hambrunas no ocurren de improviso; los agricultores africanos, acostumbrados a la irregularidad de las precipitaciones, han desarrollado tácticas tradicionales para hacer frente a la escasez de alimentos, particularmente en el primer año de una sequía. Ahora bien, en el segundo año la situación puede agravarse y hacer necesaria la obtención de ayuda internacional. En vista del largo período que separa a los primeros indicios de que la cosecha será mala del momento en que un gran número de personas comienzan a pasar hambre, parece que no tendría que resultar muy difícil facilitar la información necesaria. Sin embargo, en muchos casos los gobiernos de los países afectados se han mostrado renuentes a dar detalles sobre una hambruna inminente y han obstaculizado la labor de los organismos internacionales (tanto oficiales como privados) interesados en dar a conocer el problema. Por ejemplo, en Etiopía (1973-74 y 1983-84) y Mozambique (1983-84), ciertas dificultades logísticas complicaron la recopilación de información, y lo mismo sucedió en Malí y Chad en 1983-84, aunque sólo por falta de atención.

La segunda condición es la reacción rápida de los países donantes. En la sequía del Sahel de los últimos años de la década de 1960 y los primeros de la de 1970, el socorro en gran escala no comenzó a llegar hasta 1973, es decir, cinco años después de haber comenzado la sequía y la hambruna. La FAO anunció a fines de 1982 que Etiopía necesitaría grandes cantidades de ayuda alimentaria el año siguiente. Sin embargo, las actividades de socorro en gran escala no comenzaron hasta fines de 1984. Una posible solución a estas dificultades políticas sería asignar a los organismos multilaterales de asistencia, y en especial al Programa Mundial de Alimentos, una función más importante en las operaciones de socorro de emergencia; en la actualidad, estas entidades sólo intervienen en una proporción que oscila entre el 10% y el 20% de la ayuda de emergencia total.

No obstante, sería un error suponer que el simple envío de alimentos solucionará el problema del hambre. En muchos casos la ayuda en cuestión representa una carga considerable para sistemas muy frágiles de almacenamiento y distribución. En Sudán, sólo el 64% de la ayuda alimentaria prometida se distribuyó en 1984-85, a pesar de que el 91% fue entregado en los

puertos. En Etiopía sólo se distribuyó el 75% de la ayuda alimentaria recibida.

El problema del transporte es particularmente grave en el caso de los países sin litoral. Las importaciones de Burkina Faso, Chad, Malí, Níger, Zambia y Zimbabwe deben pasar por los puertos de países vecinos, y los retrasos son frecuentes. Tomemos el caso de Malí, por ejemplo, que puede importar alimentos a través de Senegal, Côte d'Ivoire o Togo. El transporte en Senegal se efectúa por ferrocarril, cuya capacidad es limitada. A veces resulta difícil conseguir camiones para el viaje a través de Côte d'Ivoire porque Malí puede no garantizar una carga para el viaje de regreso o porque no siempre hay camiones disponibles, sobre todo entre noviembre y junio, que es la época en que están en mayor demanda para transportar hasta la costa las exportaciones agrícolas de Côte d'Ivoire. Desde Togo, la ruta pasa por Níger, donde los viajes son muy lentos, especialmente durante la estación de las lluvias, porque una gran parte de los caminos no están pavimentados. Los alimentos también podrían transportarse a través de Nigeria, pero los puertos de ese país están a menudo congestionados.

Los alimentos también pueden quedar detenidos en el mar o en el muelle. Las estimaciones de los perjuicios ocasionados por los retrasos en los fletes y la descarga en Somalia en 1985 oscilan entre el 10% y el 30% de la ayuda alimentaria total. Todo retraso de la ayuda puede entorpecer la recuperación en un caso de hambruna. Por ejemplo, los alimentos que se habían prometido a fines de 1984 a Sudán y Etiopía llegaron con seis meses de retraso, cuando la estación de lluvias ya había comenzado; muchos de los caminos son intransitables durante esa época y, por tal motivo, los alimentos no pudieron distribuirse. Ahora bien, cuando la lluvia paró y se realizaron las cosechas, la ayuda alimentaria no sólo dejó de ser urgente sino que pasó a ser potencialmente contraproducente, ya que hizo descender los precios a un nivel incluso inferior al punto estacional más bajo. Por su parte, Kenya no contaba con las instalaciones suficientes para almacenar su cosecha sin precedentes de 1985, pero seguía recibiendo ayuda alimentaria enviada en respuesta a la sequía de 1984. Como consecuencia, la Junta de Comercialización de Kenya (que tiene el monopolio del maíz) tal vez tenga que negarse a comprar una parte de la producción, retrasar los pagos a los agricultores e incluso exportar maíz sufriendo pérdidas.

Para que la ayuda alimentaria de emergencia sea más eficaz, se requieren sistemas de alerta anticipada, reacciones más rápidas de los países donantes y mejores sistemas de distribución en los países beneficiarios.

en el mercado mundial y recomprar solamente la cantidad verdaderamente necesaria para cubrir la demanda adicional. Segundo, los países pueden reducir las importaciones comerciales en una cantidad equivalente a la ayuda alimentaria. En general, los donantes establecen condiciones que prohíben estas dos tácticas, ya que desean asegurarse de que la ayuda alimentaria no reducirá la demanda comercial de sus productos. Si esta prohibición es efectiva, los suministros de alimentos del país beneficiario aumentarán proporcionalmente más que los ingresos, haciendo especialmente difícil evitar el efecto desincentivo. Sin embargo, estas disposiciones se observan tan poco que, en la práctica, el efecto desincentivo suele ser mínimo.

Puesto que la ayuda alimentaria no puede convertirse legalmente en efectivo, la mayor parte debe distribuirse en especie. Esto representa gastos extraordinarios para los gobiernos beneficiarios, tanto en el terreno de la administración

como en el del transporte. Los proyectos de alimentos por trabajo —conforme a los cuales la ayuda alimentaria se usa para pagar en especie el desarrollo de la infraestructura— a menudo están mal concebidos y son ineficaces, con lo que se reducen aún más las ventajas reales de la ayuda alimentaria. Para incrementar la demanda neta de sus productos excedentarios, los países exportadores que prestan esta ayuda a veces envían productos que no forman parte de la dieta habitual de los beneficiarios. La consiguiente distorsión de las pautas de consumo tiende a intensificar la dependencia de los beneficiarios con respecto a la ayuda. Si bien estos problemas no significan que deba interrumpirse la ayuda alimentaria, sí ponen en evidencia que las limitaciones de su uso pueden reducir en gran medida su utilidad. Como se menciona en el Recuadro 7.6, los donantes están tomando cada vez mayor conciencia de las limitaciones en cuestión.



Prioridades nacionales e internacionales en la agricultura

Los últimos decenios de desarrollo han demostrado que el crecimiento de la producción y la productividad agropecuarias en los países en desarrollo puede equipararse o incluso superar al que se registra en los países industriales. Como se ha examinado en el Capítulo 1, los hechos han demostrado claramente que la agricultura puede ser un sector dinámico en los países en desarrollo y contribuir en medida importante al aumento de los ingresos reales, el empleo, las entradas de divisas y la aminoración de la pobreza. Aunque aún queda un campo considerable para la mejora, las políticas que cada vez en mayor medida siguen los gobiernos de muchos de estos países y las inversiones que efectúan han suscitado un optimismo cauteloso acerca de las perspectivas a largo plazo de una producción de alimentos que aumente con mayor rapidez que la población. Este optimismo sustituye al pesimismo maltusiano que resurgió tras los inusitados aumentos de los precios de los alimentos a comienzos del decenio de 1970. Teniendo en cuenta la pronunciada baja de los precios de los productos básicos ocurrida desde entonces, no hay apenas base actualmente para creer que se haya producido una ruptura fundamental en la tendencia a largo plazo de declinación de los precios reales de los alimentos.

Los episodios de auges y desplomes de los productos básicos no son nada nuevo; tampoco lo son las carestías y hambrunas, que siguen produciéndose periódicamente, aunque con mucha menos frecuencia que en tiempos pasados. Tales episodios no deben hacer desmerecer los progresos ya logrados, ni tampoco deben impedir que se reconozca el hecho de que las políticas y los programas agropecuarios aplicados en diferentes partes del mundo se influyen entre sí. Las políticas comerciales y de precios que sigan los países industriales y

en desarrollo tendrán una fuerte repercusión en el ritmo del crecimiento futuro de los ingresos rurales y en la aminoración de la pobreza y el hambre. Lo que está en juego es el bienestar de los cientos de millones de habitantes muy pobres del mundo que dependen de la agricultura para su sustento.

Este capítulo comienza con un examen de las prioridades para los países en desarrollo en lo que respecta a las políticas comerciales y de precios. Los cambios recomendados beneficiarán a estos países individual y colectivamente, pero esos beneficios —así como los que perciban los países industriales— serán mucho mayores si se logran progresos significativos en la liberalización del comercio, tema que se examina al final del capítulo.

Prioridades para los países en desarrollo

Muchos países en desarrollo han comenzado ya a reformar sus políticas agropecuarias y comerciales. En algunos casos, las reformas han afectado a determinados programas, cultivos o instituciones públicas; en otros, se han hecho extensos cambios en conjunción con reformas más amplias de la economía en general. No es posible generalizar acerca de las características específicas de las reformas aconsejables, ya que su índole, concepción y oportunidad vienen determinadas en gran medida por las circunstancias de cada país. Cuanto más, se pueden indicar aquellas esferas que merecen ser consideradas detenidamente como candidatas para la reforma.

Las reformas de políticas específicas del sector agropecuario no deberían divorciarse de las reformas de políticas económicas generales y estrategias de desarrollo que inducen fuertes sesgos contrarios a la producción y las exportaciones

agropecuarias. Como se examinó en el Capítulo 4, muchos países en desarrollo han discriminado en contra de la agricultura a través de su elevada protección a la industria y de políticas macroeconómicas y cambiarias inadecuadas. El gravamen a los productores nacionales que se deriva de las sobrevaluaciones de los tipos de cambio puede fácilmente predominar sobre los efectos de impuestos y subsidios específicos del sector. La vinculación entre las políticas sectoriales y las macroeconómicas es por lo general tan fuerte que lo mejor es efectuar las reformas en el ámbito de la agricultura en conjunción con las reformas de las políticas económicas generales.

En el sector agropecuario, la máxima prioridad es asegurar que la rentabilidad de la agricultura no resulte artificialmente deprimida a causa de las políticas oficiales, ya sean macroeconómicas o sectoriales. Sin embargo, como se ha visto en el Capítulo 4, ambos tipos de políticas provocan a menudo un fuerte sesgo en contra de la agricultura.

Los impuestos y cuotas a la exportación —ya sea que se utilicen para explotar facultades de monopolio en el comercio, subvencionar las agroindustrias, obtener ingresos o fomentar la producción interna de cultivos competidores— son comunes, y con frecuencia excesivos. Pueden reducir en gran medida los beneficios que los países en desarrollo pueden derivar del comercio. En el caso de las importaciones, cabría esperar que la meta de la autosuficiencia llevara a los países a prestar apoyo a los productores nacionales. Sin embargo, la comercialización estatal en los mercados internos y externos y los elevados costos de financiar las subvenciones de los alimentos para los consumidores urbanos pueden llevar a precios de adquisición internos que sean más bajos que los precios de importación, lo que representa una subvención indirecta de las importaciones, que en algunos casos ha sido muy alta.

Por supuesto, cierto nivel de tributación de la agricultura es inevitable, aunque no sea más que por la necesidad de obtener ingresos, pero hay muchas formas diferentes de impuestos. Gravar los cultivos de exportación y los que compiten con importaciones quizás sea la peor de las opciones posibles para los países en desarrollo. Los costos de tales gravámenes —en términos de ingreso nacional no obtenido— han sido enormemente altos. Es conveniente un mayor uso de los impuestos territoriales y sobre la renta, o de los impuestos sobre las ventas y sobre el valor añadido que recaen sobre el consumo.

Aparte de moderar los impuestos a la producción agropecuaria, también es importante examinar los principales programas de gasto público que afectan a la rentabilidad agrícola. Muchos gobiernos han introducido programas de subvención de los insumos modernos y el crédito, en la creencia de que con ello se compensa por los impuestos a la producción. Pero, como quedó claro en el Capítulo 5, los beneficios de dichas subvenciones suelen quedar limitados a grupos pequeños y relativamente ricos de la población rural. El exceso de demanda a los precios subvencionados lleva al racionamiento, y los precios efectivos de los insumos para los agricultores exceden a menudo a los precios aprobados oficialmente. Lo que preocupa sobre todo a los agricultores en todo el mundo en desarrollo no es tanto los precios de esos insumos, sino el poder disponer de ellos con facilidad y en el momento oportuno. Las subvenciones de los insumos, así como la ineficiencia de los organismos públicos de distribución, tienden a limitar esa disponibilidad. Además, las subvenciones alientan la adopción de combinaciones inadecuadas de insumos e imprimen un rumbo equivocado al cambio tecnológico. Por ejemplo, la subvención del crédito y la maquinaria agrícolas hace bajar la demanda de mano de obra rural. El gasto público puede reducirse en medida significativa mediante la eliminación o restricción de los programas de subvención de insumos, y el ahorro resultante utilizarse para rebajar la tributación de la producción agropecuaria.

Las reformas de las políticas comerciales y de precios que afectan a los agricultores no pueden separarse de los aspectos institucionales, ya que en la práctica muchos de los problemas surgen a causa del uso extendido de organismos de comercialización del sector público, que funcionan con márgenes excesivos, aplican sus políticas de forma ineficaz y con frecuencia requieren cuantiosas subvenciones gubernamentales. El objetivo de la estabilización de los precios que muchos organismos persiguen suele llevar a costos elevados, políticas irregulares y el desplazamiento de la empresa privada en el campo de la estabilización y la gestión del riesgo. Esta es también una esfera a la que se debe dar gran importancia en los programas de reformas de las políticas.

Mantener bajos los precios de los alimentos para los consumidores de los centros urbanos es una motivación importante para la aplicación de políticas de precios que discriminan en contra de los agricultores. Los beneficios de los programas de subvención de los alimentos para consumo urbano

por lo general se distribuyen ampliamente entre todos los grupos de ingresos, pero normalmente esos programas son instrumentos ineficaces para ayudar a los más necesitados. Dado que son con frecuencia muy costosos de poner en práctica y que los costos pueden aumentar repentinamente debido a las oscilaciones de los precios mundiales, casi siempre conducen a la contención de los precios al productor, que reduce los ingresos en las zonas rurales, donde con frecuencia se hallan los mayores contingentes de pobreza extrema.

Los programas de distribución de alimentos de pequeña magnitud y con beneficiarios específicos bien escogidos son más eficaces para alcanzar objetivos determinados en materia de nutrición en los grupos especialmente desfavorecidos. Para mitigar los efectos de los precios más altos de los alimentos en general, es evidente que los gobiernos deberían seguir otras políticas que tengan por meta elevar los niveles de los ingresos y el empleo; la malnutrición crónica se puede eliminar sólo si aumentan los ingresos.

Los gobiernos proporcionan muchos servicios e instalaciones esenciales que los mercados privados no pueden facilitar, como riego, investigación, extensión, caminos rurales y educación. Estos son los tipos de actividades que deberían constituir el grueso del gasto público en el sector agropecuario. Al mismo tiempo, es preciso subrayar que, a fin de poder aprovechar plenamente los beneficios del gasto público, se requiere una racionalización de las políticas de fijación de precios y comercialización conforme a los lineamientos descritos.

Para que sean equilibradas, las estrategias a seguir por los países en desarrollo en el sector agropecuario requieren no sólo incluir gastos públicos en servicios esenciales, sino también que exista un entorno de políticas apropiadas en el que los mercados privados puedan funcionar eficientemente. Proporcionar ambos elementos es el problema básico que enfrentan los gobiernos de los países en desarrollo. Muchos de ellos ya han adoptado medidas para mejorar dicho entorno; otros tienen que examinar de nuevo sus políticas macroeconómicas y sectoriales a fin de evitar sesgos intersectoriales y costosos programas de subvenciones a consumidores y productores que no promueven ni el crecimiento ni otros objetivos. Deberían también examinar sus sistemas tributarios, con objeto de rebajar los costos económicos de la obtención de ingresos. Reviste importancia crítica que los gobiernos reduzcan su función en la comercialización de productos e insumos agropecuarios y eliminen los privilegios de monopolio de los organismos pa-

raestatales en esta esfera. Así se permitirá al sector privado desempeñar un papel mucho más importante y se mejorará el nivel de eficiencia de la comercialización interna e internacional.

Liberalización del comercio

En este Informe se ha afirmado que las barreras al comercio que complementan programas internos —especialmente en los países industriales— constituyen un problema fundamental para la comunidad internacional, no sólo porque la liberalización comercial ayudará a los países en desarrollo a lograr tasas más rápidas de crecimiento económico, sino también porque los beneficios para los países industriales serán también altos.

No es posible hacer estimaciones firmes del total de ingresos mundiales que se ganarían si se liberalizara el comercio de productos agropecuarios y agroindustriales. Las estimaciones citadas en el Capítulo 6 se refieren a grupos selectos de productos primarios solamente. No toman en cuenta los beneficios a largo plazo que tanto los países en desarrollo como los industriales podrían derivar de orientar los fondos de inversión y las actividades de investigación en direcciones concordes con la ventaja comparativa de cada uno; tampoco reflejan las ganancias en el comercio de manufacturas y de productos agropecuarios como resultado del crecimiento más rápido del ingreso mundial que se registraría si se liberalizara el comercio. No obstante, las estimaciones son significativas, ya que indican que los beneficios pueden ser en verdad muy grandes y revertirían en primer lugar sobre todo en los países que tienen los niveles más altos de protección. Si bien algunos países en desarrollo pueden registrar pérdidas a causa de los mayores gastos de importación de algunos productos básicos, es probable que esas pérdidas queden compensadas con creces por las ganancias que obtengan en la exportación de otros productos, especialmente si ellos y los países industriales reformatan sus políticas simultáneamente.

Aun cuando las estimaciones que se presentan en el Capítulo 6 acerca de las posibles ganancias a derivar del libre comercio son conservadoras, para los países industriales tales ganancias serían casi el doble de su asistencia oficial para el desarrollo. El dicho de que "comerciar es mejor que ayudar" es claramente de gran pertinencia en el contexto de la agricultura.

La menor intervención gubernamental, especialmente por los países industriales, contribuirá también a estabilizar los precios internacionales y les

ayudará tanto a ellos como a los países en desarrollo a alcanzar mejor su objetivo común de lograr la estabilidad de los ingresos y los precios agrícolas. Los convenios internacionales sobre productos básicos —examinados en el Capítulo 7— son con frecuencia una respuesta costosa e ineficaz a los problemas causados por la variabilidad de los precios mundiales. A menudo degeneran en esfuerzos de los grupos de productores por elevar los precios, más bien que por estabilizarlos. Los mecanismos de compensación, como el servicio de financiamiento compensatorio del FMI, son instrumentos superiores para promover la estabilidad de los ingresos o los desembolsos. En el Capítulo 7 se ha mostrado también que el proteccionismo en la agricultura no se ha mitigado en virtud del Sistema Generalizado de Preferencias o de sistemas regionales, como la Convención de Lomé de la CE y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, de los Estados Unidos. El análisis de la expansión del comercio resultante de esos sistemas indica que sus efectos han sido muy limitados, especialmente en lo que respecta a los países más pobres. Los sistemas de preferencias parecen también menoscabar el interés de sus beneficiarios por promover la liberalización general del comercio. Una reducción de la protección por lo común hace disminuir los beneficios especiales derivados de las preferencias.

Si bien no es probable la liberalización total, se justifica ahora seguir adelante con medidas parciales y graduales en ese sentido. En el caso de los productos agropecuarios, una manera de enfocar la liberalización parcial sería que cada país examinara el modo de reducir la protección de los productos más fuertemente protegidos. Una gran parte de las pérdidas netas causadas por el proteccionismo agrícola —así como una gran proporción de los costos para los contribuyentes y los consumidores— se concentra en un pequeño número de productos con tasas de protección considerablemente más altas que el promedio. En los Estados Unidos, los productos agrícolas cuyos precios se desvían más notablemente de los niveles que deberían tener son el azúcar, el algodón, el arroz, el trigo y el maní; en la CE los productos son la leche, la carne de vacuno, el azúcar y los cereales. Se deberían realizar esfuerzos especiales por rebajar las tasas de protección correspondientes a estos productos, y utilizar otros medios para proporcionar ingresos de apoyo a los agricultores con objeto de facilitar la transición a menores niveles de protección.

Como ocurre en los países en desarrollo, en los países industriales muchos gobiernos están consi-

derando la introducción de reformas en sus políticas. Esto es especialmente cierto en Canadá, la CE, los Estados Unidos y Japón, donde los programas agrícolas representan actualmente costos muy cuantiosos para los ciudadanos, en su calidad tanto de consumidores como de contribuyentes. Estados Unidos ha reducido sus precios de apoyo de la leche y Japón ha venido reduciendo gradualmente su precio de apoyo del arroz en relación con su objetivo expreso de cubrir la totalidad del costo de producción. No obstante, la Ley de seguridad alimentaria de los Estados Unidos de 1985 —que mantiene la mayor parte de las garantías de los precios a los productores aproximadamente en los niveles actuales hasta 1990— pone de manifiesto que las reformas necesarias apenas han comenzado.

Sin cambios de las políticas que contribuyan a reducir la protección, los costos internos seguirán aumentando en los años venideros, cualesquiera que sean los medios escogidos para hacer frente al creciente exceso de suministros. Existen tres clases de problemas principales:

- El incremento de las existencias, que es lo que la CE y los Estados Unidos han hecho con los cereales y los productos lácteos, resultará cada vez más costoso, y a la larga insostenible, a medida que las existencias aumenten de forma creciente en relación con el consumo interno anual o que se agote la capacidad de almacenamiento disponible.
- La limitación de la producción por medio de intervenciones directas —como las cuotas de la leche en la CE o los programas de restricción de la superficie de cultivo en los Estados Unidos— es una solución poco atractiva, económica y políticamente. Las medidas obligatorias no son populares entre los productores y, si las medidas son voluntarias, lo ocurrido en los Estados Unidos indica que los costos presupuestarios y económicos de conseguir siquiera una reducción modesta de la producción son cuantiosos.
- El fomento del consumo interno o externo por medio de subvenciones requerirá desembolsos presupuestarios aún mayores.

La principal justificación del proteccionismo agrícola es mejorar los ingresos de las familias de agricultores, en especial las que se encuentran en dificultades financieras. Sin embargo, los beneficios de la protección recaen principalmente en los agricultores en mejor situación económica, mientras que la carga de los precios más altos de los alimentos la soportan en medida desproporcionada los consumidores más pobres. Además, los beneficios de los programas se capitalizan en su mayor parte

en el precio de la tierra en el momento en que los mismos se inician. Los agricultores que compran tierras una vez que los programas están en vigor se benefician poco o nada de su continuación, pero desgraciadamente enfrentan pérdidas considerables cuando la protección se reduce o suspende.

Las negociaciones del GATT

Están en marcha los preparativos para una nueva ronda de negociaciones del GATT, en la que se tratará de la protección agrícola. En Europa Occidental y América del Norte parece reconocerse cada vez más que la continuación de las tendencias recientes de crecimiento de la capacidad productiva y el aumento muy lento de la demanda interna e internacional llevarán inevitablemente a unos costos de protección cada vez más altos. La mayoría de los miembros de la OCDE hallará pronto necesario modificar sus programas agrícolas internos a fin de reducir los costos que representan.

Los estudios analíticos examinados en este Informe proporcionan pruebas sólidas acerca de los costos de las políticas vigentes y de los beneficios que se obtendrían si se redujeran las intervenciones en el mercado. El hecho de que los diversos estudios lleguen a conclusiones similares deberá facilitar a los gobiernos la aceptación de esos resultados como un elemento importante de la base de información a partir de la cual podrían comenzar las negociaciones.

En esta próxima ronda de negociaciones habrán de abordarse evaluaciones sumamente complejas de los efectos de modificar los programas agrícolas internos. Los métodos anteriores para estimar los incrementos recíprocos en las exportaciones y las importaciones resultantes de reducciones de los aranceles son totalmente inadecuados para reflejar los efectos combinados de las modificaciones de las políticas internas tanto en las importaciones que entran a un país como en las exportaciones que efectúa el mismo. Con el uso creciente de pagos por subvención, subsidios directos a la exportación, gravámenes variables y otras barreras no arancelarias, lo que adquiere importancia es el efecto que un cambio en los programas tiene sobre la balanza comercial neta. Esto puede ser difícil de calibrar, en vista de la complejidad y variedad de las intervenciones. Los participantes en las negociaciones del GATT sobre productos agropecuarios deberán estar dispuestos a hacer tratos sobre las diversas características de sus programas internos. Esto no significa que haya de abandonarse ningún conjunto específico de programas de apoyo a los

precios o los ingresos, como los gravámenes variables y las subvenciones a la exportación de la CE o los precios de intervención y los programas de pagos por subvención de los Estados Unidos. Lo que los gobiernos deberán estar dispuestos a negociar son los grados de protección que proporcionan sus programas de apoyo a los precios y los ingresos, y los efectos que esos programas tienen en la producción, el consumo, las exportaciones e importaciones, y los precios de mercado internacionales. En otras palabras, debe haber buena disposición a negociar acerca de las repercusiones que determinadas políticas internas tienen en los mercados disponibles a los demás.

El papel del Banco Mundial

El fomento de la producción alimentaria y de la agricultura en general ha sido un objetivo importante del Banco Mundial desde su creación. En el decenio pasado, alrededor de 25% a 30% del financiamiento del Banco se ha destinado a desarrollo agrícola y rural. Los proyectos de riego, drenaje y regulación de aguas han sido los destinatarios principales de los préstamos y créditos, seguidos de los de desarrollo subregional y rural y crédito (véase el Cuadro 8.1). Debido a que el Banco financia solamente una parte de los costos totales de un proyecto, los \$33.000 millones prestados por el Banco para agricultura desde 1975 han contribuido a financiar un total de inversiones que asciende a alrededor de \$87.000 millones.

La experiencia obtenida por el Banco con las operaciones de financiamiento para agricultura ha demostrado que las tasas de rendimiento económico en el sector agropecuario son comparables a las que se registran en otros sectores. Los proyectos de crédito agrícola, riego, investigación y extensión, desarrollo rural y otros muchos han resultado buenos medios de elevar la productividad agrícola y los ingresos de los pobres de las zonas rurales. No obstante, también ha habido fracasos. Los proyectos agropecuarios son vulnerables a muchos factores, entre los cuales uno de los más importantes es el entorno de políticas.

Además de financiar inversiones, en los proyectos que ha apoyado el Banco se han encarado tradicionalmente una serie de cuestiones de políticas de carácter específico para el desempeño del proyecto en cuestión y del sector, entre las cuales cabe citar la recuperación de los costos, los tipos de interés, reformas institucionales y el suministro de fondos de contrapartida. Sin embargo, se ha ido haciendo cada vez más evidente que las cuestiones amplias

Cuadro 8.1 Financiamiento del Banco Mundial para desarrollo agrícola y rural, por finalidades y períodos

<i>Finalidad principal</i>	1975-79		1980-85	
	<i>Monto (miles de millones de dólares)</i>	<i>Porcentajes</i>	<i>Monto (miles de millones de dólares)</i>	<i>Porcentajes</i>
Crédito agrícola	1,64	14,2	3,71	17,5
Ajuste del sector agropecuario	0,17	1,4	1,32	6,2
Desarrollo subregional	2,92	25,2	4,34	20,4
Riego	3,72	32,1	6,49	30,6
Investigación y extensión	0,59	5,1	0,92	4,3
Otros fines (silvicultura)	2,54	21,9	4,44	20,9
Total para agricultura	11,58	100,0	21,22	100,0
Financiamiento total	38,02	—	81,17	—

de reforma que comprenden políticas comerciales y de precios para facilitar el cambio estructural no pueden encararse o financiarse a través del financiamiento para proyectos.

Desde 1980 el Banco ha participado en la formulación de programas de ajuste estructural y sectorial y en el apoyo financiero a los mismos. En virtud de los préstamos para ajuste estructural, los fondos se desembolsan en apoyo de un programa de reformas amplias de las políticas, más bien que para una inversión específica. El gobierno prestatario y el Banco llegan a un acuerdo sobre medidas concretas de reforma, y los progresos al respecto se verifican con objeto de establecer la base para el desembolso de los fondos. Por lo general, con estos préstamos se han respaldado modificaciones en las políticas comerciales, de precios y otras del sector público, así como cambios en el grado de control gubernamental sobre diversas actividades productivas. Debido a que la reestructuración económica exige normalmente varios años, los préstamos para ajuste estructural se diseñan de modo que abarquen cinco o más años y pueden comprender hasta cinco préstamos separados. Desde 1980 el Banco ha aprobado 32 préstamos para ajuste estructural en 18 países, por un total superior a los \$4.600 millones.

Muchos de estos préstamos para ajuste estructural abordan problemas del sector agropecuario a través de los cambios que provocan en las políticas macroeconómicas y por medio de ajustes en el comercio y los precios de los productos agrícolas y en las instituciones del sector. No obstante, en algunos países el apoyo del Banco a las reformas gubernamentales ha sido específicamente sec-

torial. Desde 1979 se han otorgado 17 préstamos para ajuste del sector agropecuario; en su mayoría (13), se aprobaron después de 1983. El volumen de los préstamos ha variado entre \$5 millones para Malawi y \$303 millones para el Brasil. Casi todos estos préstamos para ajuste sectorial se han centrado en los precios pagados y recibidos por los agricultores, los controles sobre los mercados financieros, el desempeño de las empresas paraestatales, las barreras al comercio y la magnitud y composición del gasto público. En algunos países —a saber, Ecuador, Turquía y Yugoslavia— los préstamos para ajuste del sector agropecuario se han coordinado con préstamos para fines de ajuste estructural o con préstamos para ajuste de otros sectores. Además, se mantiene la coordinación con las demás operaciones de financiamiento para agricultura, ya que el éxito de las mismas depende con frecuencia de la existencia de un marco apropiado de políticas.

Los préstamos para ajuste estructural y ajuste sectorial han demostrado ser un instrumento importante para apoyar programas de reforma, ya sean de índole sectorial o abarquen todo el ámbito de la economía. La mejora de las políticas agropecuarias puede ser un proceso prolongado; normalmente se requiere una secuencia de préstamos, que en algunos casos combina operaciones tanto para ajuste estructural como para ajuste sectorial. En países donde el proceso de ajuste está bien establecido, la asistencia del Banco generalmente toma la forma de préstamos para ajuste sectorial que apoyan la reestructuración a fondo de las políticas y los programas.

Apéndice estadístico

En los cuadros de este Apéndice estadístico se presentan datos correspondientes a un grupo de muestra de países en desarrollo, juntamente con la información disponible relativa a los países industriales y a los exportadores de petróleo de ingresos altos. Los cuadros muestran datos sobre pobla-

ción, cuentas nacionales, comercio y deuda externa. Se recomienda a los lectores consultar las Notas técnicas de los Indicadores del desarrollo mundial en cuanto a las definiciones y los conceptos que se emplean en estos cuadros.

Cuadro A.1 Crecimiento de la población, 1965-85, y proyecciones hasta el año 2000

Grupos	Población 1985 (millones)	Crecimiento anual medio (porcentajes)				
		1965-73	1973-80	1980-85	1985-90	1990-2000
Países en desarrollo	3.451	2,5	2,1	2,0	2,0	1,8
Países de bajos ingresos	2.305	2,6	2,0	1,9	1,8	1,7
Asia	2.071	2,5	1,9	1,8	1,7	1,5
India	765	2,3	2,3	2,2	2,0	1,7
China	1.041	2,7	1,5	1,2	1,3	1,2
Africa	234	2,8	2,9	3,0	3,2	3,1
Países de ingresos medianos	1.146	2,5	2,4	2,3	2,3	2,0
Exportadores de petróleo	502	2,5	2,6	2,6	2,6	2,3
Importadores de petróleo	643	2,4	2,2	2,1	2,0	1,8
Grandes exportadores de manufacturas	420	2,4	2,1	1,9	1,8	1,6
Exportadores de petróleo de ingresos altos	20	4,6	5,4	4,3	3,9	3,3
Países industriales con economía de mercado	737	0,9	0,7	0,6	0,5	0,4
Todo el mundo, excluidos los países industriales con economía no de mercado	4.209	2,2	1,9	1,8	1,7	1,6
Países industriales con economía no de mercado	393	0,8	0,8	0,8	0,7	0,6

Cuadro A.2 Población y PNB per cápita en 1980 y tasas de crecimiento, 1965-85

Grupos	PNB en 1980 (miles de millones de dólares)	Población en 1980 (millones)	PNB per cápita en 1980 (dólares)	Crecimiento anual medio del PNB per cápita (porcentajes)						
				1965-73	1973-80	1981	1982	1983	1984 ^a	1985 ^b
Países en desarrollo	2.064	3.124	660	4,1	3,2	1,0	-0,7	0,0	3,3	2,4
Países de bajos ingresos	550	2.102	260	3,0	2,7	3,0	3,2	6,1	7,4	6,1
Asia	497	1.900	260	3,3	3,0	3,5	3,7	6,9	8,3	6,6
China	287	978	290	5,0	3,8	3,5	6,1	8,8	12,8	9,6
India	162	687	240	1,6	1,8	3,5	0,5	5,1	2,2	1,9
Africa	53	202	260	1,2	0,1	-1,3	-2,4	-2,7	-2,8	-0,4
Importadores de petróleo de ingresos medianos	963	580	1.660	4,6	3,1	-0,8	-2,0	-1,6	1,8	1,0
Asia Oriental y el Pacífico	212	162	1.310	5,7	5,7	3,9	1,8	4,7	4,7	1,0
Oriente Medio y Norte de Africa	25	31	820	3,5	4,2	-1,9	4,4	0,3	-0,9	1,6
Africa al Sur del Sahara ^c	26	33	780	2,0	0,5	3,8	-5,0	-5,5	-4,5	-0,6
Europa Meridional	213	91	2.340	5,4	2,9	0,2	0,0	-0,9	0,9	1,1
América Latina y el Caribe	411	234	1.760	4,5	2,9	-4,2	-4,9	-4,5	1,2	2,1
Exportadores de petróleo de ingresos medianos	551	441	1.250	4,6	3,4	1,5	-2,8	-4,4	0,7	0,0
Exportadores de petróleo de ingresos altos	226	17	13.290	4,1	5,9	0,7	-7,6	-15,7	-3,0	-8,5
Países industriales con economía de mercado	7.540	716	10.530	3,7	2,1	1,1	-1,3	1,6	3,9	2,4

a. Estimaciones. b. Proyecciones sobre la base del PIB. c. No incluye Sudáfrica.

Cuadro A.3 PIB en 1980 y tasas de crecimiento, 1965-85

Grupos	PIB en 1980 (miles de millones de dólares)	Crecimiento anual medio del PIB (porcentajes)						
		1965-73	1973-80	1981	1982	1983	1984 ^a	1985 ^b
Países en desarrollo	2.094	6,6	5,4	3,5	2,0	2,0	5,4	4,3
Países de bajos ingresos	549	5,6	4,7	5,0	5,3	7,8	9,4	7,8
Asia	495	5,9	5,0	5,4	5,7	8,6	10,2	8,3
China	287	7,8	5,8	4,9	7,7	9,6	14,0	10,6
India	162	4,0	4,1	5,8	2,8	7,7	4,5	4,0
Africa	53	3,9	2,7	1,6	0,8	0,3	0,7	2,1
Importadores de petróleo de ingresos medianos	979	7,0	5,5	2,1	0,8	0,8	4,1	3,0
Asia Oriental y el Pacífico	214	8,6	8,1	6,5	3,9	6,4	6,4	2,7
Oriente Medio y Norte de Africa	24	5,6	7,1	1,0	7,8	2,9	1,9	4,1
Africa al Sur del Sahara ^c	27	5,1	3,6	6,9	-1,0	-1,4	-1,1	2,9
Europa Meridional	212	7,0	4,8	2,0	2,1	0,9	2,7	2,5
América Latina y el Caribe	422	7,1	5,4	-1,0	-1,5	-1,7	3,7	4,1
Exportadores de petróleo de ingresos medianos	566	7,1	5,8	4,4	1,0	-1,9	3,1	2,5
Exportadores de petróleo de ingresos altos	225	9,2	7,7	1,6	-1,7	-7,1	1,3	-5,0
Países industriales con economía de mercado	7.440	4,7	2,8	1,9	-0,6	2,3	4,6	2,8

a. Estimaciones. b. Proyecciones. c. No incluye Sudáfrica.

Cuadro A.4 Población y composición del PIB en años seleccionados, 1965-85

(miles de millones de dólares, salvo especificación contraria)

Grupos de países e indicadores	1965	1973	1980	1981	1982	1983	1984 ^a	1985 ^b
Países en desarrollo								
PIB	327	740	2.094	2.216	2.141	2.048	2.089	2.219
Absorción interna ^c	331	747	2.141	2.288	2.198	2.066	2.083	2.223
Exportaciones netas ^d	-4	-7	-47	-72	-57	-18	5	-4
Población (millones)	2.207	2.691	3.124	3.187	3.255	3.319	3.386	3.451
Países de bajos ingresos								
PIB	141	252	549	541	539	571	571	627
Absorción interna ^c	143	253	569	557	551	584	584	654
Exportaciones netas ^d	-2	-1	-20	-16	-12	-13	-13	-27
Población (millones)	1.493	1.827	2.102	2.141	2.185	2.225	2.265	2.305
Importadores de petróleo de ingresos medianos								
PIB	128	333	978	1.034	1.027	942	946	993
Absorción interna ^c	130	340	1.018	1.079	1.059	953	948	986
Exportaciones netas ^d	-2	-7	-40	-45	-32	-11	-2	8
Población (millones)	412	497	580	593	605	618	631	643
Exportadores de petróleo de ingresos medianos								
PIB	58	155	566	641	576	535	571	598
Absorción interna ^c	58	153	553	652	587	528	551	583
Exportaciones netas ^d	0	2	13	-11	-11	7	20	15
Población (millones)	301	369	441	453	465	477	489	502
Exportadores de petróleo de ingresos altos								
PIB	7	28	225	264	257	222	211	..
Absorción interna ^c	5	16	144	171	191	..	..	..
Exportaciones netas ^d	2	12	81	93	66	..	..	..
Población (millones)	8	11	17	17	18	19	20	20
Países industriales con economía de mercado								
PIB	1.369	3.240	7.502	7.600	7.505	7.760	8.099	8.475
Absorción interna ^c	1.364	3.231	7.562	7.612	7.504	7.757	8.124	8.505
Exportaciones netas ^d	6	9	-60	-12	1	3	-25	-30
Población (millones)	632	681	716	721	725	730	734	737

a. Estimaciones. b. Proyecciones. c. Consumo privado, consumo público e inversión interna bruta. d. Incluye bienes y servicios no atribuidos a factores.

Cuadro A.5 Estructura de la producción en función del PIB en años seleccionados, 1965-84

(porcentajes del PIB)

Grupos	1965		1973		1980		1981		1982		1983		1984	
	Agri- cul- tura	Indus- tria	Agri- cul- tura	Indus- tria	Agri- cul- tura	Indus- tria	Agri- cul- tura	Indus- tria	Agri- cul- tura	Indus- tria	Agri- cul- tura	Indus- tria	Agri- cul- tura	Indus- tria
Países en desarrollo	31	29	26	33	20	38	19	37	19	36	20	36	21	37
Países de bajos ingresos	44	27	40	33	36	36	36	34	36	34	37	34	36	35
Asia	42	28	39	34	35	38	35	36	36	35	36	35	36	36
India	47	22	50	20	37	25	35	26	33	26	36	26	35	27
China	39	38	33	44	33	48	35	46	37	45	36	45	36	44
Africa	47	15	42	19	41	18	41	17	43	17	43	15	38	16
Países de ingresos medianos	22	31	17	35	14	39	14	38	14	37	14	37	14	39
Exportadores de petróleo	22	26	18	33	14	42	13	40	14	40	15	40	15	39
Importadores de petróleo	21	33	17	35	14	37	14	36	13	36	13	36	14	37
Grandes exportadores de manufacturas	20	35	15	37	12	39	12	38	12	38	12	38	12	38
Exportadores de petróleo de ingresos altos	5	65	2	72	1	77	1	76	1	74	2	64	2	62
Países industriales con economía de mercado	5	40	5	39	4	38	3	37	3	26	3	35	3	37
Todo el mundo, excluidos los países industriales con economía no de mercado	10	38	9	38	7	39	7	38	7	37	7	36	10	38

Cuadro A.6 Tasas de crecimiento sectorial, 1965-84

Grupos	Agricultura			Industria			Servicios		
	1965-73	1973-80	1980-84	1965-73	1973-80	1980-84	1965-73	1973-80	1980-84
Países en desarrollo	3,2	2,7	3,9	8,5	6,0	2,2	7,4	6,4	2,9
Países de bajos ingresos	3,0	2,5	6,2	8,7	7,3	7,7	6,8	4,8	6,4
Asia	3,1	2,6	6,5	8,8	7,6	8,0	7,3	4,9	7,7
India	3,7	2,0	2,8	3,7	5,0	4,2	4,5	5,7	8,0
China	2,8	2,8	10,1	12,1	8,6	9,3	11,7	3,4	6,2
Africa	2,2	2,2	1,1	8,1	1,3	-1,2	4,3	4,0	1,4
Países de ingresos medianos	3,4	2,9	1,7	8,4	5,6	0,3	7,5	6,6	2,4
Exportadores de petróleo	3,9	2,0	2,2	8,3	5,2	-2,3	7,4	7,9	4,9
Importadores de petróleo	3,1	3,3	1,4	8,5	5,9	1,8	7,5	6,0	1,6
Grandes exportadores de manufacturas	3,0	3,2	1,6	9,2	6,4	2,1	8,1	6,2	3,8
Exportadores de petróleo de ingresos altos	..	..	2,0	..	2,9	-16,4	..	..	27,4
Países industriales con economía de mercado	1,7	0,9	0,4	5,1	2,3	1,0	4,6	3,3	2,4

Cuadro A.7 Indicadores del consumo, el ahorro y la inversión en años seleccionados, 1965-84
(porcentajes del PIB)

Grupos de países e indicadores	1965	1973	1980	1981	1982	1983	1984 ^a
Países en desarrollo							
Consumo	79,8	76,7	75,6	77,2	78,1	78,0	76,9
Inversión	21,1	24,1	26,7	26,0	24,6	22,9	22,3
Ahorro	20,2	23,3	24,4	22,8	21,9	22,0	23,1
Países de bajos ingresos de Asia							
Consumo	79,8	75,4	75,8	76,8	75,8	75,5	75,7
Inversión	21,3	24,8	27,2	25,4	25,7	26,1	26,5
Ahorro	20,2	24,6	24,2	23,2	24,2	24,5	24,3
Países de bajos ingresos de Africa							
Consumo	88,6	85,7	91,0	91,6	93,1	92,8	95,7
Inversión	14,2	17,0	19,2	18,5	16,9	15,3	11,8
Ahorro	11,4	14,3	9,0	8,4	6,9	7,2	4,3
Importadores de petróleo de ingresos medianos							
Consumo	79,1	77,0	77,2	78,5	79,4	79,7	78,3
Inversión	22,0	24,9	26,9	25,9	23,8	21,7	20,5
Ahorro	20,9	23,0	22,8	21,5	20,6	20,3	21,7
Exportadores de petróleo de ingresos medianos							
Consumo	79,9	76,8	71,0	74,0	76,4	76,0	75,3
Inversión	19,8	22,3	26,7	27,6	25,4	22,8	21,6
Ahorro	20,1	23,2	29,0	26,0	23,6	24,0	24,7
Países industriales con economía de mercado							
Consumo	76,7	75,0	78,4	78,4	80,1	80,3	81,1
Inversión	22,9	24,7	22,5	21,9	20,1	19,6	19,6
Ahorro	23,3	25,0	21,6	21,6	19,9	19,7	18,9

a. Estimaciones.

Cuadro A.8 Crecimiento de las exportaciones, 1965-85

	Variación anual media del volumen de las exportaciones (porcentajes)						
Grupos de países y productos	1965-73	1973-80	1981	1982	1983	1984 ^a	1985 ^b
<i>Volumen de exportaciones, por productos</i>							
Países en desarrollo							
Manufacturas	11,6	13,8	8,6	0,1	10,0	16,6	3,3
Alimentos	3,3	3,9	9,7	-2,3	-1,1	7,6	3,9
Productos no alimentarios	3,1	1,1	2,5	-1,6	1,5	1,0	4,5
Metales y minerales	4,8	7,0	-2,6	-2,8	0,5	3,4	4,8
Combustibles	4,0	-0,8	-9,2	0,6	2,3	7,1	-1,4
Todo el mundo, excluidos los países industriales con economía no de mercado							
Manufacturas	10,2	5,9	4,2	-2,4	4,8	11,1	4,2
Alimentos	4,7	5,9	8,7	1,6	-0,1	7,8	-3,2
Productos no alimentarios	3,4	4,0	3,7	-2,0	-1,1	5,4	0,7
Metales y minerales	6,9	8,5	-14,0	-6,4	4,6	4,9	2,8
Combustibles	9,1	-0,8	-12,1	-6,8	-2,4	2,1	0,6
<i>Volumen de exportaciones, por grupos de países</i>							
Países en desarrollo	5,0	4,6	2,1	-0,5	4,7	10,7	2,3
Manufacturas	11,6	13,8	8,6	0,1	10,0	16,6	3,3
Productos primarios	3,8	1,1	-2,0	-0,9	1,0	6,2	1,5
Países de bajos ingresos	1,9	5,4	5,9	3,1	5,8	6,3	3,5
Manufacturas	2,3	8,3	11,0	2,8	10,7	9,2	2,7
Productos primarios	1,6	3,6	2,4	3,3	2,1	4,0	4,1
Asia	0,6	6,8	9,1	6,3	7,2	6,6	3,8
Manufacturas	2,0	8,7	12,6	3,1	11,0	9,4	2,6
Productos primarios	-0,6	5,2	5,4	9,9	3,2	3,5	5,1
Africa	4,6	1,3	-4,5	-9,3	-0,2	4,9	2,0
Manufacturas	5,4	2,0	-20,1	-5,4	2,8	3,1	6,7
Productos primarios	4,5	1,2	-3,1	-9,6	-0,4	5,0	1,7
Importadores de petróleo de ingresos medianos	7,1	9,0	7,4	-0,4	5,0	12,8	3,7
Manufacturas	15,5	15,3	7,9	-0,4	8,6	17,0	3,2
Productos primarios	3,8	3,3	6,8	-0,4	-0,1	6,0	4,6
Grandes exportadores de manufacturas	9,2	10,6	8,1	-1,2	6,6	13,1	3,2
Manufacturas	15,6	15,9	7,5	-1,3	8,9	16,4	2,7
Productos primarios	5,5	3,8	9,5	-1,1	2,0	5,9	4,5
Otros importadores de petróleo de ingresos medianos	2,4	3,5	4,3	3,7	-2,1	11,5	6,0
Manufacturas	14,8	9,1	14,4	12,6	4,7	25,7	8,7
Productos primarios	1,2	2,4	1,6	1,1	-4,4	6,3	4,8
Exportadores de petróleo de ingresos medianos	4,3	0,0	-7,2	-1,9	3,6	8,6	-0,8
Manufacturas	10,7	8,0	13,7	1,9	27,2	25,2	5,1
Productos primarios	4,2	-0,4	-8,6	-2,2	1,6	6,8	-1,5
Exportadores de petróleo de ingresos altos	12,7	0,0	-10,6	-25,0	-16,6	-0,5	-4,3
Países industriales con economía de mercado	9,2	5,5	2,4	-1,6	3,2	9,1	4,0
Todo el mundo, excluidos los países industriales con economía no de mercado	8,8	3,9	0,1	-3,0	2,6	8,6	2,5

a. Estimaciones. b. Proyecciones.

Cuadro A.9 Variaciones en los precios de exportación y en la relación de intercambio, 1965-85
(variación porcentual anual media)

Grupos	1965-73	1973-80	1981	1982	1983	1984 ^a	1985 ^b
<i>Variación en los precios de exportación</i>							
Países en desarrollo	6,3	14,2	0,6	-4,7	-3,7	-1,2	-2,2
Manufacturas	7,2	8,1	0,2	-3,2	-2,5	-1,9	1,3
Alimentos	5,0	9,6	-8,2	-8,8	5,6	2,0	-8,1
Productos no alimentarios	4,2	10,5	-14,4	-8,6	5,7	-2,0	-10,0
Metales y minerales	2,4	4,8	-7,6	-8,5	-0,1	-1,7	-4,9
Combustibles	7,9	27,2	12,5	-3,2	-12,4	-2,1	-2,5
Exportadores de petróleo de ingresos altos	7,7	25,9	14,0	-0,9	-14,2	-2,1	-4,5
Países industriales							
Total	4,9	10,9	-4,0	-4,2	-3,3	-3,4	0,0
Manufacturas	4,7	10,6	-6,0	-2,1	-4,3	-3,4	1,3
<i>Variación en la relación de intercambio</i>							
Países en desarrollo	0,8	1,5	-1,0	-0,1	-1,3	0,4	-1,1
Países de bajos ingresos	2,3	-2,3	-1,7	1,2	0,0	2,1	-2,4
Asia	3,2	-2,4	1,1	1,2	-1,2	1,5	-1,9
Africa	0,1	-1,8	-11,8	-0,9	4,8	5,0	-5,6
Importadores de petróleo de ingresos medianos	0,0	-3,0	-4,4	-0,6	2,3	0,1	-0,1
Exportadores de petróleo de ingresos medianos	-0,4	8,5	5,4	0,2	-7,7	0,3	-2,9
Exportadores de petróleo de ingresos altos	2,1	13,2	19,9	1,9	-11,0	0,7	-4,2
Países industriales	0,3	-1,6	-1,0	2,0	1,0	-1,0	2,0

a. Estimaciones. b. Proyecciones.

Cuadro A.10 Crecimiento de la deuda a largo plazo de los países en desarrollo, 1970-85
(variación porcentual anual media)

Grupos	1970-73	1973-80	1981	1982	1983	1984 ^a	1985 ^{a,b}
<i>Países en desarrollo</i>							
Deuda desembolsada y pendiente	18,4	21,0	14,1	12,2	14,0	7,0	5,6
Oficial	15,6	17,3	10,5	10,8	10,3	8,2	9,0
Privada	20,9	23,6	16,2	12,9	16,0	6,4	3,8
<i>Países de bajos ingresos</i>							
Deuda desembolsada y pendiente	13,2	16,3	6,5	9,3	8,6	4,6	11,0
Oficial	12,8	14,5	8,2	10,7	10,1	4,4	8,1
Privada	16,0	25,4	0,2	3,8	2,7	5,6	23,2
<i>Asia</i>							
Deuda desembolsada y pendiente	11,3	13,5	4,4	10,7	9,4	7,3	12,8
Oficial	11,8	11,4	6,2	10,3	8,0	5,0	11,1
Privada	4,1	33,6	-4,5	13,0	16,4	18,0	19,8
<i>Africa</i>							
Deuda desembolsada y pendiente	20,0	23,2	10,2	6,9	7,2	-0,1	7,5
Oficial	17,8	24,9	12,5	11,7	14,1	3,4	2,4
Privada	24,2	19,9	5,1	-4,9	-12,6	-13,0	30,2
<i>Importadores de petróleo de ingresos medianos</i>							
Deuda desembolsada y pendiente	19,5	21,0	15,6	12,9	11,4	7,5	7,4
Oficial	17,8	18,2	13,4	11,7	12,7	11,2	10,1
Privada	20,5	22,3	16,6	13,4	10,9	6,0	6,2
<i>Grandes países exportadores de manufacturas</i>							
Deuda desembolsada y pendiente	22,3	20,8	15,7	12,7	12,1	7,7	7,7
Oficial	21,0	18,1	12,3	9,9	11,3	13,4	9,8
Privada	22,7	21,7	16,6	13,5	12,3	6,2	7,1
<i>Otros importadores de petróleo de ingresos medianos</i>							
Deuda desembolsada y pendiente	13,5	21,4	15,5	13,3	9,9	7,1	6,5
Oficial	14,6	18,4	14,6	13,6	14,2	8,9	10,5
Privada	12,1	25,0	16,4	13,0	6,0	5,3	2,4
<i>Exportadores de petróleo de ingresos medianos</i>							
Deuda desembolsada y pendiente	20,1	23,6	14,8	12,1	20,8	7,0	0,8
Oficial	16,2	19,6	8,1	9,5	6,2	6,9	7,9
Privada	22,7	25,8	17,8	13,1	26,5	7,1	-1,5

a. El aumento de la deuda desembolsada y pendiente y el cambio de fuentes privadas a fuentes oficiales se deben en parte a los efectos de las operaciones de reprogramación. b. Estimaciones.

Cuadro A.11 Ahorro, inversión y balanza en cuenta corriente, 1965-84

(porcentajes)

Países	Inversión interna bruta/PNB			Ahorro nacional bruto/PNB			Balanza en cuenta corriente/PNB ^a		
	1965-72	1973-78	1979-84	1965-72	1973-78	1979-84	1965-72	1973-78	1979-84
<i>América Latina y el Caribe</i>									
*Argentina	20,4	24,6	19,3	20,3	26,2	16,7	-0,1	1,6	-2,6
Bolivia	17,5	21,1	13,6	12,9	16,4	3,4	-4,6	-4,7	-10,2
*Brasil	25,8	28,1	21,1	24,0	24,0	16,9	-0,8	-4,1	-4,2
Colombia	15,3	15,3	16,9	13,0	11,9	6,7	-2,3	-3,4	-10,2
Costa Rica	19,0	18,8	20,0	15,4	19,1	15,3	-3,6	-0,3	-4,7
*Chile	21,2	24,5	25,3	11,9	13,7	10,6	-9,3	-10,8	-14,7
Ecuador	18,6	26,4	23,9	11,3	20,4	19,6	-7,3	-6,0	-4,3
Guatemala	13,2	19,3	14,6	10,2	14,8	9,8	-3,0	-4,5	-4,8
Jamaica	32,2	21,0	21,9	22,3	13,2	6,1	-9,9	-7,8	-15,8
*México	21,3	23,4	25,9	19,2	20,2	24,0	-2,1	-3,2	-1,9
Perú	17,3	18,0	16,8	15,9	10,5	12,9	-1,4	-7,5	-3,9
Uruguay	11,9	14,4	15,0	11,8	10,6	10,1	-0,1	-3,8	-4,9
*Venezuela	29,3	35,4	22,4	29,8	36,1	26,4	0,5	0,7	4,0
<i>África</i>									
Camerún	15,9	22,0	25,7	11,9	18,8	24,7	-4,0	-3,2	-1,0
Côte d'Ivoire	21,3	26,8	25,9	15,6	24,8	12,5	-5,7	-2,0	-13,4
Etiopía	13,1	9,5	10,6	10,7	7,6	3,1	-2,4	-1,9	-7,5
Ghana	12,4	10,0	5,0	8,8	9,1	4,2	-4,3	-0,9	-0,8
Kenya	21,7	25,4	25,2	17,0	17,3	15,3	-4,7	-8,1	-9,9
Liberia	24,7	33,9	26,2	23,6	16,7	9,0	-1,1	-17,2	-17,2
Malawi	19,6	29,8	24,4	4,6	17,9	11,2	-15,0	-11,9	-13,2
Níger	15,9	29,3	29,5	6,5	12,3	13,0	-9,4	-17,1	-16,5
Nigeria	20,0	28,0	21,9	15,2	28,8	19,8	-4,8	0,8	-2,1
Senegal	13,7	18,6	17,1	6,8	7,4	-2,7	-6,9	-11,2	-19,8
Sierra Leona	14,0	13,2	12,3	8,0	3,1	0,0	-6,0	-10,1	-12,3
Sudán	11,9	17,3	15,7	11,0	9,1	0,4	-0,9	-8,2	-15,3
Tanzania	19,7	20,5	21,2	17,5	11,3	9,3	-2,2	-9,2	-11,9
Zaire	27,7	29,8	23,4	20,9	9,9	19,0	-6,8	-19,9	-4,4
Zambia	31,9	31,4	18,4	39,1	27,0	8,1	7,2	-4,4	-10,3
<i>Asia Meridional</i>									
*India	18,3	21,7	24,6	13,4	19,2	21,6	4,9	2,5	-3,0
Pakistán	16,3	15,9	15,8	10,2	10,0	12,1	-6,1	-5,9	-3,7
Sri Lanka	16,1	16,2	29,2	11,3	11,9	12,5	-4,8	-4,3	-16,7
<i>Asia Oriental</i>									
*Corea	24,1	29,0	30,0	15,3	24,6	27,8	-8,8	-4,4	-2,2
Filipinas	20,7	28,0	28,0	18,5	23,5	21,9	-2,2	-4,5	-6,1
*Indonesia	12,6	20,6	22,8	6,9	18,8	34,2	-5,7	-1,8	11,4
Malasia	19,8	25,3	33,6	20,8	26,7	26,8	1,0	1,5	-6,8
Papua Nueva Guinea	31,0	20,1	29,0	1,8	16,7	10,2	-29,2	-3,4	-18,8
Tailandia	23,8	25,4	24,9	21,1	21,3	18,3	-2,7	-4,1	-6,6
<i>Europa y Norte de África</i>									
Argelia	30,2	48,3	39,7	25,8	39,0	38,0	-4,4	-9,3	-1,7
*Egipto	14,1	26,1	28,3	8,8	17,4	16,6	-5,3	-8,7	-11,7
Marruecos	14,5	24,9	22,3	12,5	16,5	12,2	-2,0	-8,4	-10,1
Portugal	25,9	28,2	33,3	21,5	14,7	13,5	-4,4	-13,5	-19,8
Túnez	23,7	28,8	30,7	16,1	21,5	22,7	-7,6	-7,3	-8,0
*Turquía	18,0	21,9	20,3	17,1	17,9	16,1	-0,9	-4,0	-4,2
*Yugoslavia	30,2	33,1	35,2	27,6	27,3	30,0	-2,6	-5,8	-5,2

Nota: Los asteriscos indican los prestatarios más importantes.

a. Excluidas las transferencias unilaterales netas.

Cuadro A.12 Composición de la deuda pendiente, 1970-84

(porcentajes de la deuda total)

Países	Deuda de fuentes oficiales			Deuda de fuentes privadas			Deuda a tipos de interés flotantes ^a		
	1970-72	1980-82	1984	1970-72	1980-82	1984	1973-75	1980-82	1984
<i>América Latina y el Caribe</i>									
*Argentina	12,6	8,8	9,2	87,4	91,2	90,8	13,9	53,7	37,5
Bolivia	58,7	52,6	65,3	41,3	47,4	34,7	7,5	35,7	29,0
*Brasil	29,7	11,8	13,8	70,3	88,2	86,2	43,5	66,0	79,1
Colombia	47,2	10,5	8,8	52,8	89,5	91,2	9,6	58,1	81,2
Costa Rica	68,0	45,3	43,1	32,0	54,7	56,9	6,2	39,4	42,7
*Chile	39,9	37,6	39,8	60,1	62,4	60,2	24,6	50,2	56,9
Ecuador	51,1	31,0	27,9	48,9	69,0	72,1	12,7	50,9	71,5
Guatemala	47,6	71,9	72,9	52,4	28,1	27,1	5,2	8,6	20,3
Jamaica	7,4	66,3	76,0	92,6	33,7	24,0	35,7	22,6	21,9
*México	19,5	11,1	8,8	80,5	88,9	91,2	46,9	74,3	83,0
Perú	15,7	40,3	38,4	84,3	59,7	61,6	31,0	28,2	40,6
Uruguay	48,7	20,8	15,3	51,3	79,2	84,7	11,6	33,5	66,4
*Venezuela	28,5	2,4	0,7	71,5	97,6	99,3	20,6	81,4	93,8
<i>África</i>									
Camerún	81,6	57,0	58,2	18,4	43,0	41,8	2,0	12,3	5,7
Côte d'Ivoire	51,3	23,3	32,1	48,7	76,7	67,9	20,5	43,5	51,3
Etiopía	87,8	92,4	86,9	12,2	7,6	13,1	1,5	2,1	7,7
Ghana	57,3	82,5	88,7	42,7	17,5	11,3	0,0	0,0	0,0
Kenya	58,4	52,6	70,2	41,6	47,4	29,8	3,3	11,8	6,6
Liberia	80,3	74,7	78,7	19,7	25,3	21,3	0,0	15,9	16,7
Malawi	77,5	67,8	82,5	22,5	32,2	17,5	2,3	21,2	12,8
Níger	96,5	42,4	62,1	3,5	57,6	37,9	0,0	20,2	16,1
Nigeria	70,2	15,1	17,2	29,8	84,9	82,8	0,7	65,8	56,0
Senegal	59,0	70,7	86,8	41,0	29,3	13,2	26,0	8,8	7,4
Sierra Leona	61,0	70,3	73,9	39,0	29,7	26,1	3,8	0,1	0,6
Sudán	86,3	71,4	83,3	13,7	25,6	16,7	2,2	10,2	2,9
Tanzania	63,6	76,6	80,3	36,4	23,4	19,7	0,4	0,6	0,4
Zaire	24,5	65,7	82,4	75,5	34,3	17,6	32,8	11,8	8,8
Zambia	22,0	70,6	76,7	78,0	29,4	23,3	22,6	10,0	17,4
<i>Asia Meridional</i>									
*India	95,2	91,5	79,6	4,8	8,5	20,4	0,0	3,1	7,9
Pakistán	90,9	92,4	90,7	9,1	7,6	9,3	0,0	3,1	6,8
Sri Lanka	81,8	79,6	72,8	18,2	20,4	27,2	0,0	11,9	14,7
<i>Asia Oriental</i>									
*Corea	37,8	35,3	32,3	62,2	64,7	67,7	15,6	35,2	46,8
Filipinas	21,4	32,4	37,8	78,6	67,6	62,2	18,8	39,5	41,0
*Indonesia	71,5	51,7	48,1	28,5	48,3	51,9	10,2	18,2	23,6
Malasia	49,1	21,6	16,4	50,9	78,4	83,6	23,0	47,3	61,6
Papua Nueva Guinea	7,2	23,9	20,8	92,8	76,1	79,2	0,0	37,4	46,3
Tailandia	40,1	40,1	43,6	59,9	59,9	56,4	0,9	30,7	29,4
<i>Europa y Norte de África</i>									
Argelia	45,0	16,7	21,2	55,0	83,3	78,8	34,0	24,2	26,4
*Egipto	66,0	82,2	80,8	34,0	17,8	19,2	3,1	3,2	1,7
Marruecos	79,2	52,0	62,7	20,8	48,0	37,3	2,7	31,9	31,4
Portugal	39,1	25,7	24,6	60,9	74,3	75,4	0,0	23,5	31,5
Túnez	72,4	62,4	69,2	27,6	37,6	30,8	0,0	14,1	15,5
*Turquía	92,1	65,7	68,0	7,9	34,3	32,0	0,8	22,7	28,5
*Yugoslavia	37,3	24,1	25,7	62,7	75,9	74,3	7,6	31,8	56,0

Nota: Los asteriscos indican los prestatarios más importantes.

a. Porcentaje de la deuda pública.

Nota bibliográfica

Para elaborar este Informe se ha recurrido a una gran variedad de estudios realizados por el Banco Mundial y a otras numerosas fuentes. Entre los trabajos del Banco Mundial figuran análisis e investigaciones económicos en curso, así como estudios sectoriales y sobre proyectos en distintos países. Las fuentes ajenas al Banco comprenden trabajos de investigación e informes, publicados e inéditos, de otras organizaciones que se ocupan de cuestiones económicas y de desarrollo de ámbito mundial. Las principales fuentes utilizadas se reseñan brevemente para cada capítulo. Estas y otras fuentes se presentan alfabéticamente, por autor u organización, en dos grupos: documentos de antecedentes y trabajos encargados para este Informe, y una bibliografía seleccionada. Los documentos de antecedentes, algunos de los cuales se divulgarán en futuras publicaciones, sintetizan la literatura pertinente y los estudios del Banco Mundial. Las opiniones expresadas en ellos no son necesariamente las del Banco Mundial ni las del presente Informe.

Además de las fuentes enumeradas, muchas personas —dentro y fuera del Banco Mundial— han ayudado a preparar este Informe mediante la redacción de notas informales o aportando observaciones de consideración. Entre esas personas cabe citar a: Paul Armington (Recuadro 3.4), Bela Balassa (Capítulos 2-4), Elliot Berg (Capítulos 4 y 5), Dipak Dasgupta (Recuadro 5.9), Isabel Guerrero (Recuadro 2.3), Ralph Hanan (Recuadro 4.8), D. Gale Johnson (Capítulos 1 y 4-8), John Joyce (Recuadro 5.6), Ulrich Koester (Capítulos 6 y 7), Ernesto May (Capítulo 4), Yair Mundlak (Capítulo 4), John Nash (Capítulo 5), Schlomo Reutlinger (Capítulo 5), Jayasankar Shivakumar (Recuadro 5.10), G. Edward Schuh (Capítulos 1-8), Lyn Squire (Capítulo 4) y Vinod Thomas (Recuadro 4.1). Sin embargo, ninguna de estas personas es responsable de las opiniones expresadas en el Informe.

Capítulo 1

Las principales fuentes de datos para este capítulo son las publicaciones de la FAO y los archivos del Banco Mundial. Dos referencias fundamentales sobre los coeficientes de protección nominal son los trabajos de Scandizzo y Bruce, 1980, y de Binswanger y Scandizzo, 1983. En cuanto a la configuración de la protección y a la eficiencia de la agricultura mundial, una tesis comparable se encuentra en el estudio de Johnson, 1973. El Recuadro 1.2 se basa en la obra de Smith, 1776, y en los trabajos de Sen, 1981 y 1986. El Recuadro 1.3 se basa en una contribución de Johnson; véanse también los estudios de Anderson, 1983; Anderson, Hayami y Honma, 1986, y Johnson, 1985a y 1985b.

Capítulos 2 y 3

Los datos utilizados en estos capítulos se han obtenido de publicaciones del GATT, el FMI, la OCDE y la UNCTAD, así como de fuentes del Banco Mundial. La exposición sobre la deuda de los países en desarrollo se basa en los informes publicados por el Banco Mundial, especialmente 1986a y 1986c. El análisis de los tipos de cambio reales incluido en el Capítulo 2 se basa en los documentos de antecedentes de Cavallo, Cottani y Khan, y de Harberger. El examen que aparece en el Capítulo 3 sobre las políticas macroeconómicas necesarias para el crecimiento de los países en desarrollo tiene como fundamento los documentos de antecedentes preparados por Balassa y Buitier. Para los Recuadros 2.2, 2.4 y 3.2 se ha recurrido a trabajos de Kalantzopoulos, Harberger y Fleisig, respectivamente.

Capítulos 4 y 5

Estos capítulos se basan fundamentalmente en la experiencia derivada de las operaciones del Banco Mundial y en los estudios económicos de países y

sectores realizados por éste, así como en diversas contribuciones de su personal de operaciones. En el Capítulo 4, las principales fuentes de la exposición sobre los tipos de cambio y la agricultura han sido los documentos de antecedentes preparados por Balassa, Cavallo, Harberger y Kerr; en materia de sensibilidad de la oferta, las fuentes han sido el documento de antecedentes de Mundlak y los estudios de Mundlak, 1979, y de Cavallo y Mundlak, 1982; en cuanto a las vinculaciones entre la agricultura y la industria, las fuentes han sido los estudios de Hazell y Roell, 1983, y de Rangarajan, 1982. El análisis sobre la tributación y el Recuadro 4.10 se basan parcialmente en el documento de Squire. Para una exposición acerca de cómo este análisis se relaciona con las políticas en materia de gasto público, véase el trabajo de Ray, 1984 (págs. 86, 92-99). El Recuadro 4.4 se basa en los documentos de Pinto, y de Pearson y Dorosch; el Recuadro 4.5 en los de Ellis y Raswant, y el Recuadro 4.9 en el de Ueno.

En el Capítulo 5, la sección sobre comercialización y estabilización de precios se basa en documentos preparados por Jones, Knudsen y Nash, y por Lewis, así como en los estudios de Bates, 1981, y Bauer, 1954. Para la sección sobre políticas de apoyo a los productores se ha recurrido fundamentalmente a los documentos de antecedentes de Berg, Vogel y Virmani, así como a los trabajos de Binswanger, 1984, Hanson y Neal, 1985, y Virmani, 1982 y 1985. La exposición sobre las reformas introducidas en China se basa en el documento de Lardy. Para el Recuadro 5.2 se ha utilizado el trabajo de Krishna y Chibber, 1993, y para el Recuadro 5.6 el de Mathew, 1984.

Capítulos 6 y 7

Las estimaciones de los coeficientes de protección nominal y las barreras no arancelarias provienen de datos del Banco Mundial y del documento de antecedentes de Tyers y Anderson sobre distorsiones en los mercados mundiales de alimentos. El examen de las políticas de los países de la OCDE utiliza como fuentes fundamentalmente los documentos de antecedentes de Gardner, Johnson, y de Koester y Tangermann, así como las siguientes publicaciones: Bale y Lutz, 1981; Barichello, 1986; Buckwell y otros autores, 1982; Harling, 1983; Hayami y Honma, 1983; Josling, 1980, y Schuh, 1974. Para la simulación de los resultados de la liberalización del comercio se ha usado sobre todo el documento de antecedentes de Tyers y Anderson y el trabajo de Valdés y Zietz, 1980. La exposi-

ción sobre estabilidad de los precios en régimen de liberalización del comercio se basa en los estudios de Johnson y Sumner, 1976, y de Schiff, 1983. Para el Recuadro 6.6 se han utilizado los trabajos de Phipps, 1985, y Traill, 1980. En el Capítulo 7, la sección que trata de los acuerdos internacionales sobre productos básicos se ha basado en los documentos de antecedentes de Gardner y de MacBean y Nguyen, así como en el trabajo de Gilbert, 1984, y en fuentes de la UNCTAD. La sección sobre financiamiento compensatorio se fundamenta en material del FMI y en el documento de Koester y Herrmann. La fuente principal de la exposición sobre preferencias comerciales de la CE y de los Recuadros 7.3 y 7.4 es también el documento de Koester y Herrmann. El documento de Johnson abarca otras clases de sistemas de preferencias.

Documentos de antecedentes

- Anderson, Kym y Rodney Tyers. "China's Economic Growth and Re-entry into World Markets: Implications for Agricultural Trade."
- Balassa, Bela. "Economic Incentives and Agricultural Exports in Developing Countries."
- . "Incentive Policies and Agricultural Performance in Sub-Saharan Africa."
- Berg, Elliot. "Economic Issues in Fertilizer Subsidies in Developing Countries."
- Bertrand, Trent. "Agricultural Taxation and Subsidy Policies in the Agricultural Sector in Sri Lanka."
- . "Issues Concerning the Scope and Design of Public Sector Support Programs for Agriculture."
- . "Public Sector Support Programs for Agriculture: A Case Study of the Rubber Sector in Thailand."
- Bucci, Gabriella. "The Effects of Abolishing Major Nontariff Barriers on Intra-OECD Trade."
- Buiter, Willem H. "Macroeconomic Responses by Developing Countries to Changes in External Economic Conditions."
- Cavallo, Domingo F. "Exchange Rate Overvaluation and Agriculture: The Case of Argentina."
- Cavallo, Domingo F., Joaquin Cottani y M. Shahbaz Khan. "Real Exchange Rate Behavior and Economic Performance in LDC's."
- Chhibber, Ajay. "Trade and Exchange Rate Policies and Agricultural Performance in LDC's."
- Ellis, Frank. "Agricultural Price Policy in Tanzania."
- Fleisig, Heywood. "How a \$10 per Barrel Oil Price Drop Would Affect the Developing Countries."
- Gardner, Bruce. "Economic Consequences of U.S. Agricultural Policies."
- . "Estimating Effects of Commodity Policy and Trade Liberalization in Agriculture."
- . "International Commodity Agreements."
- Harberger, Arnold C. "Reacting to a Debt Crisis."
- . "The Real Exchange Rate."
- Johnson, D. Gale. "Agricultural Protection: Japan, Canada and Australia."

- . "Import Restrictions: Tariff and Non-Tariff Barriers."
- . "Notes on Agricultural Policy Trends and Priorities."
- . "Trade Preferences."
- Jones, William O. "Agricultural Marketing Boards in Tropical Africa."
- Kalantzopoulos, Orsalia. "The Costs of Voluntary Export Restraints for Selected Industries in the U.S. and EEC."
- . "The Effects on World Trade of a Decrease in Post-Tokyo Round Tariffs and Major Nontariff Barriers."
- Kerr, T. C. "Trends in Agricultural Price Protection, 1967-83."
- Knudsen, Odin y John Nash. "Lessons from Price Stabilization Schemes in Developing Countries."
- Koester, Ulrich y Roland Herrmann. "The EEC-ACP Convention of Lomé."
- Koester, Ulrich y Stefan Tangermann. "European Agricultural Policies and International Agriculture."
- Lardy, Nicholas. "Agricultural Reform in China."
- Lewis, Clifford M. "Managing Agricultural Risks."
- MacBean, Alasdair y Duc Tin Nguyen. "Commodity Price Instability: Evidence."
- . "Compensatory Financing."
- . "Prospects for Processing Agricultural Products in Developing Countries."
- . "Terms of Trade: The Facts."
- . "The NIEO Proposals on Food and Trade in Agriculture."
- Meyers, Kenneth. "Agricultural Performance and Policy in Kenya."
- . "Agricultural Performance and Policy in Tanzania."
- Minford, Patrick. "Assessment of Policy Scenarios Using the Liverpool World Model."
- Mundlak, Yair. "The Aggregate Agricultural Supply."
- Pearson, Scott R. y Paul A. Dorosh. "Macroeconomic Policy and Agricultural Development in Indonesia: How an Oil-Exporting Country Achieved Food Self-Sufficiency."
- Pinto, Brian. "Nigeria during and after the Oil Boom: A Policy Comparison with Indonesia."
- Raswant, V. "The Impact of Parallel Markets on Agriculture."
- Scobie, Grant M. "Food Consumption Policies."
- Sherbourne, Lynn. "Macroeconomic Policies and Agricultural Performance: Ghana."
- . "Macroeconomic Policies and Agricultural Performance: Ivory Coast."
- Squire, Lyn. "Agricultural Pricing in Malawi."
- Stryker, J. Dirck y Lewis E. Brandt. "Price Policy in Africa."
- Subbarao, K. "India's Agricultural Performance and Policy: A Note."
- Tyers, Rodney y Kym Anderson. "Distortions in World Food Markets: A Quantitative Assessment."
- Ueno, Hiroshi. "Intersectoral Factor Transfers: Case of Japan."
- Vaubel, Roland. "Would the Developing Countries Benefit from a New International Monetary System?"
- Virmani, Arvind. "Credit Markets and Credit Policy in Developing Countries: Myths and Reality."
- Vogel, Robert. "Government Intervention in Rural Financial Markets."

Bibliografía seleccionada

- Acharya, Shankar y Bruce Johnston. 1978. *Two Studies of Development in Sub-Saharan Africa*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 300. Washington, D.C.
- Agarwala, Ramgopal. 1983. *Price Distortions and Growth in Developing Countries*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 575. Washington, D.C.
- Anderson, Kym. 1983. "Growth of Agricultural Protection in East Asia." *Food Policy* 8, 4 (noviembre): 327-36.
- Anderson, Kym, Yujiro Hayami y Masayoshi Honma. 1986. "Growth of Agricultural Protection." En Kym Anderson, Yujiro Hayami y otros. *Political Economy of Agricultural Protection: The Experience of East Asia*. Sydney, Australia: George Allen & Unwin.
- Anderson, Kym y Rodney Tyers. 1986. "International Effects of Domestic Agricultural Policies." En R. H. Snape, comp. *Issues in World Trade Policy: GATT at the Crossroads*. Londres: Macmillan.
- Askari, Hossein y J. T. Cummings. 1976. *Agricultural Supply Responses: A Survey of Econometric Evidence*. Nueva York: Praeger.
- Balassa, Bela. 1985. "Public Finance and Social Policy—Explanations of Trends and Developments: The Case of Developing Countries." En *Public Finance and Social Policy*. Detroit: Mich.: Wayne University Press.
- . 1986. "Policy Responses to Exogenous Shocks in Developing Countries." *American Economic Review* 76.
- Balassa, Bela y Carol Balassa. 1984. "Industrial Protection in the Developed Countries." *World Economy* 7:179-96.
- Balassa, Bela y Constantine Michalopoulos. 1985. *Liberalizing World Trade*. Development Policy Issues Series. Informe VPERS4. Washington, D.C.: Banco Mundial, Oficina del Vicepresidente.
- Bale, Malcolm D. y B. L. Greenshields. 1978. "Japanese Agricultural Distortions and Their Welfare Value." *American Journal of Agricultural Economics* 60, 1:59-64.
- Bale, Malcolm D. y Ernst Lutz. 1978. *Trade Restrictions and International Price Instability*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 303. Washington, D.C.
- . 1981. "Price Distortions in Agriculture and Their Effects: An International Comparison." *American Journal of Agricultural Economics* 63, 1:8-22.
- Banco Mundial. 1982. *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1982*. Washington, D.C.
- . 1983. *Programa de Acción para el Desarrollo Acelerado del África al Sur del Sahara*. Washington, D.C.
- . 1984. *Programa conjunto de acción para el desarrollo sostenido en África al Sur del Sahara*. Washington, D.C.
- . 1986a. *Financiamiento del ajuste con crecimiento en el Sur del Sahara, 1986-90*. Washington, D.C.
- . 1986b. *La Pobreza y el Hambre: Temas y opciones sobre la seguridad alimentaria en los países en desarrollo*. Washington, D.C.
- . 1986c. *World Debt Tables*. Edición de 1985-86. Washington, D.C.
- Barichello, Richard. 1986. "Government Policies in Support of Canadian Agriculture: Their Costs." En T. Kelly White y C. Hanrahan, comps. *Consortium on Trade Research and Agriculture: A Comparative Look at U.S., Canadian, and EC Policies*. Informe AGES850208. Washington, D.C.: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Economic Research Service.

- Barker, Randolph, Robert W. Herdt y Beth Rose. 1985. *The Rice Economy of Asia*. Washington, D.C.: Resources for the Future.
- Bates, Robert H. 1981. *Markets and States in Tropical Africa: The Political Basis of Agricultural Politics*. Berkeley: Universidad de California.
- Bauer, P. T. 1954. *West African Trade*. Londres: Routledge & Kegan Paul.
- Bautista, Romeo M. 1985. "Effects of Trade and Exchange Rate Policies on Export Production: Incentives in Philippine Agriculture." Washington, D.C.: Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria. Mimeografiado.
- Bertrand, Trent. 1980. *Thailand—Case Study of Agricultural Input and Output Pricing*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 385. Washington, D.C.
- Binswanger, Hans. 1980. "Attitudes toward Risk: Experimental Measurement in Rural India." *American Journal of Agricultural Economics* (agosto).
- . 1984. *Agricultural Mechanization: A Comparative Historical Perspective*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 673. Washington, D.C.
- Binswanger, Hans y P. L. Scandizzo. 1983. *Patterns of Agricultural Protection*. Informe ARU15. Washington, D.C.: Banco Mundial, Departamento de Agricultura y Desarrollo Rural, Servicio de Políticas de Operaciones.
- Buckwell, Allan E., D. R. Harvey, K. J. Thomson y K. A. Parton. 1982. *The Costs of the Common Agricultural Policy*. Londres: Croom Helm.
- Cavallo, Domingo y Yair Mundlak. 1982. *Agriculture and Economic Growth in an Open Economy: The Case of Argentina*. Research Report 36. Washington, D.C.: Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria.
- CIMMYT. Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo. 1983. *World Wheat Facts and Trends*. Informe 2: *An Analysis of Rapidly Rising Third World Consumption and Imports of Wheat*. El Batán, México.
- Comisión de las Comunidades Europeas. 1984. *The Agricultural Situation in the Community: Report*. Bruselas.
- Consejo Internacional del Trigo. 1984. *Estadísticas trigueras mundiales*. Londres.
- Cuddihy, William. 1980. *Agricultural Price Management in Egypt*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 388. Washington, D.C.
- Cheong, Kee-Cheok y Emmanuel H. D'Silva. 1984. *Prices, Terms of Trade, and the Role of Government in Pakistan's Agriculture*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 643. Washington, D.C.
- Chow, Gregory C. 1985. *The Chinese Economy*. Nueva York: Harper and Row.
- Dell, S. 1985. "The Fifth Credit Tranche." *World Development* 13:245-49.
- FAO. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. 1983. *El estado mundial de la agricultura y la alimentación, 1983*. Colección FAO: Agricultura No. 16. Roma.
- . 1984. *Anuario FAO de producción*. Vol. 37. Roma.
- . 1984. *Anuario FAO de comercio* 1983. Vol. 37. Roma.
- . 1984. *Estadísticas sobre los precios recibidos por los agricultores*. Roma.
- . 1985. *Políticas de precios agrícolas*. Roma.
- . 1985. "Contribución de la ayuda en alimentos a la seguridad alimentaria." Comité de Seguridad Alimentaria Mundial. Roma. Mimeografiado.
- . 1985. *La quinta encuesta alimentaria mundial de la FAO*. Roma.
- Finger, J. M. y J. DeRosa. 1977. "Commodity-Price Stabilization and the Ratchet Effect." *World Economy* 1:195-204.
- . 1980. "The Compensatory Finance Facility and Export Instability." *Journal of World Trade Law* 14:14-22.
- Fondo Monetario Internacional. 1984a. *Balance of Payments Statistics Yearbook*. Vol. 35, parte 1. Washington, D.C.
- . 1984b. "Fondo Monetario Internacional: evolución, organización y actividades." Serie de folletos No. 37. Washington, D.C.
- . 1985. *Estadísticas financieras internacionales*. Anuario. Washington, D.C.
- García, Jorge G. 1981. *The Effects of Exchange Rates and Commercial Policy on Agricultural Incentives in Colombia: 1953-1978*. Research Report 24. Washington, D.C.: Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria.
- Gardner, Bruce. 1979. "Robust Stabilization Policies for International Commodity Agreements." *American Economic Review* 69:169-72.
- Gary, V. K. 1980. *State in Foodgrain Trade in India*. Nueva Delhi: Vision Books.
- Gemmill, G. 1985. "Forward Contracts or International Buffer Stocks? A Study of Their Relative Efficiencies in Stabilizing Commodity Export Earnings." *Economic Journal* 95:400-17.
- Gilbert, Christopher L. 1984. "International Commodity Agreements: Design and Performance." Oxford: Institute of Economics and Statistics, Universidad de Oxford. Mimeografiado.
- Gordon-Ashworth, Fiona. 1984. *International Commodity Control: A Contemporary History and Appraisal*. Londres: Croom Helm.
- Gulhati, Ravi, Swadesh Bose y Vimal Atukorala. 1985. *Exchange Rate Policies in Eastern and Southern Africa, 1965-83*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 720. Washington, D.C.
- Hamilton, Carl. 1980. *Effects of Non-Tariff Barriers to Trade on Prices, Employment, and Imports: The Case of the Swedish Textile and Clothing Industry*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 429. Washington, D.C.
- Hanson, James A. y Craig R. Neal. 1985. *Interest Rate Policies in Selected Developing Countries, 1970-82*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 753. Washington, D.C.
- Harberger, Arnold C., comp. 1984. *World Economic Growth: Case Studies of Developed and Developing Nations*. San Francisco: Institute for Contemporary Studies.
- . 1985. "Tax Policy in a Small, Open Developing Economy." En Michael Connolly y John McDermott, comps. *The Economics of the Caribbean Basin*. Nueva York: Praeger.
- Harling, K. 1983. "Agricultural Protectionism in Developed Countries: Analysis of Systems of Intervention." *European Review of Agricultural Economics* 10:223-47.
- Hayami, Yujiro y Masayoshi Honma. 1983. *Agricultural Protection Level of Japan* (en japonés). Tokio: Forum for Policy Innovation.
- Hazell, Peter B. R. y Ailsa Roell. 1983. *Rural Growth Linkages: Household Expenditure Patterns in Malaysia and Nigeria*. Research Report 41. Washington, D.C.: Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria.

- Hemmi, Kenzo. 1982. "Agriculture and Politics in Japan." En E. Castle y K. Hemmi, comps. *U.S.-Japanese Agricultural Trade Relations*. Washington, D.C.: Resources for the Future.
- Hickok, Susan. 1985. "The Consumer Cost of U.S. Trade Restraints." Banco de la Reserva Federal de Nueva York, *Quarterly Review* (verano): 1-12.
- Honma, Masayoshi y Yujiro Hayami. De próxima aparición. "The Structure of Agricultural Protection in Industrial Countries." *Journal of International Economics*.
- Howarth, Richard W. 1971. *Agricultural Support in Western Europe*. Londres: Institute of Economic Affairs.
- Idachaba, Francis S. 1980. *Agricultural Research Policy in Nigeria*. Research Report 17. Washington, D.C.: Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria.
- International Agricultural Economics Association. De próxima aparición. "Exchange Rates and Trade Policy: Help or Hindrance to Agricultural Growth?" Debates de la XIX Conferencia Internacional de Economistas Agrícolas, celebrada en Málaga, España, 26 de agosto a 4 de septiembre de 1985.
- Jaspersen, Frederick. 1981. *Adjustment Experience and Growth Prospects of the Semi-Industrial Countries*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 477. Washington, D.C.
- Johnson, D. Gale. 1973. *World Agriculture in Disarray*. Londres: Macmillan.
- . 1982. *Progress of Economic Reform in the People's Republic of China*. Washington, D.C.: American Enterprise Institute.
- . 1985a. "Agriculture in the Overall Liberalization Process." Chicago: Universidad de Chicago, Office of Agricultural Economics Research.
- . 1985b. *International Perspectives of Agricultural Development*. Documento 81:10. Chicago: Universidad de Chicago, Office of Agricultural Economics Research.
- Johnson, D. Gale, Kenzo Hemmi y Pierre Lardinois. 1985. *Agricultural Policy and Trade*. Nueva York: New York University Press.
- Johnson, D. Gale y Daniel Sumner. 1976. "An Optimization Approach to Grain Reserves for Developing Countries." En David J. Eaton y W. Scott Steele, comps. *Analyses of Grain Reserves*. Washington, D.C.: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.
- Johnson, Stanley R., A. W. Womack, W. H. Meyers, R. E. Young y J. Brandt. 1985. "Options for the 1985 Farm Bill." En B. L. Gardner, comp. *U.S. Agricultural Policy: The 1985 Farm Legislation*. Washington, D.C.: American Enterprise Institute.
- Jones, W. I. 1983-84. "Agriculture: Changing Role in International Trade and Aid: Tastes and Techniques." *Annales d'études internationales* 13:53-66.
- Josling, Timothy. 1980. *Developed-Country Agricultural Policies and Developing-Country Supplies: The Case of Wheat*. Research Report 14. Washington, D.C.: Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria.
- . 1981. *Intervention and Regulation in Canadian Agriculture: A Comparison of Costs and Benefits between Sectors*. Technical Report E-14. Ottawa: Economic Council of Canada.
- Just, R. E. 1974. "The Importance of Risk in Farmers' Decisions." *American Journal of Agricultural Economics* (febrero).
- Kennedy, Eileen y Odin K. Knudsen. 1985. "A Review of Supplementary Feeding Programmes and Recommendations on Their Design." En Margaret Biswas y Per Pinstrup-Andersen, comps. *Nutrition and Development*. Oxford: Oxford University Press.
- Knudsen, Odin K. 1981. *Economics of Supplemental Feeding of Malnourished Children: Leakages, Costs, and Benefits*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 451. Washington, D.C.
- Koester, Ulrich. 1985. "Agricultural Market Intervention and International Trade." *European Review of Agricultural Economics* 12:87-103.
- Koester, Ulrich y Malcolm D. Bale. 1984. *The Common Agricultural Policy of the European Community: A Blessing or a Curse for the Developing Countries?* Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 630. Washington, D.C.
- Krishna, Raj. 1982. "Some Aspects of Agricultural Growth, Price Policy and Equity in Developing Countries." *Food Research Institute Studies* 18, 3:219-54.
- Krishna, Raj y Ajay Chhibber. 1983. *Policy Modeling of a Dual Grain Market: The Case of Wheat in India*. Research Report 38. Washington, D.C.: Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria.
- Krishna, Raj y G. S. Raychaudhuri. 1980. *Some Aspects of Wheat and Rice Price Policy in India*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 381. Washington, D.C.
- Krueger, Anne O. 1982. "Analysing Disequilibrium Exchange-Rate Systems in Developing Countries." *World Development* 10, 12:1059-68.
- . 1983. *Exchange-Rate Determination*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Krumm, Kathie L. 1985. *The External Debt of Sub-Saharan Africa: Origins, Magnitude, and Implications for Action*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 741. Washington, D.C.
- Lardy, Nicholas R. 1983. *Agricultural Prices in China*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 606. Washington, D.C.
- . 1986. "Agricultural Reform." *Journal of International Affairs* 39, 2:91-104.
- . 1986. "Prospects and Some Policy Problems of Agricultural Development in China." *China in Transition*, número especial del *American Journal of Agricultural Economics* 68, 2 (mayo).
- Liebethal, Robert. 1981. *Adjustment in Low-Income Africa*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 486. Washington, D.C.
- Liepmann, H. 1938. *Tariff Levels and Economic Unity of Europe*. Londres: George Allen & Unwin.
- MacBean, A. L. 1966. *Export Instability and Economic Development*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- McCalla, A. F. 1969. "Protectionism in International Agricultural Trade, 1850-1968." *Agricultural History* 43, 3 (julio): 329-44.
- McCrone, Gavin. 1962. *The Economics of Subsidizing Agriculture*. Londres: George Allen & Unwin.
- Mathew, Susan. 1984. *Tamil Nadu Integrated Nutrition Project: A Presentation*. Madrás, India: Departamento de Bienestar Social, Gobierno de Tamil Nadu.
- Meilke, Karl D. y T. K. Warley. 1986. "Agricultural Protec-

- tionism in the Developing World." Trabajo preparado para Resources for the Future, Washington, D.C.
- Moscardi, E. y Alain de Janvry. 1977. "Attitudes toward Risk among Peasants." *American Journal of Agricultural Economics* (noviembre).
- Mundlak, Yair. 1979. *Intersectoral Factor Mobility and Agricultural Growth*. Research Report 6. Washington, D.C.: Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria.
- Naciones Unidas. 1984. *Handbook of International Trade and Development Statistics*. Suplemento. Nueva York.
- Newbery, David y Joseph E. Stiglitz. 1981. *The Theory of Commodity Price Stabilization*. Oxford: Clarendon Press.
- OCDE. Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. 1983. *The Generalized System of Preferences: Review of the First Decade*. París.
- . 1985a. *Employment Growth and Structural Change*. París.
- . 1985b. *Labour Force Statistics: 1963-1983*. París.
- . 1985c. *OECD Economic Outlook* 38 (diciembre). París.
- . 1985d. *Quarterly Labour Force Statistics* 2. París.
- . 1985e. *Quarterly National Accounts* 1. París.
- Oficina de Economía Agropecuaria. Australia, 1985. *Agricultural Policies in the European Community: Their Origin, Nature and Effects on Production and Trade* Policy Monograph 2. Canberra: Servicio de Publicaciones del Gobierno Australiano.
- Oficina del Censo de los EE.UU. Departamento de Comercio. 1975. *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1970*. Edición del Bicentenario. Washington, D.C.: Imprenta del Gobierno de los EE.UU.
- . 1982, 1985. *Statistical Abstract of the United States*. Washington, D.C.: Imprenta del Gobierno de los EE.UU.
- Otsuka, K. y Y. Hayami. 1985. "Goals and Consequences of Rice Policy in Japan, 1965-80." *American Journal of Agricultural Economics* 67, 3:529-38.
- Parikh, Kirit S. y otros. 1986. *Towards Free Trade in Agriculture*. Laxenburg, Austria: International Institute for Applied Systems Analysis.
- Peterson, Arthur G. 1928. *Historical Study of Prices Received by Producers of Farm Products in Virginia, 1801-1927*. Richmond, Va.: Virginia Agricultural Experiment Station y Bureau of Agricultural Economics del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.
- Phipps, Tim. 1985. *Farm Policies and the Rate of Return on Investment in Agriculture*. Occasional paper. Washington, D.C.: American Enterprise Institute.
- Pick's Currency Yearbook. 1976. Nueva York: Pick.
- Rangarajan, C. 1982. *Agricultural Growth and Industrial Performance in India*. Research Report 33. Washington, D.C.: Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria.
- Ray, Anandarup. 1984. *Cost-Benefit Analysis: Issues and Methodologies*. Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press.
- Reca, Lucio G. 1980. *Argentina: Country Case Study of Agricultural Prices, Taxes, and Subsidies*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 386. Washington, D.C.
- Ricardo, David. [1817] 1959. *Principios de economía política y tributación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Roger, Neil. 1985. "Trade Policy Regimes in Developing Countries." Washington, D.C.: Banco Mundial, Oficina del Vicepresidente, Servicio de Economía e Investigaciones. Mimeo-grafiado.
- Rosine, John y Peter Helmberger. 1974. "A Neoclassical Analysis of the U.S. Farm Sector." *American Journal of Agricultural Economics* 56, 4 (noviembre): 717-30.
- Salathe, Larry, M. Price y D. Banker. 1984. "An Analysis of the Farmer-Owned Reserve Programs." *American Journal of Agricultural Economics* 66 (febrero): 1-11.
- Saxon, Eric y Kym Anderson. 1982. *Japanese Agricultural Protection in Historical Perspective*. Pacific Economic Paper 92. Canberra: Australian National University.
- Scandizzo, Pasquale L. y Colin Bruce. 1980. *Methodologies for Measuring Agricultural Price Intervention Effects*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 394. Washington, D.C.
- Schiff, Maurice W. 1985. *An Econometric Analysis of the World Wheat Market and Simulation of Alternative Policies, 1960-80*. ERS Staff Report AGES850827. Washington, D.C.: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, International Economics Division.
- Schmitz, P. M. 1984. "European Community Trade Preferences for Sugar and Beef." En *Recent German Research in International Economics*. Bonn: Deutsche Forschungsgemeinschaft.
- Schuh, G. Edward. 1974. "The Exchange Rate and U.S. Agriculture." *American Journal of Agricultural Economics* (febrero): 1-12.
- Schuh, G. Edward y Helio Tollini. 1979. *Costs and Benefits of Agricultural Research: The State of the Art*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 360. Washington, D.C.
- Schultz, Theodore W., comp. 1978. *Distortions of Agricultural Incentives*. Bloomington, Ind.: Indiana University Press.
- Scobie, Grant M. 1981. *Government Policy and Food Imports: The Case of Wheat in Egypt*. Research Report 29. Washington, D.C.: Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria.
- Sen, Amartya. 1981. *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*. Oxford: Clarendon Press.
- . 1986. *Food, Economics, and Entitlements*. Helsinki: Instituto Mundial de Investigaciones de Economía de Desarrollo, Universidad de las Naciones Unidas.
- Singh, Inderjit, Lyn Squire y James Kirchner. 1985. *Agricultural Pricing and Marketing Policies in an African Context: A Framework for Analysis*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 743. Washington, D.C.
- Smith, Adam. [1776] 1958. *La Riqueza de las Naciones*. Edición de Edwin Cannan. México: Fondo de Cultura Económica.
- Squire, Lyn. 1981. *Employment Policy in Developing Countries: A Survey of Issues and Evidence*. Nueva York: Oxford University Press.
- Strauss, Frederick y Louis H. Bean. 1940. *Gross Farm Income and Indices of Farm Production and Prices in the United States, 1869-1937*. U.S. Department of Agriculture Technical Bulletin 703. Washington, D.C.: Imprenta del Gobierno de los EE.UU.
- Sumner, D. A. y J. M. Alston. 1984. *Effects of the Tobacco Program*. Occasional paper. Washington, D.C.: American Enterprise Institute.
- Thomas, Vinod. 1985. *Linking Macroeconomic and Agricultural Policies for Adjustment with Growth*. Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press.

- Tolley, George S., Vinod Thomas y C. M. Wong. 1982. *Agricultural Price Policies and the Developing Countries*. Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press.
- Tracy, M. 1982. *Agriculture in Western Europe—Challenge and Response, 1880–1980*. Segunda edición. Londres: Granada.
- Traill, W. B. 1980. *Land Values and Rents: The Gains and Losses from Farm Price Support Programmes*. Department of Agricultural Economics Bulletin 175. Manchester, Inglaterra: Universidad de Manchester.
- Tyers, Rodney. 1985. "Agricultural Protection and Market Insulation: Model Structure and Results for the European Community." *Journal of Policy Modeling* 7, 2:219–51.
- UNCTAD. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. 1983. *Examen del funcionamiento del servicio de financiamiento compensatorio del Fondo Monetario Internacional*. Documento TD/B/C.1/243. Ginebra.
- . 1985. *Financiación compensatoria de los déficit de los ingresos de exportación*. Documento TD/B/1029/Rev. 1. Ginebra.
- . 1985. *Examen de la aplicación, el mantenimiento, la mejora y la utilización del sistema generalizado de preferencias*. Noveno informe general, TD/B/C.5/96/Corr. 1. Ginebra.
- USDA. Departamento de Agricultura de los EE.UU. 1973, 1976, 1984, 1985. *Agricultural Statistics*. Washington, D.C.: Imprenta del Gobierno de los EE.UU.
- . 1984. *Background for 1985 Legislation*. Agricultural Information Bulletins 467–78. Economic Research Service. Washington, D.C.
- . 1984. *Report of Financial Condition and Operations*. Commodity Credit Corporation. Washington, D.C.
- . 1985a. *Economic Indicators of the Farm Sector: Farm Sector Review*. Economic Research Service. Washington, D.C.
- . 1985b. *Feed Outlook and Situation Yearbook*. Washington, D.C.
- . 1985c. *Foreign Agricultural Trade of the U.S. Suplemento del ejercicio de 1985*. Economic Research Service. Washington, D.C.
- . 1985d. *Foreign Agriculture Circular—Grains: World Grain Situation and Outlook* (septiembre). Washington, D.C.
- . 1985e. *Rice Outlook and Situation Report*. Washington, D.C.
- . 1985f. *Sugar and Sweetener Outlook and Situation Report*. Washington, D.C.
- . 1985g. *Wheat Outlook and Situation Report*. Washington, D.C.
- Valdés, Alberto. 1985. "Exchange Rates and Trade Policy: Help or Hindrance to Agricultural Growth?" Washington, D.C.: Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria. Mimeografiado.
- Valdés, Alberto, comp. 1981. *Food Security in Developing Countries*. Boulder, Colo.: Westview.
- Valdés, Alberto y Suzanne Gnaegy. 1984. "Trends and Structure of Agricultural Trade among Developing Countries, 1962–1979." Documento preparado para la FAO. Roma.
- Valdés, Alberto y J. Zietz. 1980. *Agricultural Protection in OECD Countries: Its Cost to Less Developed Countries*. Research Report 21. Washington, D.C. Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria.
- Verreydt, E. y J. Waelbroeck. 1980. *European Community Protection against Manufactured Imports from Developing Countries: A Case Study in the Political Economy of Protection*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 432. Washington, D.C.
- Virmani, Arvind. 1982. *The Nature of Credit Markets in Developing Countries: A Framework for Policy Analysis*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 524. Washington, D.C.
- . 1985. *Government Policy and the Development of Financial Markets: The Case of Korea*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 747. Washington, D.C.
- Von Pischke, J. D., Dale Adams y Gordon Donald. 1983. *Rural Financial Markets in Developing Countries*. Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press.
- Wallich, Christine. 1981. *An Analysis of Developing Country Adjustment Experiences in the 1970's: Low-Income Asia*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 487. Washington, D.C.
- Webb, A. J. 1984. *Protection in Agricultural Markets*. Economic Research Service Staff Report AGES840524. Washington, D.C.: Departamento de Agricultura de los EE.UU.
- World Currency Yearbook*. 1985. Brooklyn, N.Y.: International Currency Analysis Inc.
- Yagci, Fahrettin, Steve Kamin y Vicki Rosenbaum. 1985. *Structural Adjustment Lending: An Evaluation of Program Design*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 735. Washington, D.C.
- Yeats, Alexander. 1981. *Shipping and Development Policy: An Integrated Assessment*. Nueva York: Praeger.
- Zietz, Joachim y Alberto Valdés. 1986. *The Costs of Protectionism to Developing Countries: An Analysis for Selected Agricultural Products*. Documento de trabajo del personal del Banco Mundial No. 769. Washington, D.C.

*Indicadores
del
desarrollo
mundial*

Indice

Clave 200

Introducción 201

Mapas 202

Cuadro 1. Indicadores básicos	206
Población □ Superficie □ PNB per cápita □ Inflación □ Esperanza de vida	
Cuadro 2. Crecimiento de la producción	208
PIB □ Agricultura □ Industria □ Manufacturas □ Servicios	
Cuadro 3. Estructura de la producción	210
PIB □ Agricultura □ Industria □ Manufacturas □ Servicios	
Cuadro 4. Crecimiento del consumo y la inversión	212
Consumo de las administraciones públicas □ Consumo privado □ Inversión interna bruta	
Cuadro 5. Estructura de la demanda	214
Consumo de las administraciones públicas □ Consumo privado □ Inversión interna bruta □ Ahorro interno bruto □ Exportaciones de bienes y servicios no atribuibles a factores □ Balanza de recursos	
Cuadro 6. Agricultura y alimentos	216
Valor añadido □ Importaciones de cereales □ Ayuda alimentaria □ Consumo de fertilizantes □ Producción de alimentos per cápita	
Cuadro 7. Industria	218
Distribución del valor añadido en alimentos y agricultura □ en textiles y vestuario □ en maquinaria y equipo de transporte □ en productos químicos □ en otras manufacturas □ Valor añadido en la manufacturación	
Cuadro 8. Energía comercial	220
Crecimiento de la producción de energía □ Crecimiento del consumo de energía □ Consumo de energía per cápita □ Importaciones de energía como porcentaje de las exportaciones de mercancías	
Cuadro 9. Crecimiento del comercio de mercancías	222
Valores de las exportaciones □ Valores de las importaciones □ Crecimiento de las exportaciones □ Crecimiento de las importaciones □ Relación de intercambio	

Cuadro 10. Estructura de las exportaciones de mercancías	224
Combustibles, minerales y metales □ Otros productos primarios □ Textiles y vestuario □ Maquinaria y equipo de transporte □ Otras manufacturas	
Cuadro 11. Estructura de las importaciones de mercancías	226
Alimentos □ Combustibles □ Otros productos primarios □ Maquinaria y equipo de transporte □ Otras manufacturas	
Cuadro 12. Origen y destino de las exportaciones de mercancías	228
Países industriales con economía de mercado □ Países de Europa Oriental con economía no de mercado □ Países exportadores de petróleo de ingresos altos □ Países en desarrollo	
Cuadro 13. Origen y destino de las exportaciones de bienes manufacturados	230
Países industriales con economía de mercado □ Países de Europa Oriental con economía no de mercado □ Países exportadores de petróleo de ingresos altos □ Países en desarrollo □ Valor de las exportaciones de bienes manufacturados	
Cuadro 14. Balanza de pagos y reservas	232
Balanza en cuenta corriente □ Remesas recibidas de trabajadores □ Inversión directa privada neta □ Reservas internacionales brutas □ en meses de importaciones	
Cuadro 15. Obligaciones externas brutas	234
Deuda a largo plazo pública y con garantía pública □ Deuda a largo plazo privada sin garantía □ Utilización del crédito del FMI □ Deuda a corto plazo □ Total de obligaciones externas brutas	
Cuadro 16. Corrientes de capital externo público y privado	236
Préstamos a largo plazo públicos, con garantía pública y privados sin garantía □ afluencia bruta □ reembolso del principal □ afluencia neta	
Cuadro 17. Deuda externa total pública y privada y coeficientes del servicio de la deuda	238
Deuda total a largo plazo desembolsada y pendiente □ como porcentaje del PNB □ Pagos totales de intereses sobre la deuda a largo plazo □ Total del servicio de la deuda a largo plazo como porcentaje del PNB □ como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios	
Cuadro 18. Deuda pública externa y coeficientes del servicio de la deuda	240
Deuda pública externa pendiente y desembolsada □ como porcentaje del PNB □ Pagos de intereses sobre la deuda pública externa □ Servicio de la deuda como porcentaje del PNB □ como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios	
Cuadro 19. Condiciones de los empréstitos públicos externos	242
Compromisos □ Tasa de interés media □ Plazo de vencimiento medio □ Período de gracia medio □ Préstamos públicos con tasas variables de interés como porcentaje de la deuda pública	
Cuadro 20. Asistencia oficial para el desarrollo concedida por miembros de la OCDE y de la OPEP	244
Montos en dólares □ como porcentaje del PNB del donante □ en monedas nacionales □ Corrientes bilaterales netas hacia países de bajos ingresos como porcentaje del PNB de los donantes	

Cuadro 21. Asistencia oficial para el desarrollo: montos recibidos	246
Desembolsos netos □ per cápita □ como porcentaje del PNB	
Cuadro 22. Gastos de la administración central	248
Gastos en defensa □ en educación □ en salud □ Vivienda y comodidades comunitarias; seguridad y bienestar social □ Servicios económicos □ Otros gastos □ Gastos totales como porcentaje del PNB □ Superávit/déficit global como porcentaje del PNB	
Cuadro 23. Ingreso corriente de la administración central	250
Ingreso tributario □ Ingreso corriente no tributario □ Ingresos corrientes totales como porcentaje del PNB	
Cuadro 24. Distribución del ingreso	252
Participación porcentual en el ingreso familiar, por grupos de percentiles de las unidades familiares	
Cuadro 25. Crecimiento y proyecciones de la población	254
Crecimiento de la población □ Magnitud de la población □ Magnitud hipotética de la población estacionaria □ Año en que se presume que se alcanzará la tasa de reproducción neta de 1 □ Impetu demográfico	
Cuadro 26. Demografía y fecundidad	256
Tasa bruta de natalidad □ Tasa bruta de mortalidad □ Tasa de fecundidad total □ Porcentaje de mujeres casadas en edad de procrear que usan métodos anticonceptivos	
Cuadro 27. Esperanza de vida e indicadores conexos	258
Esperanza de vida al nacer □ Tasa de mortalidad infantil □ Tasa de mortalidad en la niñez	
Cuadro 28. Indicadores relacionados con la salud	260
Número de habitantes por médico □ por individuo de servicios de enfermería □ Suministro diario de calorías per cápita	
Cuadro 29. Educación	262
Alumnos matriculados como porcentaje del grupo de edades □ en escuelas primarias □ en escuelas secundarias □ en establecimientos de educación superior	
Cuadro 30. Fuerza de trabajo	264
Población en edad de trabajar □ Fuerza de trabajo en la agricultura □ en la industria □ en los servicios □ Crecimiento de la fuerza de trabajo: períodos recientes y proyección	
Cuadro 31. Urbanización	266
Población urbana como porcentaje de la población total □ Crecimiento de la población urbana □ Porcentaje en la ciudad más grande □ en las ciudades de más de 500.000 habitantes □ Número de ciudades con más de 500.000 habitantes	

Notas técnicas 268

Recuadro A.1: Indicadores básicos de los países pequeños 269

Bibliografía de fuentes de los datos 284

Clave

En cada cuadro se enumeran los países, dentro de su grupo, en orden ascendente del PNB per cápita, excepto aquellos para los que no puede calcularse el PNB per cápita, los cuales aparecen en bastardilla al final de su grupo. Los números de referencia que se dan a continuación corresponden al orden que figura en los cuadros.

Las cifras que aparecen en las franjas de color son medidas de resumen para los grupos de países. La letra *p* después de la cifra indica que la medida es el promedio ponderado; la letra *m* que es la mediana, y la letra *t* que se trata del total.

... No se dispone de datos.

(.) Menos de la mitad de la unidad indicada.

Todas las tasas de crecimiento se indican en cifras reales.

Las cifras en bastardilla se refieren a años o períodos distintos de los indicados.

<i>Afganistán</i>	30	Francia	110	Pakistán	28
<i>Albania</i>	123	Ghana	25	Panamá	81
Alemania, República Federal de	113	Grecia	90	Papua Nueva Guinea	50
<i>Angola</i>	72	Guatemala	64	Paraguay	67
Arabia Saudita	99	Guinea	24	Perú	59
Argelia	88	Haití	23	Polonia	122
Argentina	86	Honduras	48	Portugal	79
Australia	115	Hong Kong	92	Reino Unido	106
Austria	108	Hungría	121	República Árabe Siria	71
Bangladesh	2	India	15	República Centroafricana	14
Bélgica	107	Indonesia	42	<i>República Democrática Alemana</i>	126
Benin	18	<i>Irán, República Islámica del</i>	95	<i>República Democrática Popular Lao</i>	34
<i>Bhután</i>	31	<i>Iraq</i>	96	República Dominicana	58
Birmania	7	Irlanda	103	<i>Rumania</i>	127
Bolivia	41	Israel	91	Rwanda	19
Botswana	57	Italia	104	Senegal	29
Brasil	78	Jamaica	63	Sierra Leona	22
<i>Bulgaria</i>	124	Japón	111	Singapur	94
Burkina Faso	5	Jordania	70	Somalia	17
Burundi	11	<i>Kampuchea Democrática</i>	33	Sri Lanka	26
Camerún	54	Kenya	21	Sudáfrica	87
Canadá	117	Kuwait	100	Sudán	27
Colombia	69	Lesotho	40	Suecia	116
Congo, República Popular del	61	<i>Libano</i>	75	Suiza	120
Corea, República de	84	Liberia	38	Tailandia	56
<i>Corea, República Popular Democrática de</i>	74	Libia	98	Tanzanía	10
Costa Rica	66	Madagascar	16	Togo	13
Côte d'Ivoire	45	Malasia	80	Trinidad y Tabago	93
Cuba	73	Malawi	8	Túnez	68
<i>Chad</i>	32	Malí	3	Turquía	65
<i>Checoslovaquia</i>	125	Marruecos	47	Uganda	12
Chile	77	Mauricio	60	<i>Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas</i>	128
China	20	Mauritania	37	Uruguay	82
Dinamarca	114	México	83	Venezuela	89
Ecuador	62	<i>Mongolia</i>	76	<i>Viet Nam</i>	36
Egipto, República Árabe de	51	Mozambique	35	Yemen, República Árabe del	43
El Salvador	49	Nepal	6	Yemen, República Democrática Popular del	44
Emiratos Árabes Unidos	101	Nicaragua	55	Yugoslavia	85
España	102	Níger	9		
		Nigeria	52		
Estados Unidos	119	Noruega	118	Zaire	4
Etiopía	1	Nueva Zelandia	105	Zambia	39
Filipinas	46	Omán	97	Zimbabwe	53
Finlandia	112	Países Bajos	109		

Nota: Véanse, en el Recuadro A.1, los países miembros de las Naciones Unidas o del Banco Mundial con poblaciones de menos de un millón de habitantes.

Introducción

En los *Indicadores del desarrollo mundial* se ofrece información acerca de las principales características del desarrollo económico y social. En su mayor parte los datos recopilados por el Banco Mundial se refieren a sus países miembros en desarrollo, pero también se incluyen en los indicadores datos comparables relativos a los países desarrollados con economía de mercado, debido a que son fácilmente obtenibles. Los datos sobre los países que no son miembros del Banco Mundial, se incluyen si es posible obtenerlos en forma que los haga comparables.

Se han hecho todos los esfuerzos por uniformar los datos. Sin embargo, como no es posible lograr la plena comparabilidad, es preciso tener cuidado al interpretar los indicadores. Si bien las estadísticas que se presentan son tomadas de fuentes que se consideran como las más autorizadas, muchas de ellas están sujetas a considerable margen de error. Por lo demás, las variadas prácticas nacionales en materia de estadística disminuyen las posibilidades de comparar los datos. Por consiguiente, los datos sólo deben considerarse como señaladores de tendencias y de diferencias importantes entre países, antes que como indicadores cuantitativos exactos de esas diferencias.

Los indicadores que figuran en el Cuadro 1 proporcionan un perfil resumido de los países. Los datos de los demás cuadros corresponden a las siguientes grandes categorías: cuentas nacionales, agricultura, industria, energía, comercio exterior, deuda externa, corrientes de asistencia, otras transacciones externas, finanzas de los gobiernos centrales y distribución del ingreso, e indicadores sobre población, salud, educación, fuerza de trabajo y urbanización.

Los datos de las cuentas nacionales han sido obtenidos de los gobiernos por misiones del Banco y en algunos casos han sido ajustados de conformidad con definiciones y conceptos internacionales, a fin de hacerlos coherentes. Los datos sobre la deuda externa son comunicados al Banco por los países miembros en virtud del sistema de notificación de la deuda. Otros conjuntos de datos provienen del Fondo Monetario Internacional, de las Naciones Unidas y de los organismos especializados.

Este año, se han agregado tres cuadros nuevos. Dos de ellos, junto con algunos indicadores adicionales, dan un panorama más completo del endeudamiento externo mientras que en el tercero se proporciona información sobre los montos recibidos de asistencia oficial para el desarrollo.

Para mayor facilidad de consulta, se dan relaciones y tasas de crecimiento, y sólo en pocos casos se registran valores absolutos. La mayoría de las tasas de crecimiento se han calculado sobre dos

períodos: 1965-73 y 1973-84, ó 1973-83 cuando no se dispone de datos para 1984. Todas las tasas de crecimiento relacionadas con las cuentas nacionales se dan en precios constantes que se computan, a menos que se indique otra cosa, por el método de los mínimos cuadrados. Debido a que en este método se toman en cuenta todas las observaciones hechas en el período, las correspondientes tasas de crecimiento reflejan tendencias generales, no influidas excesivamente por valores excepcionales. Las cantidades que figuran en bastardilla en los cuadros se refieren a años o períodos distintos de los indicados. Todas las cantidades de dólares se dan en la moneda de los Estados Unidos. Los distintos métodos empleados para la conversión de cifras en monedas nacionales se describen, en los casos pertinentes, en las notas técnicas.

Algunas diferencias entre las cifras dadas en esta edición y las del año pasado reflejan no sólo actualizaciones, sino también revisiones de las series históricas.

Al igual que en el cuerpo del *Informe sobre el Desarrollo Mundial*, los países incluidos en los Indicadores se agrupan en varias grandes categorías. Tales agrupaciones son útiles en el aspecto analítico para distinguir las diferentes etapas de desarrollo en que se encuentran los países. Muchos de ellos se clasifican además según características dominantes, para distinguir, por ejemplo, a los importadores de los exportadores de petróleo. Las siguientes son las principales agrupaciones empleadas en los cuadros: 36 países en desarrollo de bajos ingresos, en los que el ingreso per cápita era inferior a \$400 en 1984; 60 países en desarrollo de ingresos medianos, con ingreso per cápita de \$400 o más; 5 países exportadores de petróleo de ingresos altos; 19 países industriales con economía de mercado, y 8 países de Europa Oriental con economía no de mercado. Este año se incluyen en los cuadros dos nuevos países, Botswana y Mauricio, cuyas poblaciones pasan ahora de un millón de habitantes. Obsérvese que, debido a la escasez de datos y a diferencias en los métodos para calcular el ingreso nacional, así como a dificultades para la conversión, en general no se dispone de estimaciones del PNB per cápita para los países con economía no de mercado.

En esta edición se ha seguido el formato utilizado en años anteriores. Dentro de cada grupo, los países se enumeran en orden ascendente del ingreso per cápita, con excepción de aquellos para los que no puede calcularse el PNB per cápita, los cuales aparecen en bastardilla al final del respectivo grupo. En todos los cuadros se emplea la misma ordenación. En la lista alfabética bajo el título "Clave" se da el número de referencia de

cada país; se indican también en bastardilla los que aparecen al final de cada grupo debido a que no se dispone de cifras sobre su PNB per cápita. En los cuadros principales no figuran los países de población inferior a un millón de habitantes, pero en un cuadro por separado (Recuadro A.1) se dan algunos indicadores básicos relativos a 34 países pequeños que son miembros de las Naciones Unidas, del Banco Mundial o de ambas instituciones.

En las franjas de color se dan *medidas de resumen*—totales o promedios ponderados— que se han calculado sobre los grupos de países cuando hay suficientes datos y por tanto es posible obtener estadísticas significativas. Debido a que China y la India influyen fuertemente en las medidas de resumen globales para los países de bajos ingresos, se dan medidas de resumen para tres subgrupos, a saber: China y la India, los países de África al Sur del Sahara, y los demás países de bajos ingresos. Adviértase que en la expresión "África al Sur del

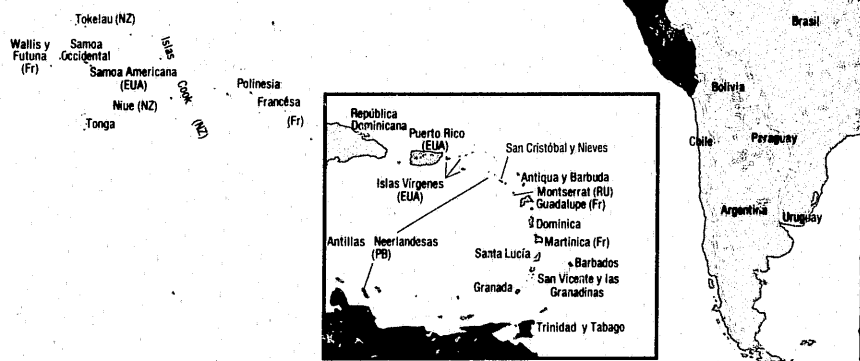
Sahara" están comprendidos todos los países de esa región, con excepción de Sudáfrica. Asimismo, puesto que el comercio del petróleo afecta a las características y al desempeño económicos de los países de ingresos medianos, se dan también medidas de resumen separadas para los importadores y los exportadores de petróleo y para los países de África al Sur del Sahara. Por otra parte, el grupo de países de ingresos medianos ha sido subdividido en las categorías de ingresos medianos bajos y altos, lo cual permite obtener medidas de resumen más significativas.

Los métodos empleados para calcular las medidas de resumen se describen en las notas técnicas. La letra *p* después de una medida de resumen indica que la cifra es un promedio ponderado; la letra *m* significa que se trata de la mediana y la letra *t* que es el total. Puesto que la cobertura de países no es uniforme para todos los indicadores y la variación respecto de las medidas de la tendencia cen-

Grupos de países

Los colores del mapa indican en qué grupo se ha clasificado a un país según su PNB per cápita y, en algunos casos, las características económicas que lo distinguen. Por ejemplo, todos los países de bajos ingresos, es decir, aquellos cuyo PNB per cápita era inferior a \$400 (en 1984), aparecen en amarillo. Los grupos son los mismos que los utilizados en los 31 cuadros que van a continuación e incluyen solamente a los 128 países con población de más de un millón de habitantes.

- Países de bajos ingresos
- Importadores de petróleo de ingresos medianos
- Exportadores de petróleo de ingresos medianos
- Exportadores de petróleo de ingresos altos
- Países industriales con economía de mercado
- Países de Europa oriental con economía no de mercado
- No incluidos en los Indicadores



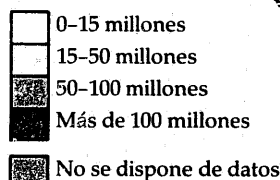
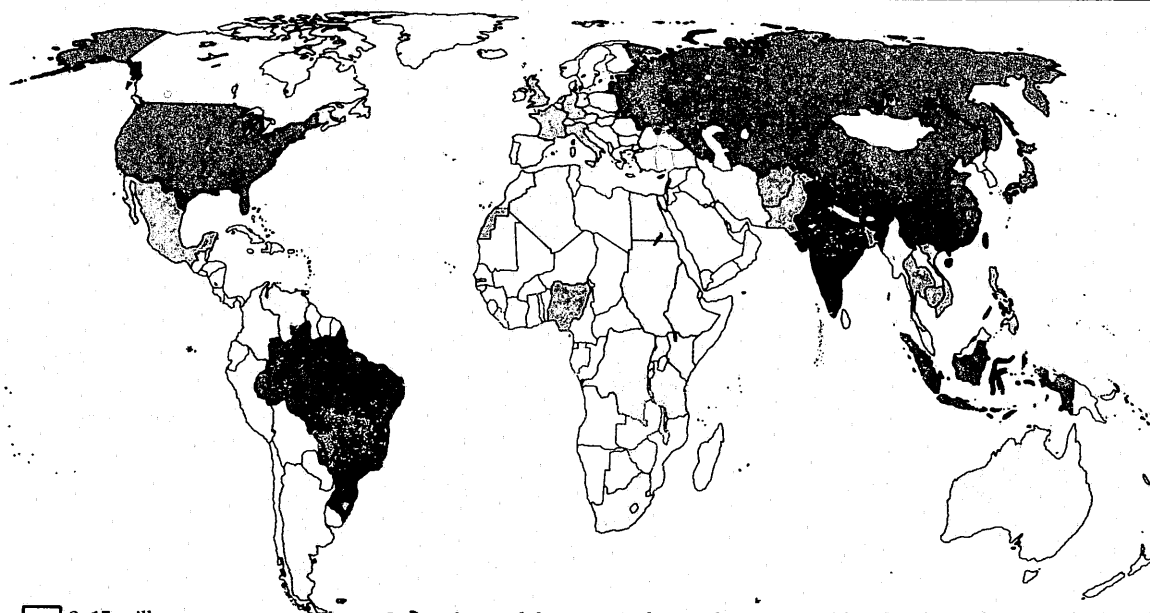
Al incorporar los tres nuevos cuadros se ha aprovechado la ocasión para dar a los demás cuadros un orden más lógico al reunir primero los indicadores económicos y dejar al final los indicadores sociales.

En este informe se incluyen cuatro mapas mundiales. El primero, a continuación, presenta los nombres de los países y las agrupaciones en que han sido colocados. Los mapas de las páginas si-

Los *Indicadores del desarrollo mundial* han sido preparados bajo la supervisión de Ramesh Chander, con la colaboración de David Cieslikowski.



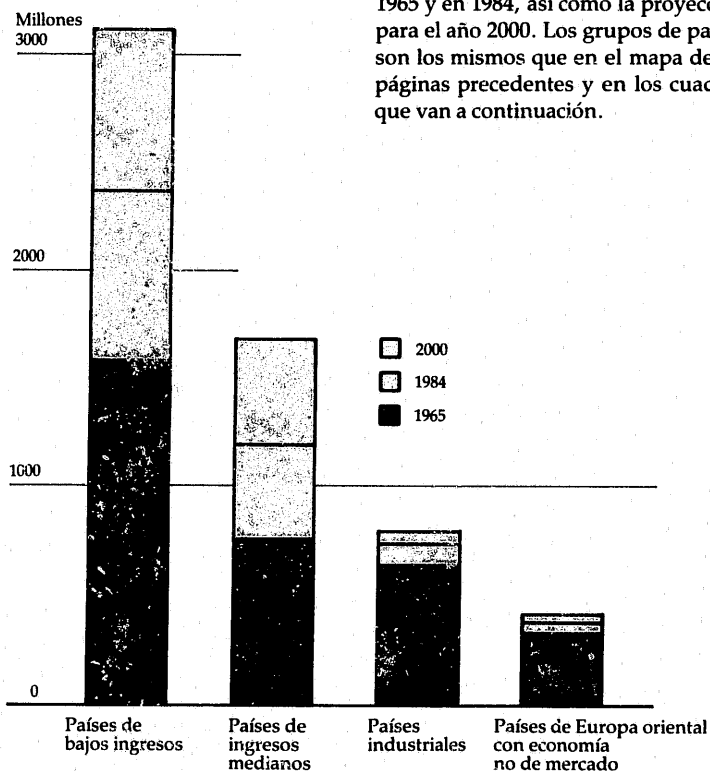
Población



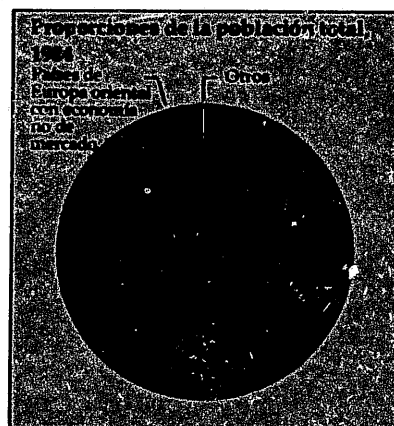
Los colores del mapa indican el tamaño general de la población de un país. Por ejemplo, los países cuya población es inferior a 15 millones de habitantes aparecen en amarillo. Obsérvese que el Cuadro 1 indica la

población de cada uno de los 128 países. En la nota técnica sobre ese cuadro se dan datos de otros 34 países con población de menos de un millón de habitantes.

Población por grupos de países, 1965, 1984, 2000

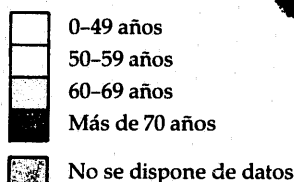
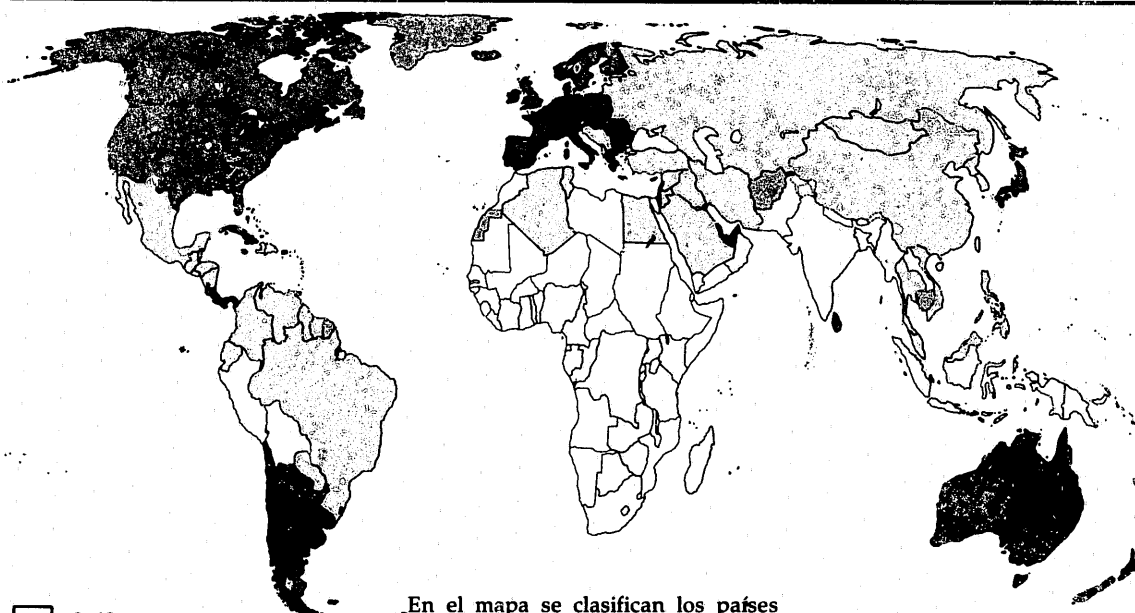


El gráfico de barras que sigue indica la población por grupos de países en 1965 y en 1984, así como la proyección para el año 2000. Los grupos de países son los mismos que en el mapa de las páginas precedentes y en los cuadros que van a continuación.



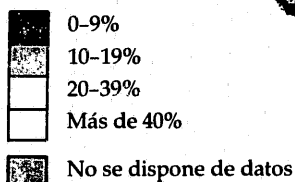
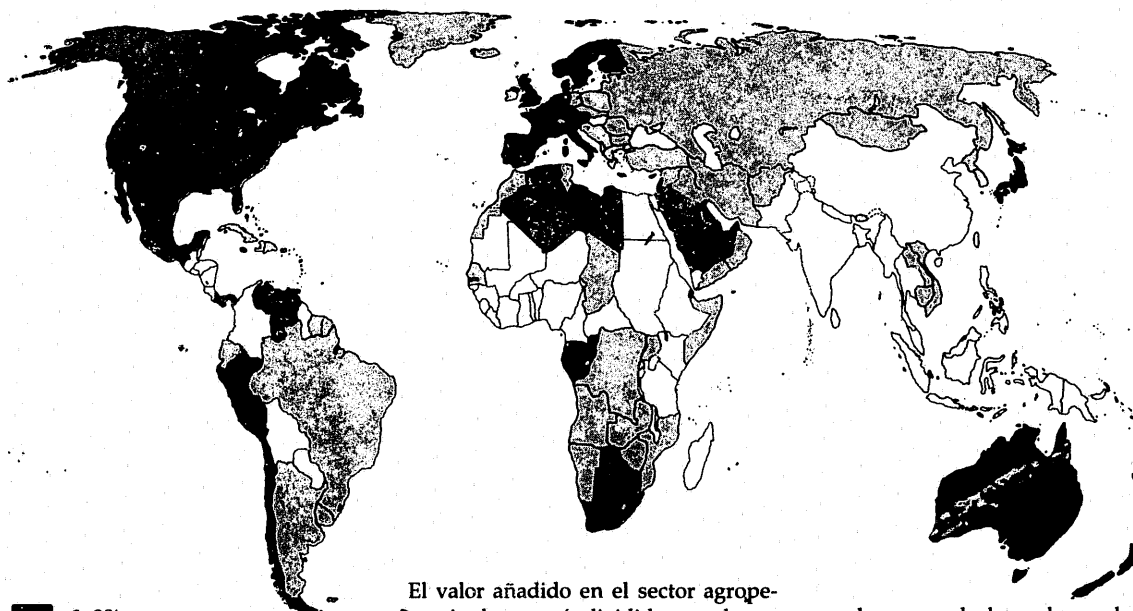
El gráfico circular indica las proporciones de la población total, exceptuados los países de menos de un millón de habitantes, que comprende cada grupo de países. La porción "otros" se refiere a los productores de petróleo de altos ingresos.

Esperanza de vida al nacer



En el mapa se clasifican los países según la esperanza de vida al nacer, es decir, según el número de años que puede esperarse que vivirá un niño nacido en 1984. Por ejemplo, la esperanza de vida es inferior a 50 años en los países que aparecen en amarillo.

Participación de la agricultura en el PIB



El valor añadido en el sector agropecuario de un país dividido por el producto interno bruto da la participación de la agricultura en el PIB. En el mapa se clasifican los países según esa participación. Por ejemplo, los países en que la participación de la agricultura en el PIB varía de 0 a 9% aparecen en verde oscuro. Las cifras no indican

nada acerca de los valores absolutos de producción. En el caso de los países en que hay niveles elevados de agricultura de subsistencia, es difícil medir la parte del PIB que corresponde a la agricultura debido a dificultades para asignar a la agricultura de subsistencia su valor apropiado.

Cuadro 1. Indicadores básicos

	Población (millones) med. 1984	Superficie (miles de km ²)	PBN per cápita ^a		Tasa anual media de inflación ^a (porcentajes)		Esperanza de vida al nacer (años) 1984
			Dólares 1984	Promedio de crecimiento anual (porcentajes) 1965-84 ^b	1965-73	1973-84 ^c	
Países de bajos ingresos	2.389,5 t	31.795 t	260 p	2,8 p	1,6 p	5,9 p	60 p
China e India	1.778,3 t	12.849 t	290 p	3,3 p	1,0 p	4,0 p	63 p
Otros de bajos ingresos	611,2 t	18.946 t	190 p	0,9 p	4,6 p	14,9 p	52 p
África al Sur del Sahara	257,7 t	15.646 t	210 p	-0,1 p	4,1 p	20,1 p	48 p
1 Etiopía	42,2	1.222	110	0,4	1,8	4,4	44
2 Bangladesh	98,1	144	130	0,6	7,3	9,9	50
3 Mali	7,3	1.240	140	1,1	7,6	10,4	46
4 Zaire	29,7	2.345	140	-1,6	18,7	48,2	51
5 Burkina Faso	6,6	274	160	1,2	2,6	10,6	45
6 Nepal	16,1	141	160	0,2	5,8	8,1	47
7 Birmania	36,1	677	180	2,3	2,8	6,0	58
8 Malawi	6,8	118	180	1,7	4,5	9,4	45
9 Níger	6,2	1.267	190	-1,3	4,0	11,5	43
10 Tanzania	21,5	945	210	0,6	3,2	11,5	52
11 Burundi	4,6	28	220	1,9	2,9	12,2	48
12 Uganda	15,0	236	230	2,9	5,6	64,5	51
13 Togo	2,9	57	250	0,5	3,1	8,2	51
14 República Centroafricana	2,5	623	260	-0,1	3,0	13,8	49
15 India	749,2	3.288	260	1,6	6,3	7,8	56
16 Madagascar	9,9	587	260	-1,6	4,1	14,4	52
17 Somalia	5,2	638	260	..	3,8	20,2	46
18 Benin	3,9	113	270	1,0	3,6	10,8	49
19 Rwanda	5,8	26	280	2,3	7,7	10,5	47
20 China	1.029,2	9.561	310	4,5	-0,9	1,8	69
21 Kenya	19,6	583	310	2,1	2,3	10,8	54
22 Sierra Leona	3,7	72	310	0,6	1,9	15,4	38
23 Haití	5,4	28	320	1,0	4,0	7,9	55
24 Guinea	5,9	246	330	1,1	3,0	4,5	38
25 Ghana	12,3	239	350	-1,9	8,1	52,2	53
26 Sri Lanka	15,9	66	360	2,9	5,1	14,9	70
27 Sudán	21,3	2.506	360	1,2	7,2	19,3	48
28 Pakistán	92,4	804	380	2,5	4,8	10,8	51
29 Senegal	6,4	196	380	-0,5	3,0	9,0	46
30 Afganistán	..	648	..	..	3,8	..	..
31 Bhután	1,2	47	..	..	..	..	44
32 Chad	4,9	1.284	..	..	..	..	44
33 Kampuchea Democrática	..	181	..	..	..	..	..
34 República Dem. Pop. Lao	3,5	237	..	..	..	..	45
35 Mozambique	13,4	802	..	..	..	..	46
36 Viet Nam	60,1	330	..	..	..	..	65
Países de ingresos medianos	1.187,6 t	40.927 t	1.250 p	3,1 p	5,5 p	38,0 p	61 p
Exportadores de petróleo	556,1 t	15.510 t	1.000 p	3,3 p	4,9 p	21,6 p	58 p
Importadores de petróleo	631,5 t	25.417 t	1.460 p	3,1 p	5,7 p	44,5 p	64 p
África al Sur del Sahara	148,4 t	6.228 t	680 p	2,4 p	4,9 p	12,2 p	50 p
Ingresos medianos bajos	691,1 t	19.132	740 p	3,0 p	5,6 p	20,6 p	58 p
37 Mauritania	1,7	1.031	450	0,3	3,9	7,7	46
38 Liberia	2,1	111	470	0,5	1,5	6,7	50
39 Zambia	6,4	753	470	-1,3	5,8	10,4	52
40 Lesotho	1,5	30	530	5,9	4,4	11,9	54
41 Bolivia	6,2	1.099	540	0,2	7,5	54,5	53
42 Indonesia	158,9	1.919	540	4,9	63,0	17,4	55
43 Yemen, Rep. Arabe del	7,8	195	550	5,9	..	12,6	45
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	2,0	333	550	..	..	..	47
45 Côte d'Ivoire	9,9	322	610	0,2	4,1	11,7	52
46 Filipinas	53,4	300	660	2,6	8,8	12,9	63
47 Marruecos	21,4	447	670	2,8	2,0	8,3	59
48 Honduras	4,2	112	700	0,5	2,9	8,6	61
49 El Salvador	5,4	21	710	-0,6	1,3	11,3	65
50 Papua Nueva Guinea	3,4	462	710	0,6	6,6	6,8	52
51 Egipto, Rep. Arabe de	45,9	1.001	720	4,3	2,6	13,1	60
52 Nigeria	96,5	924	730	2,8	10,3	13,0	50
53 Zimbabwe	8,1	391	760	1,5	1,1	11,4	57
54 Camerún	9,9	475	800	2,9	5,8	12,8	54
55 Nicaragua	3,2	130	860	-1,5	3,4	17,2	60
56 Tailandia	50,0	514	860	4,2	2,5	8,2	64
57 Botswana	1,0	600	960	8,4	4,4	9,8	58
58 República Dominicana	6,1	49	970	3,2	2,7	9,0	64
59 Perú	18,2	1.285	1.000	-0,1	10,1	56,7	59
60 Mauricio	1,0	2	1.090	2,7	5,6	12,7	66
61 Congo, Rep. Popular del	1,8	342	1.140	3,7	4,6	12,3	57
62 Ecuador	9,1	284	1.150	3,8	6,2	17,8	65
63 Jamaica	2,2	11	1.150	-0,4	5,9	16,6	73
64 Guatemala	7,7	109	1.160	2,0	1,9	9,4	60
65 Turquía	48,4	781	1.160	2,9	10,5	42,4	64

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Para los países miembros de las Naciones Unidas y del Banco Mundial con poblaciones de menos de un millón de habitantes, véase el Recuadro A.1.

	Población (millones) med. 1984	Superficie (mils de km²)	PBN per cápita ^a		Tasa anual media de inflación ^a (porcentajes)		Esperanza de vida al nacer (años) 1984
			Dólares 1984	Promedio de crecimiento anual (porcentajes) 1965-84 ^b			
					1965-73	1973-84 ^c	
66 Costa Rica	2,5	51	1.190	1,6	4,7	24,1	73
67 Paraguay	3,3	407	1.240	4,4	4,3	12,9	66
68 Túnez	7,0	164	1.270	4,4	3,3	9,9	62
69 Colombia	28,4	1.139	1.390	3,0	10,8	23,8	65
70 Jordania	3,4	98	1.570	4,8	..	9,6	64
71 República Árabe Siria	10,1	185	1.620	4,5	3,1	11,9	63
72 Angola	9,9	1.247	..	..	..	..	43
73 Cuba	9,9	115	..	..	..	..	75
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	19,9	121	..	..	..	..	68
75 Líbano	..	10	..	..	2,5	..	..
76 Mongolia	1,9	1.565	..	..	..	..	63
Ingresos medianos altos	496,6 t	21.795 t	1.950 p	3,3 p	5,6 p	44,0 p	65 p
77 Chile	11,8	757	1.700	-0,1	50,3	75,4	70
78 Brasil	132,6	8.512	1.720	4,6	23,2	71,4	64
79 Portugal	10,2	92	1.970	3,5	4,9	20,5	74
80 Malasia	15,3	330	1.980	4,5	1,2	6,2	69
81 Panamá	2,1	77	1.980	2,6	2,4	6,7	71
82 Uruguay	3,0	176	1.980	1,8	51,7	50,0	73
83 México	76,8	1.973	2.040	2,9	4,8	31,5	66
84 Corea, República de	40,1	98	2.110	6,6	15,5	17,6	68
85 Yugoslavia	23,0	256	2.120	4,3	10,9	24,6	69
86 Argentina	30,1	2.767	2.230	0,3	24,1	180,8	70
87 Sudáfrica	31,6	1.221	2.340	1,4	6,0	13,2	54
88 Argelia	21,2	2.382	2.410	3,6	3,8	12,2	60
89 Venezuela	16,8	912	3.410	0,9	3,3	11,7	69
90 Grecia	9,9	132	3.770	3,8	4,4	17,3	75
91 Israel	4,2	21	5.060	2,7	8,2	84,4	75
92 Hong Kong	5,4	1	6.330	6,2	6,4	9,8	76
93 Trinidad y Tabago	1,2	5	7.150	2,6	5,7	15,6	69
94 Singapur	2,5	1	7.260	7,8	3,1	4,4	72
95 Irán, Rep. Islámica del	43,8	1.648	..	..	..	..	61
96 Iraq	15,1	435	..	..	3,2	..	60
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	18,6 t	4.311 t	11.250 p	3,2 p	6,1 p	11,8 p	62 p
97 Omán	1,1	300	6.490	6,1	7,1	16,4	53
98 Libia	3,5	1.760	8.520	-1,1	9,4	10,8	59
99 Arabia Saudita	11,1	2.150	10.530	5,9	5,1	14,1	62
100 Kuwait	1,7	18	16.720	-0,1	4,6	9,2	72
101 Emiratos Arabes Unidos	1,3	84	21.920	..	..	8,7	72
Países industriales con economía de mercado	733,4 t	30.935 t	11.430 p	2,4 p	5,2 p	7,9 p	76 p
102 España	38,7	505	4.440	2,7	7,0	16,4	77
103 Irlanda	3,5	70	4.970	2,4	8,5	14,4	73
104 Italia	57,0	301	6.420	2,7	5,1	17,2	77
105 Nueva Zelandia	3,2	269	7.730	1,4	7,2	13,6	74
106 Reino Unido	56,4	245	8.570	1,6	6,2	13,8	74
107 Bélgica	9,9	31	8.610	3,0	4,4	6,4	75
108 Austria	7,6	84	9.140	3,6	4,5	5,3	73
109 Países Bajos	14,4	41	9.520	2,1	6,4	5,9	77
110 Francia	54,9	547	9.760	3,0	5,3	10,7	77
111 Japón	120,0	372	10.630	4,7	6,0	4,5	77
112 Finlandia	4,9	337	10.770	3,3	7,2	10,7	75
113 Alemania, Rep. Federal de	61,2	249	11.130	2,7	4,7	4,1	75
114 Dinamarca	5,1	43	11.170	1,8	7,6	9,4	75
115 Australia	15,5	7.687	11.740	1,7	5,7	10,4	76
116 Suecia	8,3	450	11.860	1,8	5,3	10,2	77
117 Canadá	25,1	9.976	13.280	2,4	4,4	9,2	76
118 Noruega	4,1	324	13.940	3,3	6,3	9,4	77
119 Estados Unidos	237,0	9.363	15.390	1,7	4,7	7,4	76
120 Suiza	6,4	41	16.330	1,4	5,5	3,9	77
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	389,3 t	23.421 t	..	..	..	..	68 p
121 Hungría	10,7	93	2.100	6,2	2,6	4,3	70
122 Polonia	36,9	313	2.100	1,5	..	19,4 ^b	71
123 Albania	2,9	29	..	..	..	..	70
124 Bulgaria	9,0	111	..	..	..	..	71
125 Checoslovaquia	15,5	128	..	..	..	..	70
126 República Dem. Alemana	16,7	108	..	..	..	..	71
127 Rumania	22,7	238	..	..	..	..	71
128 URSS	275,0	22.402	..	..	..	..	67

a. Véanse las notas técnicas. b. Debido a que no siempre se dispone de datos para la totalidad del período, las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a períodos distintos de los indicados. c. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1973-83, y no a 1973-84.

Cuadro 2. Crecimiento de la producción

	Tasas medias de crecimiento anual (porcentajes)									
	PIB		Agricultura		Industria		(Manufacturas) ^a		Servicios	
	1965-73 ^b	1973-84 ^c	1965-73 ^b	1973-84 ^c	1965-73 ^b	1973-84 ^c	1965-73	1973-84 ^c	1965-73 ^b	1973-84 ^c
Países de bajos ingresos	5,6 p	5,3 p	3,0 p	3,6 p	8,9 p	7,4 p	..	..	6,8 p	5,0 p
China e India	6,2 p	5,7 p	3,2 p	3,9 p	9,3 p	7,7 p	..	..	7,8 p	5,5 p
Otros de bajos ingresos	3,7 p	3,5 p	2,5 p	2,4 p	5,0 p	4,3 p	..	..	3,7 p	3,5 p
África al Sur del Sahara	3,7 p	2,0 p	2,6 p	1,4 p	5,7 p	1,8 p	..	..	3,4 p	1,4 p
1 Etiopía	4,1	2,3	2,1	1,2	6,1	2,6	8,8	3,5	6,7	3,6
2 Bangladesh	(.)	5,0	0,4	3,1	-6,1	7,6	..	..	1,5	7,1
3 Mali	3,1	4,1	0,9	5,0	5,1	0,6	..	..	4,7	4,5
4 Zaire	3,9	-1,0	..	1,4	..	-2,0	..	-5,0	..	-1,1
5 Burkina Faso	2,4	2,9	..	1,3	..	5,2	..	..	..	3,2
6 Nepal	1,7	3,1	..	..	..	..	..	..	..	..
7 Birmania	2,9	6,0	2,8	6,6	3,6	7,7	3,2	6,1	2,8	5,1
8 Malawi	5,7	3,3	..	2,5	..	3,3	..	..	..	4,0
9 Níger	-0,8	5,2	-2,9	1,6	13,2	10,9	..	..	-1,5	5,9
10 Tanzania	5,0	2,6	3,1	..	6,9	..	8,7	..	6,2	..
11 Burundi	4,8	3,6	4,7	2,3	10,4	8,3	..	..	3,0	5,3
12 Uganda	3,6	-1,3	3,6	-0,7	3,0	-8,8	..	..	3,8	-0,4
13 Togo	5,3	2,3	2,6	1,1	6,2	2,6	..	..	7,3	3,0
14 República Centroafricana	2,7	0,7	2,1	1,1	7,1	1,2	..	..	1,6	(.)
15 India	3,9	4,1	3,7	2,3	3,7	4,4	4,0	5,9	4,2	6,1
16 Madagascar	3,5	(.)	..	0,3	..	-3,0	..	..	..	0,9
17 Somalia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
18 Benin	2,2	4,6	..	2,7	..	7,9	..	..	..	5,1
19 Rwanda	6,3	5,4	..	..	..	..	..	..	..	..
20 China	7,8	6,6	2,8	4,9	12,1	8,7	..	..	11,7	5,0
21 Kenya	7,9	4,4	6,2	3,5	12,4	4,8	12,4	6,0	7,6	4,9
22 Sierra Leona	3,7	1,8	1,5	2,0	1,9	-2,5	3,3	1,8	7,1	3,7
23 Haití	1,7	2,7	-0,3	0,5	4,8	4,5	3,0	5,4	2,5	3,7
24 Guinea	3,0	3,1	..	2,4	..	5,7	..	-2,0	..	2,3
25 Ghana	3,4	-0,9	4,5	0,2	4,3	-6,9	6,5	-6,9	1,1	0,4
26 Sri Lanka	4,2	5,2	2,7	4,1	7,3	4,8	5,5	3,6	3,8	6,0
27 Sudán	0,2	5,5	0,3	2,7	1,0	6,4	..	10,1	0,5	7,5
28 Pakistán	5,4	5,6	4,7	3,0	6,6	7,6	6,2	7,5	5,4	6,4
29 Senegal	1,5	2,6	0,2	-0,2	3,5	6,0	..	..	1,5	2,3
30 Afganistán	1,0	..	-1,5	..	4,0	..	..	..	5,1	..
31 Bhután	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
32 Chad	0,5	..	..	..	..	..	..	..	..	..
33 Kampuchea Democrática	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
34 República Dem. Pop. Lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 Mozambique	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de ingresos medianos	7,4 p	4,4 p	3,6 p	2,7 p	9,1 p	4,4 p	9,2 p	5,5 p	7,8 p	5,1 p
Exportadores de petróleo	7,8 p	4,6 p	4,0 p	2,4 p	9,6 p	4,5 p	8,8 p	7,0 p	7,9 p	5,3 p
Importadores de petróleo	7,1 p	4,3 p	3,2 p	2,9 p	8,4 p	4,4 p	9,4 p	7,8 p	7,8 p	5,0 p
África al Sur del Sahara	8,5 p	1,6 p	3,0 p	0,1 p	16,8 p	0,5 p	..	6,4 p	7,7 p	3,4 p
Ingresos medianos bajos	6,8 p	4,2 p	3,6 p	2,4 p	10,4 p	4,2 p	8,5 p	5,9 p	6,9 p	5,1 p
37 Mauritania	2,6	2,3	-2,1	2,3	4,3	0,9	..	..	7,6	3,1
38 Liberia	5,5	0,2	6,5	2,0	6,2	-1,5	13,2	0,5	3,8	0,8
39 Zambia	2,4	0,4	2,0	1,0	2,7	-0,1	9,8	0,8	2,3	0,6
40 Lesotho	3,9	5,0	..	..	..	..	..	..	..	..
41 Bolivia	4,4	0,8	3,5	1,1	5,1	-1,7	4,2	0,2	4,3	1,9
42 Indonesia	8,1	6,8	4,8	3,7	13,4	8,3	9,0	14,9	9,6	8,6
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	8,1	..	1,8	..	13,8	..	14,2	..	9,6
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
45 Côte d'Ivoire	7,1	3,7	3,7	3,3	8,8	6,6	8,9	5,0	8,5	2,9
46 Filipinas	5,4	4,8	4,1	4,0	7,4	5,3	8,5	4,3	4,8	4,8
47 Marruecos	5,7	4,5	4,8	0,6	5,4	3,7	6,1	5,8	6,1	5,8
48 Honduras	4,5	3,8	2,2	3,6	5,7	4,4	6,5	4,2	5,8	3,8
49 El Salvador	4,4	-0,3	3,6	0,4	5,2	-0,6	5,1	-1,5	4,4	-0,5
50 Papua Nueva Guinea	6,7	1,0	..	2,6	..	3,7	..	..	..	-0,1
51 Egipto, Rep. Árabe de	3,8	8,5	2,6	2,5	3,8	10,3	..	..	4,7	10,6
52 Nigeria	9,7	0,7	2,8	-0,5	19,7	-1,0	15,0	8,5	8,8	3,2
53 Zimbabue	9,4	1,7	..	1,1	..	0,4	..	2,3	..	3,0
54 Camerún	4,2	7,1	4,7	1,6	4,7	15,0	7,5	13,5	3,6	7,1
55 Nicaragua	3,9	-1,1	2,8	1,4	5,5	-0,8	7,2	0,9	3,6	-2,4
56 Tailandia	7,8	6,8	5,2	3,7	9,0	8,7	11,4	10,0	9,1	7,5
57 Botswana	14,8	10,7	6,4	-4,0	30,2	15,6	..	8,2	10,6	10,8
58 República Dominicana	8,5	3,3	5,9	0,7	14,4	3,7	12,0	3,9	6,9	4,0
59 Perú	3,5	1,5	2,0	1,2	4,1	1,1	4,4	-0,1	3,6	1,9
60 Mauricio	2,3	3,6	..	-3,1	..	4,4	..	4,3	..	6,5
61 Congo, Rep. Popular del	6,8	8,1	4,1	0,4	9,3	12,7	..	..	6,7	6,9
62 Ecuador	7,2	4,8	3,9	1,6	13,9	4,8	11,4	7,6	5,1	5,8
63 Jamaica	5,4	-1,4	0,6	0,2	4,5	-3,9	4,0	-3,3	6,8	-0,2
64 Guatemala	6,0	3,1	5,8	1,9	7,2	4,3	7,4	3,4	5,8	3,3
65 Turquía	6,5	4,1	2,5	3,3	7,9	4,2	9,5	4,0	8,4	4,3

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Tasas medias de crecimiento anual (porcentajes)									
	PIB		Agricultura		Industria		(Manufacturas) ^a		Servicios	
	1965-73 ^b	1973-84 ^c	1965-73 ^b	1973-84 ^c	1965-73 ^b	1973-84 ^c	1965-73	1973-84 ^c	1965-73 ^b	1973-84 ^c
66 Costa Rica	7,1	2,8	7,0	1,9	9,3	3,3	..	..	6,1	2,9
67 Paraguay	5,1	7,5	2,7	5,7	6,8	9,5	6,1	6,7	6,0	7,7
68 Túnez	6,9	5,5	6,6	1,9	8,6	6,8	10,4	10,2	6,0	5,9
69 Colombia	6,4	3,7	4,0	3,5	8,2	2,5	8,8	2,0	6,9	4,4
70 Jordania	..	9,6	..	5,4	..	13,6	..	12,9	..	8,5
71 República Árabe Siria	6,2	7,0	-0,7	6,8	14,9	4,5	..	..	5,7	8,3
72 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
73 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
75 Líbano	6,2	..	1,4	..	5,5	..	..	..	7,1	..
76 Mongolia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Ingresos medianos altos	7,7 p	4,5 p	3,5 p	3,0 p	8,6 p	4,6 p	9,5 p	5,3 p	8,2 p	5,1 p
77 Chile	3,4	2,7	-1,1	3,4	3,0	1,9	4,1	0,7	4,4	3,2
78 Brasil	9,8	4,4	3,8	4,0	11,0	4,2	11,2	4,9	10,5	4,6
79 Portugal	7,0	..	..	..	..	..	..	..	..	..
80 Malasia	6,7	7,3	..	4,2	..	8,7	..	8,7	..	8,1
81 Panamá	7,4	5,0	3,4	2,1	9,3	3,0	8,0	2,1	7,8	6,1
82 Uruguay	1,2	2,0	0,4	1,5	1,4	1,5	..	..	1,3	2,3
83 México	7,9	5,1	5,4	3,4	8,6	5,5	9,9	5,0	8,0	5,2
84 Corea, República de	10,0	7,2	2,9	1,7	18,4	10,9	21,1	11,5	11,3	6,8
85 Yugoslavia	6,1	4,2	3,2	2,0	7,1	4,7	..	..	6,4	4,7
86 Argentina	4,3	0,4	-0,1	1,6	5,1	-0,7	4,6	-0,2	5,5	0,9
87 Sudáfrica	5,1	2,7	..	..	..	..	..	..	..	..
88 Argelia	7,0	6,4	2,4	4,2	9,1	6,3	10,9	17,8	5,3	7,0
89 Venezuela	5,1	1,9	4,5	2,4	4,1	1,1	5,7	3,4	6,0	2,3
90 Grecia	7,5	2,7	2,5	1,2	11,1	1,9	12,0	2,3	7,3	3,7
91 Israel	9,6	3,1	..	..	..	..	..	..	..	..
92 Hong Kong	7,9	9,1	-0,6	0,8	8,4	8,0	..	..	8,1	9,6
93 Trinidad y Tabago	3,5	5,2	1,6	..	2,3	..	..	..	4,5	..
94 Singapur	13,0	8,2	5,7	1,4	17,6	8,6	19,5	7,6	11,5	8,1
95 Irán, Rep. Islámica del	10,4	..	5,2	..	10,5	..	13,7	..	12,7	..
96 Iraq	4,4	..	1,7	..	4,8	..	8,9	..	5,1	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	9,0 p	4,5 p	..	6,8 p	..	-0,2 p	..	7,6 p	..	10,8 p
97 Omán	21,9	6,1	..	..	..	..	..	..	..	..
98 Libia	7,7	3,0	11,5	6,5	6,6	-4,3	12,4	11,4	13,4	14,7
99 Arabia Saudita	11,2	6,0	2,6	6,9	13,3	2,4	10,6	8,2	8,3	12,5
100 Kuwait	5,1	1,5	..	10,2	..	-4,5	..	..	..	8,1
101 Emiratos Arabes Unidos	..	..	..	..	..	..	..	5,3	..	..
Países industriales con economía de mercado	4,7 p	2,4 p	1,8 p	1,1 p	5,1 p	1,8 p	5,3 p	2,1 p	4,8 p	2,1 p
102 España	6,4	1,6	2,8	..	8,6	..	9,8	..	5,6	..
103 Irlanda	5,0	3,9	..	..	..	..	..	..	..	..
104 Italia	5,2	2,1	0,5	1,7	6,2	1,8	..	..	5,2	2,5
105 Nueva Zelanda	3,7	1,4	..	..	..	..	..	..	..	..
106 Reino Unido	2,8	1,0	2,6	2,7	2,1	-0,3	2,6	-1,7	3,3	1,7
107 Bélgica	5,2	1,7	2,2	2,1	6,4	1,0	7,4	1,3	4,4	2,2
108 Austria	5,5	2,5	1,7	0,5	6,4	2,1	6,9	2,5	5,2	3,3
109 Países Bajos	5,5	1,6	5,0	4,8	6,5	(.)	..	..	5,0	2,2
110 Francia	5,5	2,3	1,7	1,6	6,7	1,4	7,7	1,7	5,2	2,9
111 Japón	9,8	4,3	2,1	-1,3	13,5	5,9	14,4	7,2	8,3	3,3
112 Finlandia	5,3	2,9	1,0	1,1	6,4	3,0	7,5	3,7	5,6	3,2
113 Alemania, Rep. Federal de	4,6	2,0	2,5	2,1	4,9	1,7	5,3	1,9	4,4	2,3
114 Dinamarca	3,9	1,7	-1,5	3,7	4,0	0,8	4,7	2,4	4,3	1,9
115 Australia	5,6	2,4	1,6	2,4	5,7	1,4	4,9	1,0	5,4	3,5
116 Suecia	3,6	1,4	1,1	-0,1	3,9	0,2	4,1	-0,1	3,6	2,1
117 Canadá	5,2	2,5	1,2	1,8	5,2	1,0	5,4	1,1	5,5	3,2
118 Noruega	4,0	3,7	-0,5	1,0	4,8	4,2	4,6	(.)	4,0	3,7
119 Estados Unidos	3,2	2,3	1,8	1,4	2,8	1,2	2,9	1,4	3,5	3,0
120 Suiza	4,2	0,8	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Hungría ^d	6,1	3,5	3,1	3,5	6,5	4,1	..	..	7,5	2,8
122 Polonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Albania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Bulgaria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Checoslovaquia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 República Dem. Alemana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Rumania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Debido a que la industria manufacturera es la parte más dinámica del sector industrial, su tasa de crecimiento se presenta por separado. b. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1966-73, y no a 1965-73. c. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1973-83, y no a 1973-84. d. Los servicios comprenden la parte no asignada del PIB.

Cuadro 3. Estructura de la producción

	PIB ^a (millones de dólares)		Distribución del producto interno bruto (porcentajes)							
	1965 ^c	1984 ^d	Agricultura		Industria		(Manufacturas) ^b		Servicios	
			1965 ^c	1984 ^d	1965 ^c	1984 ^d	1965	1984 ^d	1965 ^c	1984 ^d
Países de bajos ingresos			42 p	36 p	28 p	35 p	14 p	15 p	30 p	29 p
China e India			42 p	36 p	31 p	38 p	15 p	15 p	27 p	26 p
Otros de bajos ingresos			43 p	36 p	16 p	20 p	11 p	15 p	41 p	44 p
África al Sur del Sahara			43 p	39 p	16 p	18 p	9 p	10 p	41 p	43 p
1 Etiopía	1.180	4.270	58	48	14	16	7	11	28	36
2 Bangladesh	4.380	12.320	53	48	11	12	..	..	36	39
3 Mali	..	980	49	46	13	11	..	..	36	43
4 Zaire	1.640	4.700	22	..	27	..	17	..	51	..
5 Burkina Faso	250	820	52	43	15	20	..	..	32	38
6 Nepal	730	2.290	65	56	11	12	3	4	23	32
7 Birmania	1.600	6.130	35	48	13	13	9	9	52	39
8 Malawi	220	1.090	50	37	13	18	..	..	37	45
9 Níger	370	1.340	63	33	9	31	..	..	28	37
10 Tanzania	790	4.410	46	..	14	..	8	..	40	..
11 Burundi	160	1.020	..	58	..	16	..	..	..	26
12 Uganda	1.180	4.710	52	..	13	..	8	..	35	..
13 Togo	190	720	45	22	21	28	10	6	34	50
14 República Centroafricana	140	560	46	39	16	20	4	8	38	40
15 India	46.260	162.280	47	35	22	27	15	15	31	38
16 Madagascar	730	2.380	31	42	16	16	..	..	53	42
17 Somalia	220	1.364	71	..	6	..	3	..	24	..
18 Benin	210	900	53	43	9	14	..	..	38	43
19 Rwanda	150	1.600	75	..	7	..	2	..	18	..
20 China	65.590	281.250	39	36	38	44	..	..	23	20
21 Kenia	920	5.140	35	31	18	21	11	12	47	48
22 Sierra Leona	320	900	34	35	28	25	6	6	38	40
23 Haití	350	1.820	..	..	..	..	..	2	..	..
24 Guinea	520	2.100	..	41	..	21	..	2	..	38
25 Ghana	1.330	4.485	41	52	19	9	10	5	41	40
26 Sri Lanka	1.770	5.430	28	28	21	26	17	14	51	46
27 Sudán	1.330	6.730	54	33	9	16	4	..	37	51
28 Pakistán	5.450	27.730	40	24	20	29	14	20	40	47
29 Senegal	810	2.390	25	17	18	28	..	18	56	55
30 Afganistán	620	..	..	..	..	..	..	..	..	..
31 Bhután	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
32 Chad	240	..	47	..	12	..	..	..	41	..
33 Kampuchea Democrática	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
34 República Dem. Pop. Lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 Mozambique	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de ingresos medianos			21 p	14 p	31 p	37 p	20 p	22 p	48 p	49 p
Exportadores de petróleo			21 p	15 p	28 p	39 p	16 p	18 p	50 p	46 p
Importadores de petróleo			21 p	13 p	33 p	35 p	22 p	25 p	46 p	52 p
África al Sur del Sahara			38 p	25 p	25 p	31 p	9 p	7 p	37 p	44 p
Ingresos medianos bajos			31 p	22 p	25 p	33 p	15 p	17 p	44 p	45 p
37 Mauritania	160	660	32	30	36	27	4	..	32	42
38 Liberia	270	980	27	36	40	26	3	7	34	38
39 Zambia	1.060	2.640	14	15	54	39	6	21	32	46
40 Lesotho	50	360	65	..	5	..	1	..	30	..
41 Bolivia	920	3.610	21	25	30	33	16	20	49	40
42 Indonesia	3.630	80.590	59	26	12	40	8	..	29	34
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	2.940	..	24	..	21	..	9	..	56
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
45 Côte d'Ivoire	960	6.690	36	28	17	26	10	17	47	46
46 Filipinas	6.010	32.840	26	25	28	34	20	25	46	41
47 Marruecos	2.950	13.300	23	17	28	32	16	17	49	51
48 Honduras	460	2.840	40	27	19	26	12	15	41	47
49 El Salvador	800	4.070	29	21	22	21	18	16	49	58
50 Papua Nueva Guinea	340	2.360	42	34	18	9	..	..	41	58
51 Egipto, Rep. Árabe de	4.550	30.060	29	20	27	33	..	..	45	48
52 Nigeria	4.190	73.450	53	27	19	30	7	4	29	43
53 Zimbabue	960	4.580	18	14	35	40	20	27	47	46
54 Camerún	750	7.800	32	22	17	35	10	11	50	43
55 Nicaragua	710	2.830	25	24	24	30	18	25	51	45
56 Tailandia	4.050	41.960	35	20	23	28	14	..	42	52
57 Botswana	50	990	34	6	19	45	12	7	47	48
58 República Dominicana	960	4.910	26	15	20	31	14	19	53	53
59 Perú	4.900	18.790	15	8	30	40	20	25	55	51
60 Mauricio	190	860	16	14	23	25	14	17	61	61
61 Congo, Rep. Popular del	200	2.010	19	7	19	60	..	6	62	33
62 Ecuador	1.150	9.870	27	14	22	41	18	19	50	46
63 Jamaica	870	2.380	10	6	37	39	17	18	53	56
64 Guatemala	1.330	9.400	..	..	..	..	..	..	..	..
65 Turquía	7.660	47.460	34	19	25	33	16	24	41	47

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	PIB ^a		Distribución del producto interno bruto (porcentajes)							
	(millones de dólares)		Agricultura		Industria		(Manufacturas) ^b		Servicios	
	1965 ^c	1984 ^d	1965 ^c	1984 ^d	1965 ^c	1984 ^d	1965	1984 ^d	1965 ^c	1984 ^d
66 Costa Rica	590	3.560	24	21	23	30	..	..	53	49
67 Paraguay	550	3.870	37	26	19	26	16	17	45	48
68 Túnez	880	6.940	22	15	24	35	9	14	54	50
69 Colombia	5.570	34.400	30	20	25	30	18	18	46	50
70 Jordania	..	3.430	..	8	..	30	..	15	..	62
71 República Árabe Siria	1.470	15.930	29	20	22	24	..	..	49	57
72 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
73 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
75 Líbano	1.150	..	12	..	21	..	..	..	67	..
76 Mongolia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Ingresos medianos altos			17 p	10 p	35 p	39 p	22 p	25 p	48 p	51 p
77 Chile	5.940	19.760	9	6	40	39	24	21	52	56
78 Brasil	19.260	187.130	19	13	33	35	26	27	48	52
79 Portugal	3.740	19.060	..	9	..	40	..	..	..	50
80 Malasia	3.000	29.280	30	21	24	35	10	19	45	44
81 Panamá	660	4.540	18	9	19	19	12	9	63	72
82 Uruguay	930	4.580	15	14	32	29	..	..	53	57
83 México	20.160	171.300	14	9	31	40	21	24	54	52
84 Corea, República de	3.000	83.220	38	14	25	40	18	28	37	47
85 Yugoslavia	11.190	38.990	23	15	42	46	..	..	35	40
86 Argentina	14.330	76.210	17	12	42	39	33	30	42	50
87 Sudáfrica	10.540	73.390	10	5	42	47	23	23	48	48
88 Argelia	3.170	50.690	15	6	34	53	11	..	51	41
89 Venezuela	8.290	47.500	7	7	23	43	..	18	71	50
90 Grecia	5.270	29.550	24	18	26	29	16	18	49	53
91 Israel	3.590	22.350	8	5	37	27	..	..	55	68
92 Hong Kong	2.150	30.620	2	1	40	22	24	..	58	78
93 Trinidad y Tabago	660	8.620	5	..	38	..	19	..	57	..
94 Singapur	970	18.220	3	1	24	39	15	25	73	60
95 Irán, Rep. Islámica del	6.170	157.630	26	..	36	..	12	..	38	..
96 Iraq	2.430	..	18	..	46	..	8	..	36	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos			5 p	2 p	65 p	61 p	5 p	7 p	30 p	37 p
97 Omán	60	7.680	61	..	23	..	..	..	16	..
98 Libia	1.500	30.570	5	2	63	64	3	4	33	34
99 Arabia Saudita	2.300	109.380	8	3	60	60	9	7	31	38
100 Kuwait	2.100	21.710	0	1	73	58	3	8	27	41
101 Emiratos Árabes Unidos	..	28.840	..	1	..	67	..	9	..	32
Países industriales con economía de mercado			5 p	3 p	39 p	35 p	29 p	25 p	56 p	62 p
102 España	23.320	160.930	15	..	36	..	25	..	49	..
103 Irlanda	2.690	18.270	..	11	..	25	..	14	..	64
104 Italia	62.600	348.380	11	5	41	40	..	..	48	55
105 Nueva Zelanda	5.580	23.340	..	9	..	32	..	23	..	60
106 Reino Unido	99.530	425.370	3	2	41	36	30	22	56	62
107 Bélgica	16.840	77.630	5	3	41	34	30	24	53	64
108 Austria	9.470	64.460	9	4	46	38	33	27	45	58
109 Países Bajos	19.700	132.600	..	4	..	32	..	24	..	64
110 Francia	97.930	489.380	..	4	..	34	..	25	..	62
111 Japón	90.970	1.255.006	9	3	43	41	32	30	48	56
112 Finlandia	8.190	51.230	15	7	33	34	21	24	52	59
113 Alemania, Rep. Federal de	114.830	613.160	..	2	..	46	..	36	..	52
114 Dinamarca	10.180	54.640	8	5	32	25	20	17	60	70
115 Australia	23.260	182.170	10	..	41	..	28	..	50	..
116 Suecia	21.670	97.880	6	3	40	31	28	22	53	66
117 Canadá	51.840	334.110	5	3	34	24	23	..	61	72
118 Noruega	7.080	54.720	8	4	33	43	21	14	59	54
119 Estados Unidos	688.600	3.634.600	3	2	38	32	29	21	59	66
120 Suiza	13.920	91.110	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de Europa Oriental con economía no de mercado			..	..	..	..	..	..	..	..
121 Hungría ^e	..	20.150	24	20	37	42	..	..	39	38
122 Polonia	..	75.410	..	15	..	52	..	..	..	33
123 Albania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Bulgaria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Checoslovaquia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 República Dem. Alemana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Rumania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Véanse las notas técnicas. b. Debido a que la industria manufacturera es la parte más dinámica del sector industrial, su participación en el PIB se indica por separado. c. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1966, y no a 1965. d. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1983, y no a 1984. e. Sobre la base de series en precios constantes; los servicios comprenden la parte no asignada del PIB.

Cuadro 4. Crecimiento del consumo y la inversión

Tasa medias de crecimiento anual (porcentajes)

	Consumo de las administraciones públicas		Consumo privado		Inversión interna bruta	
	1965-73	1973-84 ^a	1965-73	1973-84 ^a	1965-73	1973-84 ^a
Países de bajos ingresos	6,5 p	6,7 p	4,3 p	5,1 p	8,0 p	6,5 p
China e India	6,9 p	7,0 p	4,8 p	5,3 p	9,1 p	6,8 p
Otros de bajos ingresos	4,8 p	4,3 p	3,0 p	4,2 p	3,2 p	4,1 p
África al Sur del Sahara	4,6 p	3,5 p	2,6 p	2,8 p	6,3 p	0,8 p
1 Etiopía	3,7	7,1	4,2	2,6	1,5	2,6
2 Bangladesh	b	b	0,9	5,1	-6,4	4,7
3 Malí	2,3	5,8	3,4	3,1	1,0	4,2
4 Zaire	5,8	..	2,2	..	10,2	..
5 Burkina Faso	10,7	3,0	0,4	4,1	13,7	-3,3
6 Nepal	..	..	..	..	..	..
7 Birmania	b	b	2,9	5,4	2,5	14,1
8 Malawi	3,0	6,7	4,1	3,0	16,0	-2,6
9 Níger	2,1	2,3	-3,3	6,6	4,6	3,5
10 Tanzania	b	..	5,0	..	9,6	..
11 Burundi	12,3	5,4	4,7	2,8	-1,4	15,7
12 Uganda	b	..	3,8	..	2,1	..
13 Togo	7,9	8,4	6,0	3,3	3,3	-0,2
14 República Centroafricana	1,7	-2,0	3,6	2,6	2,3	-4,7
15 India	6,8	8,8	3,2	4,1	3,9	4,2
16 Madagascar	3,3	3,3	4,0	-0,5	4,2	-1,8
17 Somalia	16,9	..	0,7	..	5,6	..
18 Benin	3,6	3,7	1,1	3,1	3,9	10,3
19 Rwanda	2,8	..	7,7	..	6,3	..
20 China	7,0	6,4	6,3	6,3	12,9	8,0
21 Kenia	13,1	5,2	5,1	2,9	15,9	1,2
22 Sierra Leona	5,3	..	3,8	..	-1,4	..
23 Haití	3,1	5,1	0,8	2,4	14,4	7,6
24 Guinea	..	5,0	..	2,5	..	-1,5
25 Ghana	1,1	5,4	2,3	-1,3	-3,5	-5,4
26 Sri Lanka	2,3	1,7	3,5	4,7	7,9	13,8
27 Sudán	1,4	3,3	-1,7	6,8	0,2	3,2
28 Pakistán	6,2	6,0	5,9	5,9	0,4	5,4
29 Senegal	-1,2	6,2	0,1	3,1	8,1	-0,7
30 Afganistán	b	..	1,1	..	-2,2	..
31 Bhután	..	..	..	..	..	..
32 Chad	6,0	..	0,7	..	4,5	..
33 Kampuchea Democrática	..	..	..	..	..	..
34 República Dem. Pop. Lao	..	..	..	..	..	..
35 Mozambique	..	..	..	..	..	..
36 Viet Nam	..	..	..	..	..	..
Países de ingresos medianos	8,2 p	4,8 p	7,1 p	4,5 p	8,9 p	3,0 p
Exportadores de petróleo	10,7 p	6,2 p	6,9 p	5,6 p	9,5 p	4,1 p
Importadores de petróleo	6,7 p	3,9 p	7,2 p	3,9 p	8,5 p	2,3 p
África al Sur del Sahara	13,4 p	4,1 p	6,1 p	3,7 p	12,2 p	-1,2 p
Ingresos medianos bajos	8,7 p	6,0 p	5,9 p	4,7 p	8,3 p	3,5 p
37 Mauritania	6,1	-0,6	2,7	3,3	12,5	4,8
38 Liberia	4,5	4,1	0,3	-0,1	5,6	1,5
39 Zambia	10,4	-1,0	-1,2	0,9	6,2	-13,7
40 Lesotho	5,4	..	5,9	..	11,0	..
41 Bolivia	8,4	1,5	3,1	2,0	6,9	-12,2
42 Indonesia	9,8	10,3	7,1	9,1	17,5	11,3
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	17,9	..	5,7	..	12,3
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	..	..	..	..	..	..
45 Côte d'Ivoire	15,2	8,1	5,1	3,3	10,2	2,9
46 Filipinas	8,4	3,0	4,0	4,3	4,4	4,3
47 Marruecos	5,5	9,9	5,1	3,7	11,0	1,6
48 Honduras	7,0	5,6	3,8	3,4	4,3	2,4
49 El Salvador	7,6	3,5	3,9	-0,9	3,4	-4,4
50 Papua Nueva Guinea	2,4	-2,2	5,2	3,1	10,9	4,2
51 Egipto, Rep. Árabe de	b	b	5,3	8,4	-1,5	10,3
52 Nigeria	16,1	3,8	7,3	3,5	15,2	-2,0
53 Zimbabue	8,3	..	7,2	..	7,6	..
54 Camerún	4,6	6,5	3,4	6,6	8,6	10,6
55 Nicaragua	3,2	13,8	2,7	-4,8	2,2	-1,0
56 Tailandia	9,8	8,8	6,9	6,0	7,6	5,3
57 Botswana	5,5	12,8	7,4	8,6	48,1	1,4
58 República Dominicana	-3,6	6,8	8,6	3,5	19,2	2,0
59 Perú	5,4	2,4	5,6	1,6	-2,6	-2,7
60 Mauricio	2,3	5,7	-0,7	4,7	5,2	-3,7
61 Congo, Rep. Popular del	7,4	5,3	3,9	6,2	9,3	6,3
62 Ecuador	7,0	7,5	5,2	5,8	6,0	3,1
63 Jamaica	13,6	2,4	4,5	-2,6	7,5	-5,8
64 Guatemala	5,7	6,1	5,4	3,2	5,3	-0,1
65 Turquía	5,7	5,5	6,0	2,6	9,7	2,3

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Tasa medias de crecimiento anual (porcentajes)					
	Consumo de las administraciones públicas		Consumo privado		Inversión interna bruta	
	1965-73	1973-84 ^a	1965-73	1973-84 ^a	1965-73	1973-84 ^a
66 Costa Rica	6,8	2,9	5,1	1,9	9,3	0,7
67 Paraguay	6,2	8,9	5,0	7,3	8,3	10,3
68 Túnez	5,9	7,1	7,2	7,0	1,5	6,0
69 Colombia	8,8	6,0	6,5	4,5	6,7	5,5
70 Jordania	..	..	..	..	..	..
71 República Árabe Siria	12,5	10,0	6,5	8,4	7,2	10,0
72 Angola	..	..	..	..	..	..
73 Cuba	..	..	..	..	..	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..
75 Líbano	3,7	..	5,4	..	5,1	..
76 Mongolia	..	..	..	..	..	..
Ingresos medianos altos	8,0 p	4,2 p	7,7 p	4,4 p	9,1 p	2,8 p
77 Chile	6,3	0,4	4,8	2,3	(.)	1,0
78 Brasil	7,3	3,1	10,2	4,9	11,3	(.)
79 Portugal	7,1	6,2	8,4	1,5	8,0	2,4
80 Malasia	6,9	10,0	4,6	6,9	9,1	11,4
81 Panamá	9,7	5,1	5,2	4,8	15,4	-0,4
82 Uruguay	1,9	3,0	4,1	0,6	4,0	3,9
83 México	8,7	6,8	7,7	4,7	8,4	3,3
84 Corea, República de	7,3	5,4	8,7	5,9	19,7	8,8
85 Yugoslavia	2,2	2,8	9,7	3,3	4,8	3,9
86 Argentina	2,4	b	4,3	0,7	6,7	-3,4
87 Sudáfrica	5,5	..	5,5	..	6,4	..
88 Argelia	5,8	10,1	6,4	9,2	17,4	6,8
89 Venezuela	6,8	4,5	5,5	5,6	9,0	-0,8
90 Grecia	5,7	5,2	6,9	3,1	11,1	-1,4
91 Israel	15,8	-1,0	6,9	5,0	13,3	-1,5
92 Hong Kong	6,9	9,2	9,5	9,9	3,7	9,7
93 Trinidad y Tabago	b	..	4,9	..	2,4	..
94 Singapur	16,3	6,5	9,9	6,2	22,7	9,5
95 Irán, Rep. Islámica del	17,3	..	7,9	..	11,2	..
96 Iraq	b	..	3,3	..	7,2	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	..	..	8,7 p	..	4,3 p	..
97 Omán	..	..	..	..	..	..
98 Libia	19,8	7,3	22,1	9,0	2,7	3,7
99 Arabia Saudita	b	b	8,8	21,2	9,4	27,1
100 Kuwait	b	..	4,3	..	0,8	..
101 Emiratos Árabes Unidos	..	..	..	..	..	..
Países industriales con economía de mercado	3,2 p	2,5 p	4,9 p	2,6 p	5,4 p	0,9 p
102 España	4,0	4,2	6,1	1,3	6,7	-2,3
103 Irlanda	6,4	3,8	4,8	1,1	8,5	1,8
104 Italia	4,1	2,5	5,7	2,2	5,9	-0,5
105 Nueva Zelanda	2,9	1,6	3,2	1,1	2,6	-1,8
106 Reino Unido	2,1	1,4	2,9	1,4	3,1	-1,0
107 Bélgica	4,9	2,7	5,0	2,1	4,1	-2,6
108 Austria	3,8	2,9	4,7	2,6	6,9	0,7
109 Países Bajos	3,2	2,3	5,1	1,8	5,9	-2,0
110 Francia	3,9	2,7	5,3	3,0	6,9	0,4
111 Japón	5,3	3,9	8,4	3,3	14,1	3,0
112 Finlandia	5,5	4,4	4,8	2,4	4,9	-0,2
113 Alemania, Rep. Federal de	4,0	2,2	4,9	1,8	4,4	1,3
114 Dinamarca	6,0	3,6	2,9	0,8	4,9	-2,4
115 Australia	4,8	4,3	4,9	3,0	3,7	0,7
116 Suecia	4,9	2,8	2,9	0,9	2,1	-1,5
117 Canadá	6,2	1,4	5,3	2,6	3,8	0,1
118 Noruega	5,6	3,7	3,7	4,5	4,5	-2,1
119 Estados Unidos	1,8	2,5	4,0	3,0	2,7	1,5
120 Suiza	3,9	1,6	4,5	1,1	5,3	1,2
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	..	..	..	..	..	..
121 Hungría	..	3,3	..	3,0	..	2,0
122 Polonia	..	..	..	..	..	..
123 Albania	..	..	..	..	..	..
124 Bulgaria	..	..	..	..	..	..
125 Checoslovaquia	..	..	..	..	..	..
126 República Dem. Alemana	..	..	..	..	..	..
127 Rumania	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..

a. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1973-83, y no a 1973-84. b. No se dispone de cifras separadas sobre el consumo público; se incluyen en los datos sobre el consumo privado.

Cuadro 5. Estructura de la demanda

Distribución del producto interno bruto (porcentajes)

	Consumo de las administraciones públicas		Consumo privado		Inversión interna bruta		Ahorro interno bruto		Exportaciones de bienes y servicios no atribuibles a factores		Balanza de recursos	
	1965	1984 ^a	1965	1984 ^a	1965	1984 ^a	1965	1984 ^a	1965	1984 ^a	1965	1984 ^a
Países de bajos ingresos	13 p	13 p	68 p	64 p	21 p	25 p	19 p	23 p	7 p	9 p	-2 p	2 p
China e India	13 p	14 p	66 p	60 p	22 p	28 p	21 p	26 p	4 p	8 p	-1 p	-2 p
Otros de bajos ingresos	12 p	12 p	77 p	81 p	15 p	16 p	12 p	7 p	19 p	14 p	-3 p	-9 p
África al Sur del Sahara	14 p	14 p	73 p	82 p	15 p	13 p	13 p	6 p	25 p	16 p	-2 p	-7 p
1 Etiopía	11	17	77	81	13	11	12	2	12	12	-1	-9
2 Bangladesh	9	9	83	87	11	16	8	4	10	8	-4	-12
3 Malí	17	27	72	75	23	17	11	-2	13	23	-11	-19
4 Zaire	18	..	44	..	28	..	38	..	70	..	10	..
5 Burkina Faso	7	15	91	98	10	14	2	-13	9	18	-8	-28
6 Nepal	b	b	100	90	6	19	(.)	10	8	11	-6	-9
7 Birmania	b	14	87	69	19	22	13	17	14	8	-6	-5
8 Malawi	16	16	84	67	14	16	(.)	17	19	27	-14	(.)
9 Níger	8	10	84	79	15	25	9	11	12	22	-7	-14
10 Tanzania	10	..	74	..	15	..	16	..	26	..	1	..
11 Burundi	7	14	89	79	6	21	4	7	10	9	-2	-14
12 Uganda	10	b	78	94	11	8	12	6	19	11	1	-3
13 Togo	8	17	76	79	22	23	17	4	20	31	-6	-19
14 República Centroafricana	22	13	67	91	21	12	11	-4	27	25	-11	-16
15 India	10	11	74	67	18	24	16	22	4	6	-2	-3
16 Madagascar	23	14	74	78	10	14	4	9	16	16	-6	-5
17 Somalia	8	..	84	..	11	..	8	..	17	..	-3	..
18 Benin	14	10	83	93	12	7	3	-3	14	18	-9	-10
19 Rwanda	14	..	81	..	10	..	5	..	12	..	-5	..
20 China	15	15	59	55	25	30	25	30	4	10	1	(.)
21 Kenia	15	19	70	61	14	22	15	20	31	26	1	-2
22 Sierra Leona	8	7	83	86	12	9	9	6	30	17	-3	-2
23 Haití	8	12	90	84	7	16	2	4	13	24	-5	-12
24 Guinea	..	14	..	73	..	10	..	13	..	25	..	3
25 Ghana	14	6	77	89	18	6	8	5	17	11	-10	-1
26 Sri Lanka	13	7	74	73	12	26	13	20	38	29	1	-6
27 Sudán	12	12	79	91	10	11	9	-3	15	10	-1	-13
28 Pakistán	11	12	76	82	21	17	13	6	8	11	-8	-12
29 Senegal	17	19	75	76	12	15	8	5	24	29	-4	-11
30 Afganistán	b	..	99	..	11	..	1	..	11	..	-10	..
31 Bhután	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
32 Chad	14	..	84	..	9	..	2	..	23	..	-7	..
33 Kampuchea Democrática	16	..	71	..	13	..	12	..	12	..	-1	..
34 República Dem. Pop. Lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 Mozambique	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de ingresos medianos	11 p	13 p	68 p	67 p	21 p	21 p	21 p	22 p	18 p	25 p	(.) p	1 p
Exportadores de petróleo	11 p	13 p	68 p	62 p	19 p	22 p	21 p	25 p	19 p	24 p	2 p	3 p
Importadores de petróleo	11 p	14 p	67 p	70 p	22 p	21 p	21 p	21 p	18 p	25 p	-1 p	(.) p
África al Sur del Sahara	10 p	14 p	70 p	68 p	19 p	14 p	20 p	18 p	27 p	22 p	1 p	4 p
Ingresos medianos bajos	11 p	13 p	73 p	71 p	17 p	19 p	16 p	16 p	17 p	21 p	-1 p	-3 p
37 Mauritania	19	17	54	84	14	22	27	-1	42	46	13	-23
38 Liberia	12	23	61	62	17	20	27	14	50	40	10	-5
39 Zambia	15	23	45	62	25	14	40	15	49	37	15	1
40 Lesotho	18	..	109	..	11	..	-26	..	16	..	-38	..
41 Bolivia	10	11	80	63	16	18	11	26	17	17	-5	8
42 Indonesia	6	10	88	70	7	21	6	20	5	23	(.)	-1
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	40	..	83	..	21	..	-22	..	7	..	-43
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
45 Côte d'Ivoire	11	16	69	56	19	13	20	28	35	46	1	15
46 Filipinas	9	6	70	76	21	18	21	18	17	21	(.)	-1
47 Marruecos	12	18	76	70	10	23	12	12	18	25	1	-11
48 Honduras	10	15	75	71	15	19	15	14	27	27	(.)	-5
49 El Salvador	9	14	79	82	15	12	12	4	27	21	-2	-8
50 Papua Nueva Guinea	34	24	64	60	22	31	2	16	18	42	-20	-14
51 Egipto, Rep. Árabe de	19	23	67	65	18	25	14	12	18	28	-4	-13
52 Nigeria	7	14	76	71	19	12	17	15	18	16	-2	2
53 Zimbabue	12	19	65	72	15	13	23	9	..	22	8	-3
54 Camerún	14	10	73	58	13	26	13	33	25	32	-1	7
55 Nicaragua	8	35	74	55	21	18	18	10	29	18	-3	-7
56 Tailandia	10	13	71	66	20	23	19	21	19	24	-1	-2
57 Botswana	24	26	89	54	6	21	-13	20	32	61	-19	-1
58 República Dominicana	18	8	75	76	9	21	7	17	15	27	-2	-5
59 Perú	12	12	69	70	21	14	19	18	16	20	-1	4
60 Mauricio	13	13	74	69	17	18	13	18	36	48	-4	(.)
61 Congo, Rep. Popular del	14	13	80	48	22	35	5	39	36	64	-17	4
62 Ecuador	9	12	80	66	14	20	11	22	16	27	-3	2
63 Jamaica	8	17	69	65	27	22	23	18	33	55	-4	-4
64 Guatemala	7	8	82	84	13	11	10	9	17	13	-3	-2
65 Turquía	12	10	74	79	15	20	13	11	6	12	-1	-9

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

Distribución del producto interno bruto (porcentajes)

	Consumo de las administraciones públicas		Consumo privado		Inversión interna bruta		Ahorro interno bruto		Exportaciones de bienes y servicios no atribuibles a factores		Balanza de recursos	
	1965	1984 ^a	1965	1984 ^a	1965	1984 ^a	1965	1984 ^a	1965	1984 ^a	1965	1984 ^a
66 Costa Rica	13	16	78	61	20	25	9	24	23	34	-10	-1
67 Paraguay	7	8	79	83	15	17	14	9	15	21	-1	-9
68 Túnez	15	17	71	63	28	32	14	20	19	34	-13	-12
69 Colombia	8	11	75	73	16	19	17	16	11	12	1	-2
70 Jordania	..	24	..	92	..	32	..	-16	..	43	..	-48
71 República Árabe Siria	14	23	76	65	10	24	10	12	17	13	(.)	-11
72 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
73 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
75 Líbano	10	..	81	..	22	..	9	..	36	..	-13	..
76 Mongolia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Ingresos medianos altos	11 p	14 p	65 p	65 p	23 p	22 p	24 p	26 p	18 p	26 p	1 p	4 p
77 Chile	11	14	73	73	15	14	16	13	14	23	1	-1
78 Brasil	11	b	62	79	25	16	27	21	8	14	2	6
79 Portugal	12	14	68	70	25	23	20	16	27	39	-5	-7
80 Malasia	15	18	63	50	18	31	23	32	44	56	4	1
81 Panamá	11	19	73	64	18	18	16	17	36	36	-2	-1
82 Uruguay	15	12	68	75	11	9	18	13	19	25	7	5
83 México	7	10	72	61	22	22	21	30	9	18	-1	8
84 Corea, República de	9	10	83	60	15	29	8	30	9	37	-7	(.)
85 Yugoslavia	18	16	52	54	30	29	30	30	22	31	(.)	1
86 Argentina	8	b	69	81	19	14	22	19	8	13	3	4
87 Sudáfrica	11	16	62	55	28	25	27	29	26	26	(.)	4
88 Argelia	15	16	66	45	22	38	19	39	22	26	-3	1
89 Venezuela	12	13	54	58	24	16	34	29	31	32	10	13
90 Grecia	12	19	73	70	26	21	15	11	9	19	-11	-10
91 Israel	20	33	65	59	29	19	15	8	19	40	-13	-11
92 Hong Kong	7	7	64	64	36	24	29	29	71	107	-7	5
93 Trinidad y Tobago	11	..	66	..	23	..	23	..	39	..	(.)	..
94 Singapur	10	11	80	46	22	47	10	43	123	..	-12	-4
95 Irán, Rep. Islámica del	13	..	63	..	17	..	24	..	20	..	6	..
96 Iraq	20	..	50	..	16	..	31	..	38	..	15	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	15 p	30 p	32 p	34 p	19 p	30 p	53 p	36 p	61 p	48 p	34 p	6 p
97 Omán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
98 Libia	14	34	36	31	29	23	50	35	53	43	21	12
99 Arabia Saudita	18	31	34	36	14	35	48	32	60	44	34	-3
100 Kuwait	13	20	26	49	16	21	60	30	68	60	45	9
101 Emiratos Árabes Unidos	..	27	..	17	..	27	..	56	..	61	..	29
Países industriales con economía de mercado	15 p	17 p	61 p	62 p	23 p	21 p	23 p	21 p	12 p	18 p	(.) p	(.) p
102 España	7	12	71	67	25	18	21	21	11	24	-3	3
103 Irlanda	14	19	72	58	24	22	15	23	35	61	-9	2
104 Italia	15	19	62	62	20	19	23	18	16	27	3	(.)
105 Nueva Zelanda	12	16	63	62	27	23	25	22	22	32	-2	-1
106 Reino Unido	17	22	64	61	20	17	19	17	20	29	-1	(.)
107 Bélgica	13	17	64	66	23	15	23	17	36	77	(.)	2
108 Austria	13	18	59	57	28	25	27	25	26	37	-1	(.)
109 Países Bajos	15	17	59	60	27	18	26	23	43	63	-1	5
110 Francia	13	16	61	64	25	19	26	19	14	25	1	(.)
111 Japón	8	10	58	59	32	28	33	31	11	15	1	3
112 Finlandia	14	19	60	54	28	24	26	26	21	31	-2	3
113 Alemania, Rep. Federal de	15	20	56	57	28	21	29	23	18	31	(.)	2
114 Dinamarca	16	26	59	54	26	19	25	20	29	37	-2	1
115 Australia	11	17	63	64	28	21	26	19	15	15	-2	-2
116 Suecia	18	28	56	50	27	18	26	22	22	37	-1	4
117 Canadá	15	21	60	57	26	19	25	22	19	29	(.)	4
118 Noruega	15	19	56	47	30	25	29	35	41	48	-1	10
119 Estados Unidos	17	19	62	65	20	19	21	16	5	8	1	-3
120 Suiza	10	14	60	62	30	24	30	25	29	38	-1	(.)
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Hungría	b	10	75	61	26	27	25	28	..	40	..	2
122 Polonia	..	10	..	63	..	26	..	27	..	18	..	1
123 Albania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Bulgaria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Checoslovaquia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 República Dem. Alemana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Rumania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1983, y no a 1984. b. No se dispone de cifras separadas sobre el consumo de las administraciones públicas; se incluyen en los datos sobre el consumo privado.

Cuadro 6. Agricultura y alimentos

	Valor añadido en la agricultura (millones de dólares de 1980)		Importaciones de cereales (miles de toneladas métricas)		Ayuda alimentaria en cereales (miles de toneladas métricas)		Consumo de ferti- lizantes (cientos de gramos de nutriente por hectárea cultivable)		Índice medio de producción de alimentos per cápita (1974-76 = 100) 1982-84
	1970	1984 ^a	1974	1984	1974/75	1983/84	1970 ^b	1983	
Países de bajos ingresos			24.017 t	26.430 t	5.651 t	4.878 t	178 p	661 p	116 p
China e India			15.101 t	17.355 t	1.582 t	580 t	230 p	923 p	121 p
Otros de bajos ingresos			8.916 t	9.075 t	4.069 t	4.298 t	78 p	195 p	102 p
África al Sur del Sahara			2.560 t	5.195 t	796 t	2.087 t	23 p	49 p	92 p
1 Etiopía	1.663	1.971	118	506	54	172	4	35	100
2 Bangladesh	5.427	6.703	1.866	2.136	2.076	1.163	142	596	99
3 Malí	403	606	281	367	107	111	29	75	101
4 Zaire	1.503	1.866	343	246	1	53	8	14	92
5 Burkina Faso	444	521	99	89	28	57	3	50	94
6 Nepal	1.102	1.364	18	27	0	30	30	137	91
7 Birmania	1.705	3.403	26	7	9	6	34	158	124
8 Malawi	257	427	17	20	(.)	3	52	164	100
9 Níger	851	649	155	45	73	13	1	5	113
10 Tanzania	1.583	..	431	364	148	136	30	42	100
11 Burundi	468	585	7	14	6	11	5	21	106
12 Uganda	2.388	2.682	37	20	0	10	13	..	98
13 Togo	212	238	6	95	11	9	3	21	92
14 República Centroafricana	256	324	7	30	1	8	11	7	94
15 India	45.772	59.681	5.261	2.170	1.582	371	114	394	110
16 Madagascar	1.111	1.269	114	172	7	74	56	46	89
17 Somalia	434	..	42	330	111	177	31	23	69
18 Benin	..	463	8	65	9	6	33	30	97
19 Rwanda	..	..	3	20	19	25	3	3	112
20 China	69.147	134.877	9.840	15.185	0	209	418	1.806	128
21 Kenia	1.198	2.183	15	560	2	122	224	376	82
22 Sierra Leona	261	330	72	61	10	16	13	11	95
23 Haití	..	..	83	205	25	72	4	36	90
24 Guinea	..	794	63	186	49	43	18	6	93
25 Ghana	3.360	2.522	177	311	33	74	9	77	73
26 Sri Lanka	812	1.224	951	685	271	391	496	740	125
27 Sudán	1.610	2.203	125	530	46	450	31	67	93
28 Pakistán	5.007	6.581	1.274	291	584	395	168	586	104
29 Senegal	603	567	341	698	27	151	20	48	66
30 Afganistán	..	..	5	20	10	100	24	63	102
31 Bhután	..	..	3	11	0	7	(.)	10	104
32 Chad	339	..	37	74	20	69	7	17	95
33 Kampuchea Democrática	..	..	223	25	226	43	13	16	107
34 República Dem. Pop. Lao	..	..	53	37	8	2	4	6	129
35 Mozambique	..	..	62	392	34	297	27	77	73
36 Viet Nam	..	..	1.854	436	64	2	512	471	123
Países de ingresos medianos			41.135 t	84.988 t	2.329 t	4.719 t	214 p	443 p	104 p
Exportadores de petróleo			18.022 t	45.487 t	1.135 t	2.712 t	140 p	466 p	102 p
Importadores de petróleo			23.113 t	39.501 t	1.194 t	2.007 t	258 p	431 p	105 p
África al Sur del Sahara			1.361 t	4.849 t	114 t	503 t	46 p	109 p	92 p
Ingresos medianos bajos			17.128 t	32.838 t	1.624 t	4.685 t	76 p	431 p	104 p
37 Mauritania	200	215	115	277	48	129	6	..	95
38 Liberia	235	334	42	109	3	47	55	75	91
39 Zambia	473	627	93	236	5	76	71	130	74
40 Lesotho	94	..	49	141	14	50	17	151	78
41 Bolivia	541	723	209	320	22	284	13	18	84
42 Indonesia	12.097	21.229	1.919	1.926	301	466	119	745	120
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	..	158	612	33	5	1	57	84
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	..	..	149	291	(.)	16	(.)	103	83
45 Côte d'Ivoire	1.733	2.542	172	545	4	0	71	107	110
46 Filipinas	5.115	8.694	817	964	89	54	214	320	107
47 Marruecos	2.784	2.905	891	2.610	75	448	130	293	91
48 Honduras	475	687	52	130	31	97	160	159	99
49 El Salvador	740	868	75	221	4	263	1.048	1.132	88
50 Papua Nueva Guinea	655	926	71	174	..	..	76	182	95
51 Egipto, Rep. Árabe de	3.282	4.795	3.877	8.616	610	1.783	1.282	3.605	91
52 Nigeria	17.943	19.062	389	2.351	7	0	3	87	96
53 Zimbabue	556	823	56	334	0	76	466	576	69
54 Camerún	1.492	1.991	81	121	4	1	28	48	83
55 Nicaragua	410	606	44	135	3	56	184	483	78
56 Tailandia	5.631	9.829	97	150	0	13	76	240	115
57 Botswana	20	74	21	59	5	32	14	10	61
58 República Dominicana	953	1.235	252	436	16	148	354	288	99
59 Perú	1.716	1.893	637	1.205	37	207	297	224	84
60 Mauricio	178	152	160	188	22	22	2.081	2.538	88
61 Congo, Rep. Popular del	147	178	34	113	2	1	112	24	96
62 Ecuador	1.054	1.413	152	369	13	14	123	283	89
63 Jamaica	205	235	340	432	1	54	886	628	89
64 Guatemala	..	..	138	142	9	19	224	474	101
65 Turquía	8.701	13.400	1.276	1.627	16	0	166	581	103

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Valor añadido en la agricultura (millones de dólares de 1980)		Importaciones de cereales (miles de toneladas métricas)		Ayuda alimentaria en cereales (miles de toneladas métricas)		Consumo de ferti- lizantes (cientos de gramos de nutriente por hectárea cultivable)		Índice medio de producción de alimentos per cápita (1974-76 = 100) 1982-84
	1970	1984 ^a	1974	1984	1974/75	1983/84	1970 ^b	1983	
66 Costa Rica	666	961	110	139	1	39	1.086	1.323	87
67 Paraguay	678	1.381	71	75	10	8	58	46	105
68 Túnez	712	1.358	307	1.071	59	146	82	160	84
69 Colombia	4.247	6.918	503	789	28	3	310	563	104
70 Jordania	187	311	171	835	79	24	20	394	136
71 República Árabe Siria	1.057	2.415	339	1.855	47	17	67	320	123
72 Angola	..	..	149	375	0	69	45	25	81
73 Cuba	..	..	1.622	2.105	..	0	1.539	1.699	129
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	1.108	200	..	..	1.484	3.452	113
75 Líbano	..	..	354	506	26	18	1.279	1.191	145
76 Mongolia	..	..	28	54	..	..	18	116	90
Ingresos medianos altos			24.007 t	52.150 t	705 t	..	248 p	455 p	103 p
77 Chile	1.597	2.142	1.737	1.038	323	21	317	249	102
78 Brasil	18.425	34.503	2.485	5.336	31	3	169	307	115
79 Portugal	..	2.241	1.860	3.046	(.)	..	411	655	86
80 Malasia	3.511	6.593	1.017	2.064	1	..	436	1.115	112
81 Panamá	275	353	63	85	3	2	391	396	99
82 Uruguay	913	879	70	98	6	0	392	259	105
83 México	11.125	17.286	2.881	8.484	..	1	246	612	104
84 Corea, República de	8.176	12.234	2.679	6.334	234	0	2.466	3.311	109
85 Yugoslavia	5.433	8.259	992	34	..	..	766	1.178	109
86 Argentina	3.947	5.455	(.)	(.)	(.)	..	24	35	109
87 Sudáfrica	3.571	..	127	3.240	..	..	425	649	83
88 Argelia	1.731	2.790	1.816	4.155	54	7	174	213	79
89 Venezuela	2.477	3.425	1.270	2.653	..	..	165	385	88
90 Grecia	4.929	6.332	1.341	280	..	..	858	1.611	103
91 Israel	..	..	1.176	1.804	53	0	1.394	1.831	98
92 Hong Kong	321	251	657	833	(.)	..	..	..	99
93 Trinidad y Tobago	160	..	208	269	0	..	640	494	60
94 Singapur	118	149	682	2.537	(.)	..	2.667	7.833	68
95 Irán, Rep. Islámica del	10.314	..	2.076	5.349	0	..	76	758	99
96 Iraq	..	..	870	4.511	(.)	0	35	165	85
Países exportadores de petróleo de ingresos altos			1.379 t	10.067 t			58 p	918 p	..
97 Omán	..	..	52	214	..	..	(.)	884	..
98 Libia	168	572	612	1.005	..	..	64	432	94
99 Arabia Saudita	833	1.917	482	7.643	..	..	44	1.777	98
100 Kuwait	42	108	101	770	..	..	(.)	4.200	..
101 Emiratos Árabes Unidos	..	294	132	435	..	..	(.)	2.991	..
Países industriales con economía de mercado			65.494 t	62.579 t			985 p	1.233 p	107 p
102 España	10.888	..	4.675	3.973	..	..	595	710	107
103 Irlanda	..	..	631	524	..	..	3.573	6.973	101
104 Italia	22.099	25.478	8.100	7.097	..	..	962	1.689	111
105 Nueva Zelanda	..	..	92	136	..	..	8.875	1.468	108
106 Reino Unido	7.907	11.476	7.541	2.991	..	..	2.521	3.746	124
107 Bélgica ^c	2.370	3.272	4.585	6.638	..	..	5.686	5.467	104
108 Austria	2.950	3.091	165	67	..	..	2.517	2.520	118
109 Países Bajos	3.986	7.180	7.199	4.655	..	..	7.165	7.888	120
110 Francia	24.282	30.484	654	1.747	..	..	2.424	3.116	111
111 Japón	38.299	39.972	19.557	26.944	..	..	3.849	4.370	91
112 Finlandia	4.379	4.351	222	53	..	..	1.931	2.220	102
113 Alemania, Rep. Federal de	15.442	20.589	7.164	4.444	..	..	4.208	4.211	116
114 Dinamarca	2.427	4.137	462	364	..	..	2.254	2.639	122
115 Australia	7.090	11.083	2	20	..	..	246	242	105
116 Suecia	3.983	4.252	301	118	..	..	1.639	1.603	112
117 Canadá	8.501	10.634	1.513	627	..	..	192	487	118
118 Noruega	2.035	2.481	713	330	..	..	2.471	2.970	117
119 Estados Unidos	62.108	66.669	460	785	..	..	800	1.045	105
120 Suiza	..	..	1.458	1.066	..	..	3.842	4.296	117
Países de Europa Oriental con economía no de mercado			18.543 t	50.425 t			535 p	1.221 p	103 p
121 Hungría	2.782	4.677	408	74	..	..	1.485	2.998	126
122 Polonia	..	9.751	4.185	2.718	..	42	1.715	2.314	94
123 Albania	..	..	48	4	..	..	745	1.446	107
124 Bulgaria	..	..	649	55	..	..	1.446	2.437	119
125 Checoslovaquia	..	..	1.296	697	..	..	2.402	3.435	118
126 República Dem. Alemana	..	..	2.821	3.153	..	..	3.202	2.901	107
127 Rumania	..	..	1.381	510	..	..	559	1.577	119
128 URSS	..	..	7.755	43.214	..	..	437	987	101

a. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1983, y no a 1984. b. Promedio de 1969-71. c. Incluye a Luxemburgo.

Cuadro 7. Industria

	Distribución del valor añadido en la manufacturación (porcentajes; precios de 1980)										Valor añadido en la manufacturación (millones de dólares de 1980)	
	Alimentos y agricultura		Textiles y vestuario		Maquinaria y equipo de transporte		Productos químicos		Otras manufacturas		1970	1983 ^a
	1970	1983 ^a	1970	1983 ^a	1970	1983 ^a	1970	1983 ^a	1970	1983 ^a		
Países de bajos ingresos												
China e India												
Otros de bajos ingresos												
África al Sur del Sahara												
1 Etiopía	30	38	34	28	1	..	2	2	33	32	282	453
2 Bangladesh	18	18	51	40	3	6	13	22	15	14	437	860
3 Mali	22	25	54	57	5	6	2	2	17	10	59	82
4 Zaire	41	44	16	11	5	..	5	7	33	38	213	168
5 Burkina Faso	74	..	4	..	..	..	6	..	17	..	73	157
6 Nepal	..	69	..	13	..	..	..	2	..	17	..	..
7 Birmania	30	37	6	12	2	2	4	6	57	44	373	687
8 Malawi	33	46	23	18	3	..	..	..	42	36	72	136
9 Níger	15	33	42	27	..	..	..	11	43	28	53	152
10 Tanzania	23	26	27	26	7	9	9	9	34	31	336	..
11 Burundi	..	78	..	..	..	..	..	5	..	17	52	91
12 Uganda	59	59	8	17	(.)	..	8	2	20	22	311	137
13 Togo	51	43	38	38	..	..	..	..	12	19	149	61
14 República Centroafricana	14	41	72	38	(.)	1	3	4	11	17	114	47
15 India	11	13	37	27	14	18	8	11	30	32	16.294	27.091
16 Madagascar	22	23	31	42	10	..	4	5	32	31	492	395
17 Somalia	69	..	4	..	(.)	(.)	1	..	27	..	..	..
18 Benín	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	117
19 Rwanda	75	72	..	..	..	..	2	3	23	25	..	..
20 China	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	54.806	152.731
21 Kenia	39	37	10	12	11	15	10	8	29	29	263	881
22 Sierra Leona	35	42	..	..	..	..	3	6	61	52	37	52
23 Haití	19	..	42	..	15	..	2	..	22	..	..	..
24 Guinea	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	39
25 Ghana	14	27	42	19	3	1	5	5	36	49	409	211
26 Sri Lanka	45	44	8	15	7	4	6	7	34	31	548	742
27 Sudán	30	38	24	..	2	3	2	4	42	56	298	521
28 Pakistán	19	28	57	23	7	10	7	21	11	18	2.359	5.205
29 Senegal	55	54	23	20	..	4	6	4	16	17	366	640
30 Afganistán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
31 Bhután	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
32 Chad	46	48	37	34	..	..	(.)	(.)	17	18	27	..
33 Kampuchea Democrática	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
34 República Dem. Pop. Lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 Mozambique	40	..	16	..	5	..	5	..	33	..	..	..
36 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de ingresos medianos												
Exportadores de petróleo												
Importadores de petróleo												
África al Sur del Sahara												
Ingresos medianos bajos												
37 Mauritania	91	91	..	..	..	..	..	..	9	9	32	48
38 Liberia	16	24	..	..	..	..	..	..	84	75	46	69
39 Zambia	49	44	8	11	10	8	8	9	26	27	524	720
40 Lesotho	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	3	..
41 Bolivia	24	36	43	16	1	2	4	4	28	42	369	646
42 Indonesia	18	21	7	7	5	7	7	6	62	60	2.350	9.611
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	43	254
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
45 Côte d'Ivoire	24	38	24	27	18	8	6	8	29	19	680	1.204
46 Filipinas	42	44	11	14	9	8	6	7	32	28	4.383	9.308
47 Marruecos	28	32	27	23	9	6	6	9	30	31	1.772	3.170
48 Honduras	43	50	13	11	(.)	1	2	5	41	33	196	309
49 El Salvador	46	40	24	22	4	6	3	10	24	21	401	448
50 Papua Nueva Guinea	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	95	227
51 Egipto, Rep. Árabe de	22	20	35	26	5	13	7	9	32	32	3.095	8.950
52 Nigeria	32	30	11	9	10	20	9	14	39	27	1.425	4.252
53 Zimbabue	21	26	19	17	10	9	8	10	42	38	798	1.326
54 Camerún	37	41	..	..	4	2	5	5	54	52	278	715
55 Nicaragua	60	62	10	14	2	1	11	7	17	16	419	593
56 Tailandia	32	23	21	..	6	12	6	8	36	56	2.526	7.837
57 Botswana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	11	55
58 República Dominicana	83	69	5	5	(.)	(.)	3	5	8	20	527	1.115
59 Perú	29	26	17	13	11	12	5	11	38	38	3.903	4.435
60 Mauricio	61	..	5	..	7	..	4	..	23	..	81	170
61 Congo, Rep. Popular del	70	52	2	4	3	..	3	6	21	38	117	191
62 Ecuador	51	36	19	20	(.)	1	3	4	27	38	835	2.283
63 Jamaica	41	43	9	6	7	..	11	16	32	35	513	458
64 Guatemala	79	..	..	..	..	..	..	..	20	..	..	..
65 Turquía	16	21	27	16	12	16	8	11	38	37	6.975	14.263

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

Distribución del valor añadido en la manufacturación (porcentajes; precios de 1980)											Valor añadido en la manufacturación (millones de dólares de 1980)	
	Alimentos y agricultura		Textiles y vestuario		Maquinaria y equipo de transporte		Productos químicos		Otras manufacturas		1970	1983 ^a
	1970	1983 ^a	1970	1983 ^a	1970	1983 ^a	1970	1983 ^a	1970	1983 ^a	1970	1983 ^a
66 Costa Rica	55	..	8	..	6	..	8	..	23	..	439	806
67 Paraguay	57	42	17	18	1	2	3	3	23	36	305	651
68 Túnez	26	24	28	21	3	8	10	10	33	37	353	1.289
69 Colombia	37	42	18	14	5	8	6	6	34	31	3.297	5.545
70 Jordania	26	26	..	..	..	..	2	4	72	71	102	509
71 República Arabe Siria	27	32	38	28	1	3	6	7	28	30	1.159	2.341
72 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
73 Cuba	73	53	6	6	2	10	5	6	15	25	..	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
75 Libano	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
76 Mongolia	29	22	35	30	..	..	2	4	34	45	..	..
Ingresos medianos altos												
77 Chile	23	26	17	9	6	3	7	8	47	54	5.275	4.940
78 Brasil	21	21	15	11	16	17	4	11	44	40	26.963	56.878
79 Portugal	16	17	32	27	12	12	5	7	35	37	..	7.897
80 Malasia	26	22	4	7	15	24	5	5	49	43	1.773	6.080
81 Panamá	30	43	10	10	1	1	4	8	55	38	249	345
82 Uruguay	30	31	17	22	9	6	9	9	35	31	1.667	1.670
83 México	29	28	16	13	11	12	9	13	35	34	21.533	41.346
84 Corea, República de	13	10	16	19	9	24	16	12	46	36	4.047	21.788
85 Yugoslavia	13	11	18	15	21	23	5	7	44	43	7.629	19.512
86 Argentina	22	22	13	10	19	16	7	9	40	42	12.615	12.682
87 Sudáfrica	12	13	10	9	26	21	7	9	46	48	9.747	..
88 Argelia	33	18	29	26	5	7	4	3	29	47	1.578	6.061
89 Venezuela	22	26	10	5	6	6	8	7	55	56	5.790	9.528
90 Grecia	21	21	21	22	14	12	6	8	39	38	3.852	6.512
91 Israel	10	13	12	11	20	25	7	8	51	43	..	..
92 Hong Kong	4	..	50	..	16	..	1	..	28	..	3.148	6.944
93 Trinidad y Tabago	15	26	5	6	5	15	5	8	69	44	711	..
94 Singapur	8	4	8	4	20	51	3	5	61	36	1.148	3.451
95 Irán, Rep. Islámica del	25	12	18	21	8	15	7	4	42	48	4.711	11.596
96 Iraq	19	..	24	..	18	..	4	..	35	..	..	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos												
97 Omán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
98 Libia	66	..	..	..	..	..	7	..	28	..	196	760
99 Arabia Saudita	7	10	..	..	..	..	..	..	93	90	2.987	7.230
100 Kuwait	3	8	..	..	..	..	3	7	94	85	696	1.790
101 Emiratos Arabes Unidos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	2.428
Países industriales con economía de mercado												
102 España	8	13	22	15	24	21	8	7	39	44	29.582	..
103 Irlanda	35	36	19	11	12	15	5	14	29	24	..	..
104 Italia	10	12	18	18	23	26	8	7	40	38	..	..
105 Nueva Zelanda	26	24	12	12	17	17	5	5	41	41	..	..
106 Reino Unido	11	14	8	6	34	33	7	10	39	36	130.154	120.228
107 Bélgica	16	19	13	9	23	25	10	12	37	35	21.769	30.660
108 Austria	15	15	12	9	21	24	5	7	47	45	14.400	21.534
109 Países Bajos	14	..	7	..	24	..	10	..	44	..	30.533	39.185
110 Francia	16	16	10	7	30	34	10	8	34	34	120.210	173.370
111 Japón	12	10	8	6	27	38	6	7	47	40	157.947	387.272
112 Finlandia	13	11	9	7	18	22	5	6	55	53	8.471	14.107
113 Alemania, Rep. Federal de	10	10	8	5	37	41	8	9	38	34	240.808	310.384
114 Dinamarca	21	23	7	6	23	24	6	9	43	39	8.257	11.935
115 Australia	19	18	7	7	23	19	5	8	46	48	24.857	29.059
116 Suecia	9	9	6	3	28	32	5	7	52	50	23.781	27.151
117 Canadá	15	14	8	7	19	22	6	7	52	49	34.285	46.210
118 Noruega	15	12	6	3	27	28	5	8	47	49	7.521	8.628
119 Estados Unidos	9	10	7	6	30	33	7	9	46	42	448.167	592.504
120 Suiza	12	15	9	8	26	25	8	12	45	40	..	..
Países de Europa Oriental con economía no de mercado												
121 Hungría	11	11	15	11	25	29	8	11	41	38	4.257	8.343
122 Polonia	22	18	19	15	23	29	7	8	29	30	..	..
123 Albania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Bulgaria	30	20	17	14	11	20	6	7	36	39	..	..
125 Checoslovaquia	11	8	12	10	30	39	7	8	40	35	..	..
126 República Dem. Alemana	12	9	15	12	27	34	12	13	35	32	..	..
127 Rumania	25	16	8	9	21	34	9	11	36	30	..	..
128 URSS	27	22	19	15	19	29	5	6	29	28	..	..

a. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1982, y no a 1983.

Cuadro 8. Energía comercial

	Tasas medias de crecimiento anual (porcentajes)				Consumo de energía per cápita (kg de equivalente en petróleo)		Importaciones de energía como porcen- taje de las exporta- ciones de mercancías	
	Producción de energía		Consumo de energía		1965	1984	1965	1984 ^a
	1965-73 ^a	1973-84	1965-73	1973-84				
Países de bajos ingresos	10,0 p	6,1 p	9,7 p	5,3 p	130 p	288 p	8 p	..
China e India	10,1 p	6,0 p	10,2 p	5,5 p	147 p	360 p	..	17 p
Otros de bajos ingresos	7,8 p	6,7 p	6,1 p	3,1 p	67 p	79 p	7 p	..
África al Sur del Sahara	10,4 p	6,5 p	9,3 p	0,9 p	46 p	56 p	8 p	..
1 Etiopía	11,1	6,0	11,4	3,4	10	17	8	48
2 Bangladesh	..	13,0	..	7,9	..	40	..	20
3 Malí	80,5	13,2	4,6	6,5	15	26	16	..
4 Zaire	4,8	8,8	6,0	1,2	67	77	6	..
5 Burkina Faso	..	..	8,0	9,5	8	21	11	86
6 Nepal	27,2	10,9	8,8	8,6	6	16	..	49
7 Birmania	9,6	6,9	6,5	4,8	39	71	4	..
8 Malawi	31,1	8,0	8,3	3,6	25	43	7	..
9 Níger	..	..	14,7	11,2	8	42	9	..
10 Tanzania	6,8	6,2	10,5	-2,0	37	38	..	..
11 Burundi	..	28,5	5,6	12,2	5	17	11	..
12 Uganda	3,7	-3,1	8,4	-5,2	36	22	..	..
13 Togo	-6,1	31,6	12,9	10,0	25	109	6	..
14 República Centroafricana	10,6	3,5	9,8	4,5	22	33	7	..
15 India	3,7	7,9	5,1	6,5	100	187	8	59
16 Madagascar	8,6	3,4	13,6	0,5	33	45	8	32
17 Somalia	..	..	9,3	14,9	15	83	9	..
18 Benin	..	..	19,7	1,8	21	43	14	53
19 Rwanda	15,7	-1,2	11,4	14,7	8	43	10	..
20 China	11,8	5,6	11,9	5,3	178	485	..	1
21 Kenia	9,9	14,1	7,1	1,0	114	111	..	51
22 Sierra Leona	..	..	4,6	3,5	104	77	11	63
23 Haití	..	9,0	6,2	6,2	25	55	..	..
24 Guinea	17,1	1,8	2,3	1,3	56	52	..	..
25 Ghana	43,4	-1,9	15,0	-1,8	76	101	6	..
26 Sri Lanka	12,0	6,7	5,2	3,3	107	143	6	33
27 Sudán	14,7	7,9	12,1	-3,0	67	62	5	..
28 Pakistán	5,1	8,7	1,4	6,9	136	188	7	56
29 Senegal	..	..	8,0	4,0	79	118	8	..
30 Afganistán	46,7	0,1	7,1	1,6	30	48	8	..
31 Bután	..	..	..	..	..	..	..	..
32 Chad	..	..	..	..	..	..	23	..
33 Kampuchea Democrática	..	..	19,8	0,9	19	58	7	..
34 República Dem. Pop. Lao	..	16,9	16,6	-0,9	22	35	..	..
35 Mozambique	4,6	11,9	9,3	0,9	81	93	13	..
36 Viet Nam	-3,4	5,1	6,7	-1,5	106	88	..	..
Países de ingresos medianos	8,5 p	0,3 p	7,9 p	5,1 p	384 p	743 p	8 p	21 p
Exportadores de petróleo	9,1 p	-1,2 p	6,9 p	6,9 p	300 p	615 p	5 p	9 p
Importadores de petróleo	6,0 p	5,5 p	8,4 p	4,2 p	453 p	856 p	10 p	27 p
África al Sur del Sahara	30,5 p	-2,3 p	7,8 p	6,1 p	89 p	175 p	5 p	..
Ingresos medianos bajos	16,2 p	2,5 p	7,6 p	5,6 p	200 p	399 p	9 p	..
37 Mauritania	..	..	16,0	3,2	48	127	2	..
38 Liberia	37,0	1,0	16,1	2,0	181	358	6	17
39 Zambia	18,6	5,7	-0,1	1,6	464	422	5	5
40 Lesotho	..	..	..	..	..	..	..	..
41 Bolivia	17,8	(.)	5,2	5,8	156	276	1	..
42 Indonesia	12,7	3,3	6,6	8,0	91	205	3	20
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	..	16,5	21,7	7	117	..	..
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	..	..	-10,7	7,0	982	682	63	..
45 Côte d'Ivoire	0,5	44,3	10,9	4,1	109	161	5	16
46 Filipinas	4,6	21,8	9,0	2,3	160	271	12	44
47 Marruecos	2,6	-0,7	8,9	5,0	124	256	5	47
48 Honduras	15,6	9,9	10,4	3,5	111	205	5	28
49 El Salvador	2,1	13,3	5,7	2,9	140	188	5	57
50 Papua Nueva Guinea	16,5	8,0	20,3	4,1	56	232	7	25
51 Egipto, Rep. Árabe de	10,0	15,6	-0,7	11,2	313	562	11	10
52 Nigeria	33,4	-4,5	7,1	12,2	34	129	7	3
53 Zimbabue	1,1	-2,6	10,7	0,4	441	468	(.)	..
54 Camerún	1,2	44,1	6,5	8,3	67	138	6	3
55 Nicaragua	4,8	3,8	9,8	0,7	187	234	6	46
56 Tailandia	11,0	17,4	14,7	5,9	80	320	11	33
57 Botswana	8,4	7,0	7,8	8,2	207	409	..	..
58 República Dominicana	4,9	34,8	18,6	2,4	130	386	7	71
59 Perú	2,0	10,2	5,2	3,6	403	575	3	3
60 Mauricio	3,1	0,8	11,9	-0,1	163	308	6	23
61 Congo, Rep. Popular del	39,5	11,3	10,9	5,9	90	233	8	..
62 Ecuador	36,6	3,0	9,3	14,8	163	796	11	1
63 Jamaica	-1,8	2,7	10,2	-3,0	707	919	12	54
64 Guatemala	18,3	21,1	7,1	2,0	148	178	9	..
65 Turquía	5,7	3,9	10,0	4,5	258	634	12	53

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Tasas medias de crecimiento anual (porcentajes)				Consumo de energía per cápita (kg de equivalente en petróleo)		Importaciones de energía como porcen- taje de las exporta- ciones de mercancías	
	Producción de energía		Consumo de energía		1965	1984	1965	1984 ^b
	1965-73 ^a	1973-84	1965-73	1973-84				
66 Costa Rica	10,2	9,3	12,2	2,7	267	486	8	22
67 Paraguay	..	8,2	9,1	8,9	86	231	14	..
68 Túnez	58,7	3,9	8,7	7,8	170	495	12	19
69 Colombia	2,2	3,9	6,6	5,3	413	758	1	14
70 Jordania	..	..	4,3	14,8	226	813	33	74
71 República Árabe Siria	164,4	3,3	9,7	11,8	212	799	13	..
72 Angola	47,1	0,5	10,6	3,9	111	197	2	..
73 Cuba	7,2	12,9	5,6	3,5	604	1.083	12	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	9,3	3,0	9,5	3,5	504	2.058	..	..
75 Líbano	2,4	-0,7	6,1	-3,8	713	656	50	..
76 Mongolia	11,2	8,4	9,1	8,8	..	1.168	..	..
Ingresos medianos altos	6,6 p	-0,6 p	8,1 p	4,9 p	630 p	1.221 p	8 p	19 p
77 Chile	4,1	2,0	7,2	0,8	657	796	5	..
78 Brasil	8,7	9,4	11,6	4,7	286	753	14	30
79 Portugal	3,8	0,3	8,7	3,7	506	1.215	13	44
80 Malasia	60,8	16,7	8,5	7,0	312	716	10	12
81 Panamá	2,7	15,2	8,2	-3,5	517	504	..	138
82 Uruguay	5,2	10,1	1,8	0,3	765	738	13	28
83 México	4,5	15,9	7,2	7,9	622	1.308	4	1
84 Corea, República de	2,9	5,0	15,3	8,4	237	1.171	18	25
85 Yugoslavia	3,5	3,8	6,8	3,5	898	1.845	7	34
86 Argentina	6,4	4,4	5,9	2,6	975	1.460	8	6
87 Sudáfrica	3,5	7,7	5,2	4,1	1.776	2.237	10	(.)
88 Argelia	6,7	3,3	6,1	15,6	226	1.140	(.)	2
89 Venezuela	0,1	-3,3	4,3	4,5	2.269	2.509	(.)	..
90 Grecia	12,2	9,3	11,6	3,7	615	1.858	29	54
91 Israel	53,4	-33,2	6,1	2,2	1.574	1.890	13	25
92 Hong Kong	..	..	9,7	7,4	424	1.162	4	6
93 Trinidad y Tabago	0,6	0,2	3,4	6,1	2.554	4.107	59	4
94 Singapur	..	..	20,5	4,4	670	2.520	17	33
95 Irán, Rep. Islámica del	16,3	-11,6	13,3	1,4	537	1.044	(.)	..
96 Iraq	4,5	-7,1	6,2	6,4	399	692	(.)	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	11,7 p	-3,7 p	11,2 p	8,8 p	1.721 p	3.593 p	(.) p	..
97 Omán	57,2	4,6	89,7	8,5	14	2.405	..	1
98 Libia	8,6	-4,8	14,8	18,3	222	3.107	2	..
99 Arabia Saudita	15,7	-3,0	12,4	7,4	1.759	3.802	(.)	(.)
100 Kuwait	4,3	-9,1	2,6	2,8	..	3.974	(.)	(.)
101 Emiratos Arabes Unidos	24,1	-2,2	65,3	18,6	108	5.369	..	3
Países industriales con economía de mercado	3,3 p	1,9 p	5,2 p	0,1 p	3.745 p	4.877 p	11 p	20 p
102 España	3,5	3,6	8,7	1,9	901	1.801	31	46
103 Irlanda	-1,4	13,4	5,8	2,7	1.504	2.395	14	12
104 Italia	2,1	0,6	7,0	(.)	1.568	2.487	16	32
105 Nueva Zelanda	4,5	4,8	4,7	1,7	2.622	4.005	7	15
106 Reino Unido	-0,7	7,8	2,6	-1,3	3.481	3.441	13	15
107 Bélgica	-9,0	4,6	6,0	-0,9	3.402	4.402	9	20
108 Austria	-0,2	0,1	6,6	0,4	2.060	3.345	10	19
109 Países Bajos	25,7	-1,0	9,1	-0,9	3.134	4.744	12	22
110 Francia	-3,1	6,1	6,0	0,5	2.468	3.516	16	27
111 Japón	-2,0	4,1	12,2	0,4	1.474	3.135	19	35
112 Finlandia	0,3	13,0	8,4	2,3	2.233	4.944	11	23
113 Alemania, Rep. Federal de	-0,1	0,2	4,9	-0,3	3.197	4.238	8	18
114 Dinamarca	-32,5	36,5	4,8	-1,0	2.911	3.495	13	19
115 Australia	16,0	4,3	6,4	1,8	3.287	4.763	10	9
116 Suecia	2,8	6,0	4,5	0,4	4.162	5.728	12	18
117 Canadá	9,5	1,7	6,1	1,8	6.007	9.148	7	6
118 Noruega	6,0	15,2	5,4	2,6	4.650	8.575	11	8
119 Estados Unidos	3,0	0,7	4,0	-0,1	6.535	7.302	8	29
120 Suiza	2,5	3,9	6,0	0,9	2.501	3.777	8	12
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	4,3 p	3,4 p	4,6 p	3,0 p	2.523 p	4.360 p	..	..
121 Hungría	0,4	1,5	3,3	2,7	1.825	2.986	12	21
122 Polonia	4,5	1,0	4,8	2,2	2.027	3.197	..	21
123 Albania	14,2	7,0	7,2	7,5	415	1.062	..	..
124 Bulgaria	0,8	4,7	7,7	3,9	1.788	4.366	..	..
125 Checoslovaquia	1,1	0,8	3,6	1,2	3.374	4.489	..	30
126 República Dem. Alemana	0,6	2,0	2,5	1,3	3.762	5.225	..	..
127 Rumania	5,6	2,0	7,8	3,4	1.536	3.346	..	..
128 URSS	4,7	3,8	4,7	3,3	2.603	4.627	..	..

a. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1966-73, y no a 1965-73. b. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1982 ó 1983, y no a 1984.

Cuadro 9. Crecimiento del comercio de mercancías

	Comercio de mercancías (millones de dólares)		Tasas medias de crecimiento anual ^a (porcentajes)				Relación de intercambio (1980 = 100)	
	Exportaciones 1984	Importaciones 1984 ^b	Exportaciones		Importaciones		1982	1984
			1965-73	1973-84 ^c	1965-73	1973-84 ^c		
Países de bajos ingresos	48.319 t	64.903 t	1,7 p	5,4 p	-1,2 p	5,0 p	89 m	100 m
China e India	34.259 t	41.152 t	..	7,9 p	..	8,1 p	105 m	104 m
Otros de bajos ingresos	14.060 t	23.751 t	1,5 p	1,4 p	1,3 p	1,3 p	88 m	99 m
África al Sur del Sahara	7.892 t	12.129 t	3,0 p	-0,8 p	4,4 p	-1,4 p	88 m	99 m
1 Etiopía	417	826	2,9	0,4	-0,2	4,6	90	104
2 Bangladesh	934	2.042	-6,6	2,9	-8,3	4,2	105	106
3 Mali	167	344	13,1	4,7	8,5	3,2	105	116
4 Zaire	1.584	1.115	6,4	4,1	9,4	-4,5	79	84
5 Burkina Faso	91	255	-1,0	0,9	7,5	2,9	100	117
6 Nepal	111	437	..	..	..	..	..	..
7 Birmania	378	239	-4,9	3,2	-6,7	-1,8	86	89
8 Malawi	309	268	3,8	2,4	6,4	-1,5	107	137
9 Níger	311	361	6,1	17,8	4,4	8,8	88	81
10 Tanzania	456	782	0,9	-4,7	7,1	-4,3	88	94
11 Burundi	98	186	..	..	..	..	..	..
12 Uganda	399	392	0,2	-6,2	-2,5	2,2	75	98
13 Togo	240	271	4,1	5,2	6,6	4,7	84	88
14 República Centroafricana	115	178	-0,6	1,4	-0,3	2,6	94	99
15 India	9.437	15.002	2,4	3,3	-5,7	5,4	104	107
16 Madagascar	349	480	5,4	-4,6	1,5	-4,0	80	105
17 Somalia	61	413	5,7	-0,7	5,1	5,9	94	93
18 Benin	112	363	14,3	-1,9	12,1	1,8	77	116
19 Rwanda	83	290	6,5	2,5	4,6	11,6	64	71
20 China	24.822	26.150	..	10,1	..	10,2	106	101
21 Kenia	1.078	1.547	3,8	-2,3	5,9	-1,7	92	101
22 Sierra Leona	148	166	3,7	-5,5	1,0	-6,8	85	95
23 Haití	207	338	..	..	..	..	..	..
24 Guinea	457	313	..	..	..	..	..	..
25 Ghana	571	591	3,5	-4,0	-3,3	-7,4	84	99
26 Sri Lanka	1.454	1.847	-4,7	3,5	-3,3	4,6	88	111
27 Sudán	732	1.417	3,8	-0,2	4,9	1,2	87	96
28 Pakistán	2.592	5.873	3,7	7,4	-2,9	7,5	93	88
29 Senegal	416	1.039	-1,3	-0,8	5,6	-1,2	91	98
30 Afganistán	..	..	5,9	6,5	-0,7	4,4	99	114
31 Bhután	..	..	..	..	..	..	..	..
32 Chad	..	..	-2,4	-2,9	8,4	-7,7	101	108
33 Kampuchea Democrática	..	..	..	..	..	..	..	..
34 República Dem. Pop. Lao	11	48	..	..	..	..	..	..
35 Mozambique	185	532	3,6	-10,7	7,2	-4,7	84	104
36 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de ingresos medianos	355.439 t	346.948 t	6,3 p	0,8 p	8,4 p	4,4 p	94 m	95 m
Exportadores de petróleo	149.298 t	121.676 t	6,2 p	-4,2 p	6,0 p	6,8 p	106 m	99 m
Importadores de petróleo	205.793 t	225.272 t	6,7 p	7,3 p	9,4 p	3,2 p	89 m	94 m
África al Sur del Sahara	25.485 t	17.923 t	8,2 p	-5,0 p	6,8 p	4,9 p	94 m	101 m
Ingresos medianos bajos	96.964 t	111.245 t	7,0 p	0,7 p	4,9 p	4,9 p	91 m	95 m
37 Mauritania	297	246	9,7	2,0	15,4	-0,7	101	95
38 Liberia	452	363	8,9	-2,3	3,7	-5,1	93	102
39 Zambia	824	690	-0,3	-2,4	3,0	-7,9	72	74
40 Lesotho ^d	..	..	..	..	..	..	..	..
41 Bolivia	773	631	5,2	-3,5	0,9	-1,8	94	91
42 Indonesia	21.888	13.882	11,1	1,4	14,0	10,5	105	101
43 Yemen, Rep. Árabe del	9	1.401	..	..	..	..	..	..
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	379	825	..	..	..	..	..	..
45 Côte d'Ivoire	2.703	1.507	6,9	-2,2	8,0	-1,7	91	101
46 Filipinas	5.391	6.365	4,2	5,6	3,0	2,3	89	101
47 Marruecos	2.172	3.907	6,0	3,6	6,2	2,1	89	85
48 Honduras	746	954	3,6	3,0	3,1	0,5	80	93
49 El Salvador	708	970	2,7	1,8	2,1	-2,0	70	72
50 Papua Nueva Guinea	897	1.114	..	..	..	..	..	..
51 Egipto, Rep. Árabe de	5.286	14.596	3,8	6,2	-3,9	15,3	111	100
52 Nigeria	14.295	10.500	8,8	-6,5	8,7	10,1	111	101
53 Zimbabue	1.167	1.144	..	..	..	..	..	..
54 Camerún	2.080	1.239	4,2	2,3	6,3	3,9	73	85
55 Nicaragua	385	826	2,7	-0,6	2,0	-2,9	64	70
56 Tailandia	7.413	10.518	6,9	10,4	4,4	5,9	77	81
57 Botswana ^d	..	..	..	..	..	..	..	..
58 República Dominicana	868	1.257	10,9	1,6	13,3	-0,9	82	95
59 Perú	3.147	2.212	-2,1	9,3	-2,0	-0,1	85	84
60 Mauricio	373	472	4,2	4,8	4,5	-0,7	94	93
61 Congo, Rep. Popular del	1.265	759	-2,6	5,6	-0,1	11,9	113	104
62 Ecuador	2.581	1.716	3,4	-3,1	8,5	3,9	105	98
63 Jamaica	745	1.146	3,7	-3,0	6,6	-4,6	87	86
64 Guatemala	1.129	1.278	5,1	3,9	3,6	-0,5	71	80
65 Turquía	7.134	10.663	..	11,4	..	2,8	88	90

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Comercio de mercancías (millones de dólares)		Tasas medias de crecimiento anual ^a (porcentajes)				Relación de intercambio (1980 = 100)	
	Exportaciones 1984	Importaciones 1984 ^b	Exportaciones		Importaciones		1982	1984
			1965-73	1973-84 ^c	1965-73	1973-84 ^c		
66 Costa Rica	978	1.085	10,3	2,3	8,6	-2,4	89	103
67 Paraguay	381	564	6,6	4,6	4,7	4,2	84	95
68 Túnez	1.796	3.115	8,6	2,5	7,6	6,4	96	91
69 Colombia	3.483	4.492	5,4	2,8	5,4	9,1	95	97
70 Jordania	755	2.689	5,0	17,6	3,9	11,8	102	95
71 República Árabe Siria	1.853	4.116	1,0	-3,1	8,9	8,0	110	105
72 Angola	2.029	1.003	12,6	-6,7	8,3	1,2	106	102
73 Cuba	...	...	1,3	3,3	3,6	-0,6	...	...
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	...	...	...	...	...	...	...	...
75 Líbano	582	3.000	14,3	-3,4	5,7	3,3	94	91
76 Mongolia	...	...	...	...	...	...	...	...
Ingresos medianos altos	258.475 t	235.703 t	6,1 p	0,9 p	10,0 p	4,1 p	96 m	97 m
77 Chile	3.650	3.191	-1,4	8,8	2,2	3,0	79	80
78 Brasil	27.005	15.209	10,0	8,1	18,4	-3,4	95	103
79 Portugal	5.208	7.975	2,8	5,2	15,1	2,1	87	98
80 Malasia	16.407	14.060	8,0	7,5	4,4	8,9	85	93
81 Panamá	417	1.423	1,0	-7,1	6,5	-4,6	84	84
82 Uruguay	925	776	-3,0	8,0	2,9	0,6	85	85
83 México	24.054	11.267	1,0	19,2	5,8	3,2	110	100
84 Corea, República de	29.248	30.609	31,7	15,1	22,4	9,7	100	100
85 Yugoslavia	10.255	11.996	7,7	4,9	12,3	0,4	109	110
86 Argentina	8.017	4.585	2,3	5,7	5,4	-1,1	89	97
87 Sudáfrica ^d	17.632	16.364	1,6	7,9	6,5	5,7	87	86
88 Argelia	12.622	10.286	2,9	-0,5	12,1	5,7	113	99
89 Venezuela	13.340	7.594	0,2	-6,1	4,8	2,9	114	99
90 Grecia	4.864	9.616	13,4	2,1	9,6	0,7	95	97
91 Israel	5.804	8.289	12,1	7,9	13,0	1,4	93	84
92 Hong Kong	28.317	28.567	11,7	12,9	10,6	9,3	110	109
93 Trinidad y Tabago	2.194	2.101	-1,1	-8,0	2,0	-5,7	98	93
94 Singapur	24.055	28.565	11,0	7,1	9,8	7,1	100	101
95 Irán, Rep. Islámica del	13.218	13.250	12,4	-15,9	12,6	3,5	100	93
96 Iraq	11.243	9.980	1,1	-8,3	4,8	15,9	121	107
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	88.380 t	59.328 t	10,9 p	-7,8 p	10,2 p	16,3 p	116 m	106 m
97 Omán	4.413	2.745	...	...	...	...	...	...
98 Libia	11.136	8.161	10,1	-8,6	14,2	6,0	108	97
99 Arabia Saudita	46.845	33.696	15,0	-6,8	10,4	24,1	128	116
100 Kuwait	11.882	7.696	5,9	-11,3	6,4	11,7	118	107
101 Emiratos Árabes Unidos	14.104	7.030	18,3	-2,6	9,1	11,8	115	105
Países industriales con economía de mercado	1.999.846 t	1.232.192 t	9,5 p	4,2 p	10,1 p	3,2 p	100 m	101 m
102 España	23.283	28.607	15,8	...	7,0	...	...	...
103 Irlanda	9.627	9.658	8,4	8,5	7,8	5,1	101	104
104 Italia	73.358	81.971	10,2	4,6	10,7	2,5	95	96
105 Nueva Zelanda	5.508	6.181	6,0	4,3	4,0	1,0	98	96
106 Reino Unido	94.306	105.688	5,0	4,2	6,5	3,6	100	99
107 Bélgica ^e	51.416	54.746	10,3	3,1	10,9	2,3	95	94
108 Austria	15.712	19.573	11,2	6,1	10,6	4,6	100	101
109 Países Bajos	65.874	62.136	12,7	2,9	10,3	1,9	102	102
110 Francia	93.164	103.613	11,4	4,4	11,8	4,3	97	100
111 Japón	170.038	134.257	14,7	7,5	14,9	1,6	103	109
112 Finlandia	13.498	12.435	7,6	5,1	7,6	1,6	101	102
113 Alemania, Rep. Federal de	171.014	152.872	10,7	4,5	11,3	3,9	97	96
114 Dinamarca	15.486	16.536	6,6	4,8	7,1	1,1	98	99
115 Australia	22.720	22.659	9,3	3,0	6,8	3,4	98	95
116 Suecia	29.258	26.331	7,9	1,3	5,4	1,1	99	103
117 Canadá	84.938	73.230	9,5	4,3	9,4	2,1	95	94
118 Noruega	18.914	13.885	8,3	6,4	8,2	3,1	111	117
119 Estados Unidos	216.008	338.189	6,8	2,3	9,4	3,8	106	112
120 Suiza	25.724	29.625	6,7	3,4	11,8	4,3	111	106
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	180.033 t	161.826 t	8,0 p	4,9 p	7,0 p	4,4 p	...	...
121 Hungría	8.560	8.084	10,3	8,4	10,0	8,0	97	93
122 Polonia	11.647	10.547	-0,3	2,6	-1,7	-1,0	97	...
123 Albania	...	...	...	...	...	...	...	...
124 Bulgaria	12.850	12.715	11,3	11,5	9,3	5,6	...	...
125 Checoslovaquia	17.196	17.080	6,9	5,5	6,7	1,6	93	...
126 República Dem. Alemana	24.890	22.940	9,6	6,5	10,1	3,7	...	...
127 Rumania	13.241	9.836	...	...	...	...	...	...
128 URSS	91.649	80.624	9,8	4,1	9,6	6,7	...	...

a. Véanse las notas técnicas. b. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1983, y no a 1984. c. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1973-83, y no a 1973-84. d. Las cifras corresponden a la Unión Aduanera de África Meridional que comprende a Sudáfrica, Namibia, Lesotho, Botswana y Swazilandia. No se incluye el comercio entre los territorios participantes. e. Incluye a Luxemburgo.

Cuadro 10. Estructura de las exportaciones de mercancías

	Participaciones porcentuales en las exportaciones de mercancías									
	Combustibles, minerales y metales		Otros productos primarios		Textiles y vestuario		Maquinaria y equipo de transporte		Otras manufacturas	
	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a
Países de bajos ingresos	12 p	21 p	65 p	24 p	15 p	18 p	1 p	6 p	8 p	32 p
China e India	12 p	21 p	65 p	24 p	15 p	18 p	1 p	6 p	8 p	32 p
Otros de bajos ingresos	12 p	21 p	65 p	24 p	15 p	18 p	1 p	6 p	8 p	32 p
África al Sur del Sahara	19 p	21 p	73 p	24 p	15 p	18 p	1 p	6 p	8 p	32 p
1 Etiopía	(.)	8	100	91	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	1
2 Bangladesh	(.)	4	...	35	(.)	48	(.)	2	(.)	12
3 Malí	1	...	96	...	1	...	1	...	1	...
4 Zaire	72	...	20	...	(.)	...	(.)	...	8	...
5 Burkina Faso	1	(.)	94	89	2	2	1	4	1	4
6 Nepal	...	5	...	43	...	28	...	1	...	23
7 Birmania	5	...	94	...	(.)	...	(.)	...	(.)	...
8 Malawi	(.)	...	99	...	(.)	...	(.)	...	1	...
9 Níger	(.)	...	95	...	1	...	1	...	3	...
10 Tanzania	1	...	86	...	(.)	...	(.)	...	13	...
11 Burundi	(.)	...	94	...	(.)	...	(.)	...	5	...
12 Uganda	13	...	86	...	(.)	...	(.)	...	1	...
13 Togo	33	...	62	...	(.)	...	1	...	4	...
14 República Centroafricana	1	...	45	...	(.)	...	(.)	...	54	...
15 India	10	18	41	29	36	14	1	7	12	31
16 Madagascar	4	12	90	81	1	4	1	1	4	2
17 Somalia	(.)	...	86	...	(.)	...	4	...	10	...
18 Benin	1	...	94	...	(.)	...	2	...	3	...
19 Rwanda	40	...	60	...	(.)	...	(.)	...	1	...
20 China	...	22	...	21	...	19	...	6	...	32
21 Kenya	13	22	77	65	(.)	(.)	(.)	2	9	11
22 Sierra Leona	25	29	14	28	(.)	(.)	(.)	(.)	60	42
23 Haití	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
24 Guinea	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
25 Ghana	13	...	85	...	(.)	...	1	...	2	...
26 Sri Lanka	2	10	97	60	(.)	19	(.)	1	1	9
27 Sudán	1	...	98	...	(.)	...	1	...	(.)	...
28 Pakistán	2	2	62	34	29	50	1	1	6	13
29 Senegal	9	...	88	...	1	...	1	...	2	...
30 Afganistán	(.)	...	87	...	13	...	0	...	(.)	...
31 Bhután	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
32 Chad	5	...	92	...	(.)	...	(.)	...	3	...
33 Kampuchea Democrática	(.)	...	99	...	(.)	...	(.)	...	(.)	...
34 República Dem. Pop. Lao	62	...	32	...	(.)	...	(.)	...	6	...
35 Mozambique	14	...	84	...	1	...	(.)	...	1	...
36 Viet Nam	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Países de ingresos medianos	36 p	31 p	48 p	23 p	4 p	9 p	2 p	14 p	10 p	23 p
Exportadores de petróleo	60 p	68 p	34 p	16 p	2 p	2 p	1 p	7 p	4 p	7 p
Importadores de petróleo	19 p	12 p	57 p	26 p	6 p	13 p	4 p	17 p	14 p	32 p
África al Sur del Sahara	44 p	21 p	50 p	24 p	1 p	18 p	1 p	6 p	5 p	32 p
Ingresos medianos bajos	27 p	46 p	66 p	33 p	2 p	7 p	1 p	2 p	5 p	12 p
37 Mauritania	94	...	5	...	(.)	...	1	...	(.)	...
38 Liberia	72	68	25	31	(.)	(.)	1	(.)	2	1
39 Zambia	97	...	3	...	(.)	...	(.)	...	(.)	...
40 Lesotho ^b	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
41 Bolivia	93	...	3	...	(.)	...	(.)	...	4	...
42 Indonesia	43	80	53	12	(.)	1	3	1	1	6
43 Yemen, Rep. Árabe del	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	79	...	15	...	2	...	2	...	2	...
45 Côte d'Ivoire	2	12	93	77	1	3	1	2	3	6
46 Filipinas	11	13	84	36	1	7	(.)	5	5	38
47 Marruecos	40	37	55	31	1	14	(.)	2	4	16
48 Honduras	6	7	90	84	1	1	(.)	(.)	3	7
49 El Salvador	2	5	81	55	6	15	1	3	10	22
50 Papua Nueva Guinea	(.)	51	90	40	(.)	(.)	(.)	2	10	7
51 Egipto, Rep. Árabe de	8	70	71	22	15	4	(.)	(.)	5	5
52 Nigeria	32	...	65	...	(.)	...	0	...	2	...
53 Zimbabue	45	...	40	...	6	...	1	...	8	...
54 Camerún	17	68	77	27	(.)	1	3	1	2	3
55 Nicaragua	4	1	90	91	(.)	(.)	(.)	(.)	5	7
56 Tailandia	11	6	84	62	(.)	11	(.)	6	4	15
57 Botswana ^b	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
58 República Dominicana	10	(.)	88	76	(.)	(.)	(.)	4	2	19
59 Perú	45	69	54	17	(.)	8	(.)	1	1	5
60 Mauricio	(.)	(.)	100	69	(.)	23	(.)	1	(.)	7
61 Congo, Rep. Popular del	4	...	45	...	(.)	...	2	...	49	...
62 Ecuador	2	64	96	33	1	(.)	(.)	1	2	2
63 Jamaica	28	22	41	18	4	3	(.)	4	27	54
64 Guatemala	(.)	...	86	...	4	...	1	...	9	...
65 Turquía	9	9	89	45	1	26	(.)	5	1	16

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

Participaciones porcentuales en las exportaciones de mercancías

	Combustibles, minerales y metales		Otros productos primarios		Textiles y vestuario		Maquinaria y equipo de transporte		Otras manufacturas	
	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a
66 Costa Rica	(.)	1	84	71	2	3	1	4	13	21
67 Paraguay	(.)	..	92	..	(.)	..	(.)	..	8	..
68 Túnez	31	48	51	8	2	20	(.)	4	16	20
69 Colombia	18	15	75	66	2	4	(.)	1	4	14
70 Jordania	27	26	54	26	1	3	11	14	6	32
71 República Árabe Siria	1	..	89	..	7	..	1	..	2	..
72 Angola	6	..	76	..	(.)	..	1	..	17	..
73 Cuba	4	..	92	..	(.)	..	..	..	4	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
75 Líbano	14	..	52	..	2	..	14	..	18	..
76 Mongolia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Ingresos medianos altos	42 p	26 p	37 p	19 p	5 p	10 p	3 p	18 p	12 p	27 p
77 Chile	89	..	7	..	(.)	..	1	..	4	..
78 Brasil	9	15	83	44	1	3	2	14	6	23
79 Portugal	4	6	34	18	24	28	3	15	34	32
80 Malasia	35	35	59	43	(.)	2	2	14	4	6
81 Panamá	..	23	..	64	..	6	..	(.)	..	7
82 Uruguay	(.)	(.)	95	70	2	13	(.)	1	3	15
83 México	22	64	62	9	3	1	1	16	13	10
84 Corea, República de	15	3	25	6	27	25	3	32	29	34
85 Yugoslavia	10	8	33	16	8	9	24	31	25	36
86 Argentina	1	6	93	78	(.)	1	1	3	4	12
87 Sudáfrica ^b	24	14	44	12	1	1	3	3	28	70
88 Argelia	57	99	39	(.)	(.)	(.)	2	(.)	2	1
89 Venezuela	97	..	1	..	(.)	..	(.)	..	2	..
90 Grecia	8	1	78	35	3	22	2	3	8	24
91 Israel	6	..	28	16	9	6	2	17	54	57
92 Hong Kong	2	2	11	6	43	33	6	22	37	36
93 Trinidad y Tobago	84	84	9	2	(.)	(.)	(.)	3	7	11
94 Singapur	21	31	44	13	6	4	10	31	18	22
95 Irán, Rep. Islámica del	88	..	8	..	4	..	(.)	..	1	..
96 Iraq	95	..	4	..	(.)	..	(.)	..	1	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	98 p	95 p	1 p	(.) p	(.) p	(.) p	1 p	2 p	(.) p	2 p
97 Omán	..	95	..	1	..	(.)	..	4	..	1
98 Libia	99	99	1	(.)	(.)	(.)	1	(.)	(.)	1
99 Arabia Saudita	98	99	1	(.)	(.)	(.)	1	1	1	(.)
100 Kuwait	98	76	1	2	(.)	1	1	6	(.)	15
101 Emiratos Árabes Unidos	99	92	1	1	(.)	1	(.)	3	(.)	4
Países industriales con economía de mercado	9 p	12 p	21 p	14 p	7 p	4 p	31 p	38 p	32 p	32 p
102 España	9	13	51	18	6	5	10	26	24	39
103 Irlanda	3	3	63	30	7	6	5	27	22	34
104 Italia	8	7	14	8	15	12	30	32	33	41
105 Nueva Zelanda	1	6	94	72	(.)	3	(.)	4	5	15
106 Reino Unido	7	26	10	9	7	3	41	31	35	32
107 Bélgica ^c	13	13	11	12	12	7	20	22	44	46
108 Austria	8	5	17	10	12	9	20	29	43	46
109 Países Bajos	12	26	32	24	9	4	21	16	26	30
110 Francia	8	7	21	19	10	5	26	35	35	34
111 Japón	2	1	7	2	17	4	31	58	43	35
112 Finlandia	3	9	40	17	2	5	12	25	43	44
113 Alemania, Rep. Federal de	7	6	5	7	5	5	46	46	37	36
114 Dinamarca	2	6	55	36	4	5	22	25	17	28
115 Australia	13	42	73	35	1	1	5	6	9	16
116 Suecia	9	10	23	12	2	2	35	41	30	34
117 Canadá	28	23	35	22	1	1	15	35	21	20
118 Noruega	21	62	28	9	2	1	17	14	32	15
119 Estados Unidos	8	8	27	22	3	2	37	44	26	24
120 Suiza	3	3	7	4	10	7	30	34	50	52
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Hungría	5	12	25	25	9	6	32	30	28	26
122 Polonia	..	26	..	10	..	4	..	41	..	19
123 Albania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Bulgaria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Checoslovaquia	..	5	..	6	..	6	..	52	..	31
126 República Dem. Alemana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Rumania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1982, y no a 1983. b. Las cifras corresponden a la Unión Aduanera de África Meridional que comprende a Sudáfrica, Namibia, Lesotho, Botswana y Swazilandia. No se incluye el comercio entre los territorios participantes. c. Incluye a Luxemburgo.

Cuadro 11. Estructura de las importaciones de mercancías

Participaciones porcentuales en las importaciones de mercancías

	Alimentos		Combustibles		Otros productos primarios		Maquinaria y equipo de transporte		Otras manufacturas	
	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a
Países de bajos ingresos	21 p	.. p	5 p	.. p	9 p	.. p	31 p	.. p	34 p	.. p
China e India	..	12 p	..	16 p	..	13 p	..	18 p	..	41 p
Otros de bajos ingresos	20 p	.. p	5 p	.. p	5 p	.. p	27 p	.. p	43 p	..
África al Sur del Sahara	18 p	.. p	6 p	.. p	5 p	.. p	27 p	.. p	44 p	..
1 Etiopía	6	9	6	25	6	4	37	31	44	31
2 Bangladesh	..	20	..	11	..	11	..	23	..	36
3 Mali	20	..	6	..	5	..	23	..	47	..
4 Zaire	18	..	7	..	5	..	33	..	37	..
5 Burkina Faso	23	23	4	17	14	6	19	24	40	30
6 Nepal	..	15	..	11	..	4	..	15	..	56
7 Birmania	15	..	4	..	5	..	18	..	58	..
8 Malawi	15	..	5	..	3	..	21	..	57	..
9 Níger	12	..	6	..	6	..	21	..	55	..
10 Tanzania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
11 Burundi	16	..	6	..	8	..	15	..	55	..
12 Uganda	..	5	..	23	..	1	..	42	..	29
13 Togo	14	..	4	..	5	..	32	..	45	..
14 República Centroafricana	13	..	7	..	2	..	29	..	49	..
15 India	22	7	5	37	14	6	37	17	22	32
16 Madagascar	19	16	5	24	2	3	25	30	48	27
17 Somalia	31	..	5	..	8	..	24	..	33	..
18 Benin	18	16	6	5	7	10	17	22	53	47
19 Rwanda	12	..	7	..	5	..	28	..	50	..
20 China	..	15	..	1	..	18	..	19	..	47
21 Kenya	..	9	..	36	..	4	..	23	..	28
22 Sierra Leona	17	27	9	35	3	2	29	15	41	21
23 Haití	..	26	..	12	..	4	..	21	..	37
24 Guinea	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
25 Ghana	12	..	4	..	3	..	33	..	48	..
26 Sri Lanka	41	17	8	24	4	3	12	26	34	31
27 Sudán	23	..	5	..	4	..	21	..	47	..
28 Pakistán	20	14	3	28	5	6	38	26	34	25
29 Senegal	36	..	6	..	4	..	15	..	38	..
30 Afganistán	17	..	4	..	1	..	8	..	69	..
31 Bhután	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
32 Chad	13	..	20	..	4	..	21	..	42	..
33 Kampuchea Democrática	6	..	7	..	2	..	26	..	58	..
34 República Dem. Pop. Lao	27	..	14	..	6	..	19	..	34	..
35 Mozambique	17	..	8	..	7	..	24	..	45	..
36 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de ingresos medianos	16 p	11 p	8 p	20 p	10 p	7 p	29 p	30 p	38 p	32 p
Exportadores de petróleo	15 p	17 p	6 p	9 p	7 p	5 p	33 p	37 p	39 p	32 p
Importadores de petróleo	16 p	9 p	8 p	24 p	11 p	7 p	27 p	27 p	37 p	33 p
África al Sur del Sahara	12 p	20 p	5 p	6 p	3 p	3 p	33 p	36 p	47 p	36 p
Ingresos medianos bajos	17 p	14 p	7 p	18 p	6 p	5 p	29 p	30 p	41 p	33 p
37 Mauritania	9	..	4	..	1	..	56	..	30	..
38 Liberia	17	25	8	17	3	3	33	26	39	28
39 Zambia	9	9	10	19	3	1	33	34	45	37
40 Lesotho ^b	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
41 Bolivia	19	12	1	2	3	1	34	45	42	40
42 Indonesia	6	8	3	25	2	5	39	35	50	28
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	19	..	39	..	5	..	10	..	26	..
45 Côte d'Ivoire	18	20	6	19	3	3	28	25	46	34
46 Filipinas	20	8	10	27	7	5	33	21	30	39
47 Marruecos	36	15	5	24	10	8	18	26	31	27
48 Honduras	11	10	6	22	1	2	26	18	56	47
49 El Salvador	15	18	5	25	4	3	28	12	48	42
50 Papua Nueva Guinea	23	19	4	19	3	2	25	30	45	30
51 Egipto, Rep. Árabe de	26	30	7	3	12	6	23	29	31	30
52 Nigeria	9	21	6	3	3	3	34	38	48	35
53 Zimbabue	7	..	(.)	..	4	..	41	..	47	..
54 Camerún	11	9	5	4	4	3	28	35	51	49
55 Nicaragua	12	12	5	23	2	1	30	23	51	40
56 Tailandia	6	4	9	24	6	8	31	29	49	35
57 Botswana ^b	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
58 República Dominicana	24	14	10	36	4	3	23	17	40	29
59 Perú	17	18	3	2	5	3	41	45	34	32
60 Mauricio	35	25	5	19	3	5	15	12	42	39
61 Congo, Rep. Popular del	15	17	6	15	1	1	34	25	44	42
62 Ecuador	10	5	9	2	4	6	33	43	44	45
63 Jamaica	21	19	9	29	5	4	23	18	42	30
64 Guatemala	11	..	7	..	2	..	29	..	50	..
65 Turquía	6	2	10	44	10	8	37	21	37	26

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

Participaciones porcentuales en las importaciones de mercancías

	Alimentos		Combustibles		Otros productos primarios		Maquinaria y equipo de transporte		Otras manufacturas	
	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a
66 Costa Rica	9	9	5	20	2	3	29	15	54	53
67 Paraguay	14	13	14	24	2	(.)	37	37	33	26
68 Túnez	16	15	6	12	7	9	31	29	41	35
69 Colombia	8	10	1	13	10	6	45	39	35	32
70 Jordania	28	17	6	19	6	4	18	23	42	36
71 República Árabe Siria	22	..	10	..	9	..	16	..	43	..
72 Angola	17	..	2	..	3	..	24	..	54	..
73 Cuba	29	..	10	..	3	..	15	..	43	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
75 Líbano	28	..	9	..	9	..	17	..	36	..
76 Mongolia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Ingresos medianos altos	15 p	10 p	8 p	21 p	12 p	7 p	29 p	30 p	36 p	32 p
77 Chile	20	..	6	..	10	..	35	..	30	..
78 Brasil	20	8	21	56	9	4	22	16	28	16
79 Portugal	16	14	8	27	19	9	27	26	30	24
80 Malasia	25	9	12	14	10	5	22	44	32	28
81 Panamá	..	9	..	27	..	1	..	26	..	37
82 Uruguay	7	7	17	36	16	6	24	25	36	26
83 México	5	17	2	3	10	6	50	45	33	29
84 Corea, República de	15	8	7	27	26	14	13	29	38	22
85 Yugoslavia	16	6	6	27	19	12	28	24	32	30
86 Argentina	6	4	10	10	21	10	25	32	38	43
87 Sudáfrica ^b	5	3	5	(.)	11	4	42	43	37	50
88 Argelia	27	21	(.)	2	6	6	15	35	52	37
89 Venezuela	12	..	1	..	5	..	44	..	39	..
90 Grecia	15	13	8	27	11	7	35	25	30	28
91 Israel	16	10	6	18	12	5	28	32	38	36
92 Hong Kong	25	12	3	7	13	6	13	21	46	54
93 Trinidad y Tobago	12	17	49	3	2	5	16	37	21	38
94 Singapur	23	7	13	31	19	6	14	30	30	26
95 Irán, Rep. Islámica del	16	..	(.)	..	6	..	36	..	42	..
96 Iraq	24	..	(.)	..	7	..	25	..	44	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	22 p	12 p	2 p	1 p	5 p	3 p	32 p	43 p	40 p	41 p
97 Omán	..	14	..	2	..	3	..	46	..	36
98 Libia	13	..	4	..	3	..	36	..	43	..
99 Arabia Saudita	30	12	1	(.)	5	3	27	43	37	42
100 Kuwait	22	13	1	1	7	3	32	44	39	40
101 Emiratos Árabes Unidos	..	9	..	6	..	3	..	41	..	42
Países industriales con economía de mercado	19 p	10 p	11 p	23 p	20 p	9 p	19 p	26 p	31 p	32 p
102 España	19	12	10	40	16	10	27	18	28	19
103 Irlanda	18	13	8	13	10	5	25	29	39	40
104 Italia	24	14	16	31	24	11	15	18	21	25
105 Nueva Zelanda	7	6	7	18	10	5	33	31	43	39
106 Reino Unido	30	12	11	11	25	10	11	30	23	37
107 Bélgica ^c	14	12	9	18	21	10	24	23	32	38
108 Austria	14	6	7	14	13	8	31	30	35	41
109 Países Bajos	15	15	10	25	13	7	25	21	37	33
110 Francia	19	11	15	24	18	8	20	24	27	33
111 Japón	22	13	20	47	38	17	9	8	11	16
112 Finlandia	10	6	10	27	12	8	35	29	34	31
113 Alemania, Rep. Federal de	22	12	8	21	21	9	13	22	35	36
114 Dinamarca	14	12	11	20	11	7	25	22	39	39
115 Australia	5	5	8	11	10	4	37	38	41	41
116 Suecia	12	7	11	23	12	7	30	30	36	34
117 Canadá	10	7	7	7	9	6	40	51	34	30
118 Noruega	10	7	7	10	12	7	38	37	32	40
119 Estados Unidos	19	8	10	22	20	7	14	32	36	31
120 Suiza	16	8	6	11	11	7	24	27	43	47
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Hungría	12	7	11	23	22	10	27	27	28	33
122 Polonia	..	10	..	26	..	11	..	25	..	27
123 Albania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Bulgaria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Checoslovaquia	..	7	..	30	..	13	..	32	..	19
126 República Dem. Alemana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Rumania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1982, y no a 1983. b. Las cifras corresponden a la Unión Aduanera de África Meridional que comprende a Sudáfrica, Namibia, Lesotho, Botswana y Swazilandia. No se incluye el comercio entre los territorios participantes. c. Incluye a Luxemburgo.

Cuadro 12. Origen y destino de las exportaciones de mercancías

Origen	Destino de las exportaciones de mercancías (porcentajes del total)							
	Países industria- les con economía de mercado		Países de Europa Oriental con econo- mía no de mercado		Países exportadores de petróleo de ingresos altos		Países en desarrollo	
	1965	1984 ^a	1965	1984 ^a	1965	1984 ^a	1965	1984 ^a
Países de bajos ingresos	56 p	50 p	10 p	7 p	2 p	4 p	32 p	40 p
China e India	51 p	46 p	14 p	8 p	2 p	3 p	33 p	44 p
Otros de bajos ingresos	62 p	60 p	5 p	4 p	2 p	6 p	31 p	30 p
África al Sur del Sahara	72 p	68 p	4 p	3 p	1 p	3 p	22 p	25 p
1 Etiopía	78	79	3	1	6	6	14	15
2 Bangladesh	..	51	..	6	..	2	..	41
3 Malí	7	..	4	..	0	..	89	..
4 Zaire	93	92	(.)	(.)	(.)	(.)	7	8
5 Burkina Faso	17	35	0	0	0	0	83	75
6 Nepal	..	21	..	(.)	..	(.)	..	69
7 Birmania	29	30	8	3	1	3	62	64
8 Malawi	69	68	(.)	0	(.)	(.)	30	31
9 Níger	61	56	(.)	(.)	(.)	18	39	26
10 Tanzania	66	61	1	4	1	1	32	35
11 Burundi	24	78	0	4	0	0	76	79
12 Uganda	69	89	2	0	1	2	28	9
13 Togo	92	63	2	5	0	0	6	32
14 República Centroafricana	71	93	0	0	0	0	29	7
15 India	58	59	17	15	2	6	23	20
16 Madagascar	85	72	1	3	(.)	(.)	14	25
17 Somalia	40	10	(.)	0	3	64	57	26
18 Benín	98	80	(.)	0	0	0	12	20
19 Rwanda	86	81	0	0	0	(.)	4	19
20 China	47	41	12	5	2	1	40	52
21 Kenia	69	51	2	1	1	1	28	47
22 Sierra Leona	92	71	(.)	0	(.)	0	8	29
23 Haití	97	96	(.)	(.)	0	0	3	4
24 Guinea	..	89	..	0	..	(.)	..	10
25 Ghana	74	57	18	25	(.)	(.)	9	17
26 Sri Lanka	56	45	9	6	3	6	33	43
27 Sudán	56	40	13	8	4	17	27	35
28 Pakistán	48	47	3	5	4	17	45	31
29 Senegal	92	53	(.)	(.)	0	(.)	7	47
30 Afganistán	47	..	27	..	0	..	25	..
31 Bhután	..	..	..	..	..	..	..	..
32 Chad	64	..	0	..	2	..	34	..
33 Kampuchea Democrática	36	..	6	..	0	..	58	..
34 República Dem. Pop. Lao	9	..	0	..	0	..	91	..
35 Mozambique	24	..	(.)	..	(.)	..	76	..
36 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de ingresos medianos	69 p	64 p	7 p	3 p	1 p	2 p	23 p	31 p
Exportadores de petróleo	70 p	71 p	5 p	(.) p	1 p	(.) p	24 p	28 p
Importadores de petróleo	68 p	58 p	8 p	5 p	1 p	3 p	23 p	33 p
África al Sur del Sahara	81 p	75 p	2 p	(.) p	(.) p	(.) p	17 p	24 p
Ingresos medianos bajos	69 p	69 p	9 p	2 p	1 p	2 p	20 p	27 p
37 Mauritania	96	96	(.)	(.)	0	(.)	4	4
38 Liberia	98	77	0	(.)	0	(.)	2	23
39 Zambia	87	68	2	2	0	(.)	11	30
40 Lesotho ^b	..	..	..	..	..	..	..	..
41 Bolivia	97	45	0	2	0	(.)	3	53
42 Indonesia	72	73	5	1	(.)	1	23	26
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	34	..	(.)	..	15	..	52
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	38	51	(.)	(.)	1	1	61	48
45 Côte d'Ivoire	84	70	2	3	1	(.)	13	27
46 Filipinas	95	78	0	2	(.)	1	5	18
47 Marruecos	80	66	7	6	(.)	3	12	25
48 Honduras	80	81	0	2	0	2	20	15
49 El Salvador	73	..	1	..	0	..	26	..
50 Papua Nueva Guinea	98	87	0	1	0	(.)	2	12
51 Egipto, Rep. Árabe de	28	78	44	4	1	3	27	15
52 Nigeria	91	73	3	(.)	(.)	(.)	6	27
53 Zimbabwe	50	..	1	(.)	(.)	..	48	..
54 Camerún	93	78	(.)	(.)	(.)	(.)	7	22
55 Nicaragua	81	..	(.)	..	0	..	19	..
56 Tailandia	44	56	1	1	2	5	53	38
57 Botswana ^b	..	..	..	..	..	..	..	..
58 República Dominicana	99	91	0	3	0	0	1	5
59 Perú	86	72	3	2	(.)	(.)	12	26
60 Mauricio	94	95	0	(.)	0	(.)	6	5
61 Congo, Rep. Popular del	86	96	1	(.)	0	(.)	13	3
62 Ecuador	89	67	(.)	(.)	0	(.)	11	33
63 Jamaica	93	81	1	1	(.)	0	6	18
64 Guatemala	75	59	0	2	(.)	1	25	38
65 Turquía	71	51	15	4	(.)	9	14	36

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

Origen	Destino de las exportaciones de mercancías (porcentajes del total)							
	Países industria- les con economía de mercado		Países de Europa Oriental con econo- mía no de mercado		Países exportadores de petróleo de ingresos altos		Países en desarrollo	
	1965	1984 ^a	1965	1984 ^a	1965	1984 ^a	1965	1984 ^a
66 Costa Rica	79	71	(.)	3	0	1	20	25
67 Paraguay	58	47	0	0	0	0	42	53
68 Túnez	61	81	5	1	3	4	31	15
69 Colombia	86	81	2	2	(.)	(.)	12	17
70 Jordania	20	12	4	6	22	22	54	60
71 República Árabe Siria	26	41	24	13	8	3	42	42
72 Angola	55	..	1	..	(.)	..	45	..
73 Cuba	14	..	62	..	(.)	..	24	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..	..
75 Líbano	43	..	4	..	35	..	18	..
76 Mongolia	..	..	..	..	..	..	..	..
Ingresos medianos altos	69 p	62 p	6 p	4 p	(.) p	2 p	25 p	32 p
77 Chile	90	75	(.)	1	0	2	10	22
78 Brasil	77	62	6	7	(.)	2	18	29
79 Portugal	65	83	1	2	(.)	1	34	15
80 Malasia	56	52	7	0	(.)	1	36	47
81 Panamá	..	69	..	(.)	..	(.)	..	31
82 Uruguay	76	34	5	8	0	3	19	55
83 México	82	92	6	0	(.)	(.)	13	8
84 Corea, República de	75	69	0	0	(.)	6	25	25
85 Yugoslavia	40	35	42	46	(.)	3	17	17
86 Argentina	67	39	8	22	(.)	1	26	38
87 Sudáfrica ^b	96	43	0	(.)	(.)	(.)	4	57
88 Argelia	90	92	1	(.)	(.)	0	8	8
89 Venezuela	63	66	(.)	(.)	(.)	0	37	34
90 Grecia	64	68	23	6	2	8	12	18
91 Israel	72	70	4	1	0	0	24	29
92 Hong Kong	67	60	(.)	(.)	1	2	32	38
93 Trinidad y Tabago	92	74	0	0	0	(.)	8	26
94 Singapur	28	45	6	2	2	6	64	48
95 Irán, Rep. Islámica del	67	..	3	..	2	..	28	..
96 Iraq	83	..	1	..	(.)	..	16	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	70 p	59 p	(.) p	(.) p	3 p	3 p	27 p	33 p
97 Omán	..	63	..	(.)	..	0	..	36
98 Libia	97	74	(.)	2	(.)	0	3	24
99 Arabia Saudita	71	59	0	0	8	3	21	37
100 Kuwait	56	40	(.)	1	1	6	44	53
101 Emiratos Árabes Unidos	69	79	0	(.)	5	3	26	18
Países industriales con economía de mercado	71 p	70 p	3 p	3 p	1 p	3 p	26 p	24 p
102 España	73	64	3	3	(.)	4	24	29
103 Irlanda	91	89	1	1	(.)	2	8	9
104 Italia	71	68	5	3	2	7	23	21
105 Nueva Zelanda	88	64	1	2	(.)	2	11	32
106 Reino Unido	63	75	2	2	2	5	33	18
107 Bélgica ^c	86	83	1	2	(.)	2	12	13
108 Austria	71	71	15	12	(.)	3	13	14
109 Países Bajos	83	84	2	1	1	2	14	12
110 Francia	68	69	3	3	(.)	4	28	24
111 Japón	49	55	3	2	2	6	47	37
112 Finlandia	71	68	21	21	(.)	1	9	11
113 Alemania, Rep. Federal de	77	76	3	4	1	3	19	17
114 Dinamarca	85	80	4	2	1	2	11	17
115 Australia	69	52	4	4	1	3	26	41
116 Suecia	85	82	4	3	(.)	2	11	13
117 Canadá	87	88	3	2	(.)	1	10	10
118 Noruega	82	90	4	1	(.)	(.)	13	9
119 Estados Unidos	61	59	1	2	1	3	37	36
120 Suiza	76	74	3	3	1	4	20	19
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	..	32 p	..	51 p	..	3 p	..	14 p
121 Hungría	22	28	66	48	(.)	2	12	21
122 Polonia	..	34	..	48	..	2	..	16
123 Albania	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Bulgaria	..	11	..	69	..	8	..	12
125 Checoslovaquia	18	15	72	68	1	2	9	15
126 República Dem. Alemana	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Rumania	..	25	..	45	..	2	..	29
128 URSS	..	39	..	46	..	3	..	12

a. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1983, y no a 1984. b. Las cifras corresponden a la Unión Aduanera de África Meridional que comprende a Sudáfrica, Namibia, Lesotho, Botswana y Swazilandia. No se incluye el comercio entre los territorios participantes. c. Incluye a Luxemburgo.

Cuadro 13. Origen y destino de las exportaciones de bienes manufacturados

Origen	Destino de las exportaciones de bienes manufacturados (porcentajes del total)								Valor de las exportaciones de bienes manufacturados (millones de dólares)	
	Países industriales con economía de mercado		Países de Europa Oriental con economía no de mercado		Países exportadores de petróleo de ingresos altos		Países en desarrollo		1965	1983 ^a
	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a		
Países de bajos ingresos	56 p	..	8 p	..	2 p	..	34 p	..		
China e India	..	..	..	..	..	..	..	..		
Otros de bajos ingresos	58 p	..	1 p	..	2 p	..	39 p	..		
África al Sur del Sahara	77 p	..	1 p	..	(.) p	..	22 p	..		
1 Etiopía	67	76	(.)	9	20	2	13	13	(.)	3
2 Bangladesh	..	48	..	6	..	1	..	45	..	485
3 Mali	14	..	8	..	0	..	78	..	(.)	..
4 Zaire	93	..	(.)	..	(.)	..	7	..	28	..
5 Burkina Faso	2	34	0	0	0	0	98	66	1	6
6 Nepal	..	36	..	3	..	(.)	..	61	..	45
7 Birmania	73	..	1	..	(.)	..	26	..	1	..
8 Malawi	3	..	0	..	0	..	97	..	(.)	..
9 Níger	43	..	(.)	..	0	..	57	..	1	..
10 Tanzania	93	..	(.)	..	(.)	..	7	..	23	..
11 Burundi	(.)	..	0	..	0	..	100	..	1	..
12 Uganda	7	..	(.)	..	0	..	93	..	1	..
13 Togo	37	..	(.)	..	0	..	62	..	1	..
14 República Centroafricana	60	..	0	..	0	..	40	..	14	..
15 India	55	51	12	0	2	7	31	19	828	5.080
16 Madagascar	80	80	0	(.)	0	(.)	20	20	5	24
17 Somalia	21	..	(.)	..	2	..	77	..	4	..
18 Benin	15	8	0	0	0	0	85	92	1	20
19 Rwanda	95	..	0	..	0	..	5	..	(.)	..
20 China	..	..	..	..	..	..	..	..	..	12.579
21 Kenia	23	8	2	(.)	2	3	73	89	13	128
22 Sierra Leona	99	99	(.)	0	(.)	0	1	1	53	29
23 Haití	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
24 Guinea	..	..	..	..	..	..	29	..	7	..
25 Ghana	60	..	10	..	(.)	..	29	..	7	..
26 Sri Lanka	59	87	7	(.)	(.)	1	34	13	5	314
27 Sudán	79	..	(.)	..	2	..	20	..	2	12
28 Pakistán	40	41	1	5	3	21	57	33	190	1.964
29 Senegal	48	..	1	..	0	..	52	..	4	..
30 Afganistán	98	..	(.)	..	0	..	2	..	11	..
31 Bután	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
32 Chad	6	..	0	..	25	..	69	..	1	..
33 Kampuchea Democrática	28	..	1	..	0	..	71	..	1	..
34 República Dem. Pop. Lao	13	..	0	..	0	..	87	..	(.)	..
35 Mozambique	27	..	(.)	..	(.)	..	73	..	3	..
36 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de ingresos medianos	52 p	54 p	9 p	4 p	2 p	5 p	37 p	38 p		
Exportadores de petróleo	45 p	75 p	9 p	1 p	3 p	2 p	43 p	23 p		
Importadores de petróleo	54 p	51 p	9 p	4 p	1 p	5 p	36 p	40 p		
África al Sur del Sahara	29 p	..	(.) p	..	(.) p	..	71 p	..		
Ingresos medianos bajos	37 p	56 p	10 p	1 p	4 p	5 p	49 p	37 p		
37 Mauritania	61	..	0	..	0	..	39	..	1	..
38 Liberia	77	54	0	(.)	0	(.)	23	46	4	6
39 Zambia	14	..	0	..	0	..	86	..	1	8
40 Lesoto	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
41 Bolivia	86	..	0	..	0	..	14	..	6	..
42 Indonesia	25	42	1	(.)	(.)	7	74	52	27	1.618
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	32	..	(.)	..	6	..	62	..	11	..
45 Côte d'Ivoire	50	31	(.)	(.)	(.)	(.)	50	69	15	235
46 Filipinas	93	77	0	(.)	(.)	2	7	21	43	2.534
47 Marruecos	63	56	2	3	(.)	3	35	37	23	707
48 Honduras	2	28	0	0	0	0	98	72	6	58
49 El Salvador	1	8	0	0	0	(.)	99	92	32	162
50 Papua Nueva Guinea	100	85	0	0	0	0	(.)	15	5	72
51 Egipto, Rep. Árabe de	20	38	46	40	4	8	30	14	126	256
52 Nigeria	85	..	(.)	..	(.)	..	15	..	17	..
53 Zimbabwe	12	..	(.)	..	(.)	..	88	..	116	..
54 Camerún	46	39	0	0	(.)	(.)	54	61	6	78
55 Nicaragua	4	3	0	(.)	0	0	96	97	8	30
56 Tailandia	39	60	(.)	(.)	(.)	9	61	31	30	2.058
57 Botswana	..	..	..	..	0	..	5	13	3	155
58 República Dominicana	95	87	0	0	0	(.)	49	..	5	..
59 Perú	51	..	(.)	..	0	..	84	10	(.)	115
60 Mauricio	16	89	0	(.)	0	(.)	12	..	24	..
61 Congo, Rep. Popular del	88	..	0	..	0	..	..	..	..	..
62 Ecuador	25	7	0	(.)	0	0	75	93	3	69
63 Jamaica	93	74	1	2	0	0	6	24	64	444
64 Guatemala	9	..	0	..	0	..	91	..	26	..
65 Turquía	83	50	8	1	(.)	8	9	41	11	2.643

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

**Destino de las exportaciones de bienes manufacturados
(porcentajes del total)**

Origen	Países industriales con economía de mercado		Países de Europa Oriental con economía no de mercado		Países exportadores de petróleo de ingresos altos		Países en desarrollo		Valor de las exportaciones de bienes manufacturados (millones de dólares)	
	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a
66 Costa Rica	6	15	(.)	(.)	0	(.)	94	85	18	248
67 Paraguay	93	..	0	..	0	..	7	..	5	..
68 Túnez	19	74	3	1	5	4	73	21	23	816
69 Colombia	43	50	0	1	(.)	(.)	57	49	35	595
70 Jordania	49	17	(.)	1	23	28	28	53	5	267
71 República Árabe Siria	5	..	21	..	25	..	50	..	16	..
72 Angola	3	..	1	..	(.)	..	96	..	36	..
73 Cuba	27	..	70	..	0	..	3	..	27	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
75 Líbano	19	..	1	..	61	..	19	..	29	..
76 Mongolia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Ingresos medianos altos	56 p	53 p	9 p	4 p	1 p	5 p	34 p	38 p		
77 Chile	38	..	(.)	..	0	..	62	..	28	323
78 Brasil	40	52	1	1	(.)	3	59	43	134	9.098
79 Portugal	59	85	(.)	1	(.)	1	41	13	355	3.464
80 Malasia	17	63	(.)	0	2	1	81	35	75	3.965
81 Panamá	..	..	..	..	..	..	..	..	..	39
82 Uruguay	71	52	6	7	0	(.)	23	41	10	298
83 México	71	90	(.)	0	(.)	(.)	29	9	165	4.022
84 Corea, República de	68	66	0	0	(.)	10	32	24	104	22.240
85 Yugoslavia	24	26	52	50	1	4	24	20	617	7.541
86 Argentina	45	52	3	5	(.)	1	52	42	84	1.283
87 Sudáfrica ^b	94	0	0	0	(.)	0	6	100	443	13.081
88 Argelia	50	70	1	6	1	(.)	48	24	24	82
89 Venezuela	59	..	(.)	..	(.)	..	41	..	51	..
90 Grecia	56	60	8	5	9	15	27	20	44	2.194
91 Israel	67	69	4	(.)	0	0	29	31	281	4.122
92 Hong Kong	71	64	(.)	(.)	1	4	28	32	995	20.089
93 Trinidad y Tabago	78	79	0	0	0	(.)	22	21	28	330
94 Singapur	9	48	(.)	1	3	6	88	44	338	12.388
95 Irán, Rep. Islámica del	61	..	1	..	17	..	21	..	58	..
96 Iraq	24	..	1	..	16	..	60	..	8	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	30 p	..	(.) p	..	21 p	..	49 p	..		
97 Omán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
98 Libia	57	..	(.)	..	(.)	..	43	..	7	..
99 Arabia Saudita	31	10	0	(.)	18	16	52	73	19	824
100 Kuwait	18	38	(.)	(.)	33	20	49	42	17	2.448
101 Emiratos Árabes Unidos	..	..	0	..	..	..	..	..	..	..
Países industriales con economía de mercado	67 p	66 p	3 p	3 p	1 p	5 p	29 p	26 p		
102 España	57	58	1	2	(.)	6	42	34	382	13.755
103 Irlanda	82	92	(.)	(.)	(.)	1	17	7	203	5.737
104 Italia	68	66	5	4	2	9	25	22	5.587	61.998
105 Nueva Zelandia	90	71	(.)	(.)	(.)	2	10	28	53	1.153
106 Reino Unido	61	65	2	2	2	8	35	25	11.346	60.350
107 Bélgica ^c	86	82	1	2	1	2	13	13	4.823	38.676
108 Austria	67	70	18	12	(.)	3	15	15	1.204	13.070
109 Países Bajos	81	82	2	2	1	3	16	13	3.586	32.645
110 Francia	64	65	3	3	1	4	33	28	7.139	67.189
111 Japón	47	51	2	2	2	8	49	39	7.704	142.050
112 Finlandia	63	56	26	33	(.)	2	11	9	815	9.334
113 Alemania, Rep. Federal de	76	73	3	5	1	4	20	19	15.764	147.003
114 Dinamarca	79	75	4	2	(.)	3	16	19	967	8.922
115 Australia	57	40	(.)	1	(.)	1	43	58	432	4.605
116 Suecia	82	79	4	2	(.)	4	14	14	2.685	21.236
117 Canadá	88	92	(.)	(.)	(.)	1	12	7	2.973	39.917
118 Noruega	78	76	3	2	(.)	1	19	21	734	5.311
119 Estados Unidos	58	58	(.)	1	1	6	40	36	17.833	140.035
120 Suiza	75	71	3	3	1	5	21	21	2.646	23.358
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	..	..	..	..	..	..	..	..		
121 Hungría	11	21	74	56	(.)	2	15	21	1.053	5.440
122 Polonia	..	16	..	51	..	2	..	31	..	7.472
123 Albania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Bulgaria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Checoslovaquia	..	12	..	71	..	2	..	15	..	14.641
126 República Dem. Alemana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Rumania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1983, y no a 1984. b. Las cifras corresponden a la Unión Aduanera de África Meridional que comprende a Sudáfrica, Namibia, Lesotho, Botswana y Swazilandia. No se incluye el comercio entre los territorios participantes. c. Incluye a Luxemburgo.

Cuadro 14. Balanza de pagos y reservas

	Balanza en cuenta corriente (millones de dólares)		Remesas recibidas de trabajadores en el exterior (millones de dólares)		Inversión directa privada neta (millones de dólares)		Reservas internacionales brutas		
	1970	1984 ^a	1970	1984 ^a	1970	1984 ^a	Millones de dólares		En meses de importaciones 1984 ^a
Países de bajos ingresos									5,8 p
China e India									7,9 p
Otros de bajos ingresos									2,1 p
África al Sur del Sahara									1,9 p
1 Etiopía	-32	-201	..	..	4	..	72	109	1,1
2 Bangladesh	..	-521	..	437	..	-1	..	406	1,7
3 Malí	-2	-125	6	32	..	4	1	32	0,9
4 Zaire	-64	-310	2	..	42	138	189	269	1,5
5 Burkina Faso	9	-67	18	..	(.)	..	36	110	..
6 Nepal	..	-102	..	..	..	..	94	129	2,9
7 Birmania	-63	-237	..	..	..	..	98	140	2,2
8 Malawi	-35	-20	..	..	9	3	29	61	1,9
9 Níger	0	-47	..	..	1	..	19	92	..
10 Tanzania	-36	-354	..	..	..	..	65	27	0,3
11 Burundi	..	66	..	..	..	1	15	25	..
12 Uganda	20	..	..	..	4	..	57	..	..
13 Togo	3	16	..	6	1	0	35	178	4,4
14 República Centroafricana	-12	-31	..	..	1	5	1	56	2,8
15 India	-394	-2.429	113	2.659	6	..	1.023	8.536	5,6
16 Madagascar	10	-176	..	..	10	..	37	59	1,1
17 Somalia	-6	-146	..	22	5	-1	21	7	0,1
18 Benín	-1	-30	2	..	7	..	16	6	..
19 Rwanda	7	-42	1	1	(.)	15	8	107	3,9
20 China	..	2.509	..	317	..	1.124	..	21.281	9,6
21 Kenia	-49	-135	..	..	14	54	220	414	2,6
22 Sierra Leona	-16	-33	..	..	8	2	39	16	1,0
23 Haití	2	-110	17	89	3	4	4	18	0,4
24 Guinea	..	-19	..	..	..	..	..	..	..
25 Ghana	-68	-61	..	5	68	2	43	437	6,4
26 Sri Lanka	-59	9	3	301	(.)	33	43	530	2,8
27 Sudán	-42	25	..	284	..	9	22	17	0,2
28 Pakistán	-667	-1.118	86	2.567	23	62	194	1.610	2,4
29 Senegal	-16	-274	3	..	5	..	22	13	..
30 Afganistán	..	..	..	..	..	..	49	526	..
31 Bhután	..	..	..	..	..	..	..	..	..
32 Chad	2	10	..	..	1	9	2	48	2,6
33 Kampuchea Democrática	..	..	..	..	..	..	..	..	..
34 República Dem. Pop. Lao	..	..	..	..	..	..	6	..	..
35 Mozambique	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	243	..	..
Países de ingresos medianos									2,9 p
Exportadores de petróleo									3,4 p
Importadores de petróleo									2,7 p
África al Sur del Sahara									1,4 p
Ingresos medianos bajos									2,2 p
37 Mauritania	-5	-196	1	1	1	1	3	110	2,1
38 Liberia	..	-75	..	..	..	39	..	3	0,1
39 Zambia	108	-138	..	..	-297	..	515	55	0,6
40 Lesotho	..	31	..	..	..	3	..	49	1,2
41 Bolivia	4	-178	..	1	-76	7	46	533	5,8
42 Indonesia	-310	-2.113	..	..	83	227	160	5.730	2,8
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	-305	..	1.012	..	7	..	321	2,3
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	-4	-368	60	494	..	..	59	262	3,0
45 Côte d'Ivoire	-38	-190	..	..	31	..	119	19	0,1
46 Filipinas	-48	-1.241	..	59	-29	-6	255	844	1,0
47 Marruecos	-124	-986	63	872	20	47	141	266	0,6
48 Honduras	-64	-243	..	..	8	7	20	133	1,3
49 El Salvador	9	-65	..	48	4	28	64	339	3,3
50 Papua Nueva Guinea	..	-325	..	..	..	114	..	443	3,5
51 Egipto, Rep. Árabe de	-148	-1.978	29	3.963	..	713	165	1.486	1,3
52 Nigeria	-368	346	..	..	205	189	223	1.674	1,7
53 Zimbabue	..	-97	..	..	..	-2	59	260	2,0
54 Camerún	-30	-292	..	26	16	207	81	63	0,3
55 Nicaragua	-40	-444	..	..	15	8	49	230	2,8
56 Tailandia	-250	-2.105	..	..	43	409	912	2.688	2,5
57 Botswana	..	59	..	..	..	47	..	474	6,3
58 República Dominicana	-102	-421	25	195	72	48	32	201	1,3
59 Perú	202	-253	..	..	-70	-88	339	2.061	5,6
60 Mauricio	8	-54	..	..	2	5	46	35	0,7
61 Congo, Rep. Popular del	..	-400	..	..	..	56	9	12	0,1
62 Ecuador	-113	-248	..	..	89	50	76	739	2,7
63 Jamaica	-153	-309	29	..	161	..	139	97	0,6
64 Guatemala	-8	-382	..	..	29	38	79	435	3,1
65 Turquía	-44	-1.409	273	1.820	58	113	440	2.443	2,2

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Balanza en cuenta corriente (millones de dólares)		Remesas recibidas de trabajadores en el exterior (millones de dólares)		Inversión directa privada neta (millones de dólares)		Reservas internacionales brutas		
	1970	1984 ^a	1970	1984 ^a	1970	1984 ^a	Millones de dólares		En meses de importaciones 1984 ^a
66 Costa Rica	-74	-216	..	..	26	54	16	412	3,0
67 Paraguay	-16	-313	..	(.)	4	5	18	677	6,6
68 Túnez	-53	-734	29	317	16	115	60	464	1,4
69 Colombia	-293	-1.237	6	79	39	411	207	1.785	3,2
70 Jordania	-20	-269	..	1.236	..	71	258	842	2,6
71 República Árabe Siria	-69	-852	7	327	..	..	57	257	0,6
72 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..
73 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..
75 Líbano	..	..	..	..	..	..	405	3.515	..
76 Mongolia	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Ingresos medianos altos									3,3 p
77 Chile	-91	-2.060	..	..	-79	67	392	2.774	4,8
78 Brasil	-837	53	..	4	407	1.555	1.190	11.961	4,7
79 Portugal	..	-502	..	2.157	..	186	1.565	6.774	8,3
80 Malasia	8	-1.597	..	..	94	912	667	4.441	2,6
81 Panamá	-64	-70	..	..	33	37	16	216	0,4
82 Uruguay	-45	-124	..	..	..	3	186	942	7,5
83 México	-1.068	3.905	..	..	323	392	756	8.019	3,3
84 Corea, República de	-623	-1.344	..	..	66	75	610	2.849	1,0
85 Yugoslavia	-372	656	441	3.427	..	..	143	1.732	1,2
86 Argentina	-163	-2.542	..	..	11	269	682	2.591	2,5
87 Sudáfrica	-1.215	-1.098	..	..	318	15	1.057	2.511	1,4
88 Argelia	-125	75	211	329	45	-14	352	3.185	2,8
89 Venezuela	-104	5.298	..	..	-23	42	1.047	12.434	11,1
90 Grecia	-422	-2.123	333	899	50	486	318	2.220	2,4
91 Israel	-562	-1.499	..	..	40	8	452	3.374	2,6
92 Hong Kong	..	..	..	..	..	..	..	..	..
93 Trinidad y Tobago	-109	-552	3	1	83	299	43	1.373	5,2
94 Singapur	-572	-1.000	..	..	93	1.458	1.012	10.416	3,8
95 Irán, Rep. Islámica del	-507	..	..	..	25	..	217	..	..
96 Iraq	105	..	..	..	24	..	472	..	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos									4,4 p
97 Omán	..	148	..	43	..	157	13	989	3,1
98 Libia	645	-1.803	..	..	139	-327	1.596	4.759	5,3
99 Arabia Saudita	71	-24.036	..	..	20	5.228	670	26.165	4,3
100 Kuwait	..	5.570	..	..	..	-125	209	5.373	5,4
101 Emiratos Árabes Unidos	..	7.137	..	..	..	..	..	2.539	4,1
Países industriales con economía de mercado									3,1 p
102 España	79	2.323	469	844	179	1.524	1.851	16.465	5,5
103 Irlanda	-198	-916	..	..	32	120	698	2.463	2,3
104 Italia	902	-2.902	446	1.116	498	-694	5.547	41.351	4,8
105 Nueva Zelandia	-232	-1.444	40	301	137	97	258	1.794	2,4
106 Reino Unido	1.910	1.417	..	..	-185	-5.507	2.919	15.307	1,0
107 Bélgica	717	205	154	358	140	106	2.947	15.102	2,4
108 Austria	-75	-633	13	175	104	68	1.806	10.760	4,7
109 Países Bajos	-483	4.879	..	..	-15	-2.096	3.362	22.784	3,5
110 Francia	-204	-820	130	342	248	275	5.199	46.174	3,8
111 Japón	1.980	35.148	..	..	-260	-5.955	4.877	33.899	2,3
112 Finlandia	-239	1	..	..	-41	-359	455	3.146	2,3
113 Alemania, Rep. Federal de	850	6.130	..	..	-290	-1.907	13.879	69.486	4,3
114 Dinamarca	-544	-1.634	..	..	75	-86	488	3.511	1,7
115 Australia	-837	-8.302	..	..	785	-1.442	1.709	9.886	3,3
116 Suecia	-265	356	..	..	-104	-885	775	5.716	1,9
117 Canadá	821	1.974	..	..	566	-1.334	4.733	8.700	1,0
118 Noruega	-242	3.228	..	9	32	-702	813	9.730	4,8
119 Estados Unidos	2.320	-107.780	..	..	-6.130	17.948	15.237	104.856	2,7
120 Suiza	72	4.019	..	70	..	-362	5.317	40.971	9,9
Países de Europa Oriental con economía no de mercado									..
121 Hungría	-25	290	..	..	..	..	..	2.745	3,2
122 Polonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Albania	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Bulgaria	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Checoslovaquia	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 República Dem. Alemana	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Rumania	..	1.719	..	..	..	..	..	1.859	1,9
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1983, y no a 1984.

Cuadro 15. Obligaciones externas brutas

	Deuda a largo plazo (millones de dólares)				Utilización del crédito del FMI (millones de dólares)		Deuda a corto plazo (millones de dólares)		Total de obligaciones externas brutas (millones de dólares)	
	Deuda pública y con garantía pública		Deuda privada sin garantía		1970	1984	1970	1984	1970	1984
	1970	1984	1970	1984						
Países de bajos ingresos										
China e India										
Otros de bajos ingresos										
África al Sur del Sahara										
1 Etiopía	169	1.384	0	0	0	75	..	67	..	1.526
2 Bangladesh	..	5.154	..	0	..	356	..	133	..	5.644
3 Mali	238	960	0	0	9	64	..	60	..	1.084
4 Zaire	311	4.084	..	..	0	579	..	244	..	..
5 Burkina Faso	21	407	0	0	0	0	..	26	..	433
6 Nepal	3	427	0	0	0	4	..	24	..	454
7 Birmania	101	2.219	0	0	17	77	..	15	..	2.311
8 Malawi	122	731	0	0	0	113	..	42	..	885
9 Níger	32	678	..	162	0	44	..	61	..	945
10 Tanzania	250	2.594	15	61	0	24	..	554	..	3.232
11 Burundi	7	334	0	0	8	0	..	12	..	346
12 Uganda	138	675	0	0	0	315	..	26	..	1.016
13 Togo	40	659	0	0	0	49	..	63	..	772
14 República Centroafricana	24	224	0	0	0	24	..	12	..	260
15 India	7.940	22.403	100	2.611	10	3.921	..	1.743	..	30.678
16 Madagascar	93	1.636	0	0	0	148	..	83	..	1.867
17 Somalia	77	1.233	0	0	0	102	..	49	..	1.384
18 Benin	41	582	0	0	0	0	..	62	..	644
19 Rwanda	2	244	0	0	3	0	..	37	..	281
20 China	..	..	..	..	..	..	..	5.546	..	..
21 Kenia	319	2.633	88	428	0	380	..	369	..	3.811
22 Sierra Leona	59	342	0	0	0	74	..	30	..	446
23 Haití	40	494	0	0	2	84	..	80	..	658
24 Guinea	312	1.168	0	0	4	11	..	54	..	1.234
25 Ghana	495	1.122	..	..	46	468	..	208	..	..
26 Sri Lanka	317	2.420	..	44	79	322	..	301	..	3.087
27 Sudán	307	5.659	0	0	31	598	..	404	..	6.661
28 Pakistán	3.060	9.953	5	26	45	1.241	..	436	..	11.656
29 Senegal	100	1.555	31	10	0	201	..	260	..	2.026
30 Afganistán	..	..	..	..	..	..	..	7	..	..
31 Bhután	..	..	..	..	..	..	..	2	..	..
32 Chad	32	109	0	0	3	4	..	1	..	114
33 Kampuchea Democrática	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
34 República Dem. Pop. Lao	..	..	..	..	..	..	..	7	..	..
35 Mozambique	..	..	..	..	..	..	..	116	..	..
36 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	97	..	..
Países de ingresos medianos										
Exportadores de petróleo										
Importadores de petróleo										
África al Sur del Sahara										
Ingresos medianos bajos										
37 Mauritania	27	1.171	0	0	0	30	..	83	..	1.283
38 Liberia	159	757	0	0	4	208	..	42	..	1.007
39 Zambia	623	2.779	30	23	0	698	..	388	..	3.888
40 Lesotho	8	134	0	0	0	0	..	4	..	138
41 Bolivia	481	3.204	11	340	6	64	..	306	..	3.913
42 Indonesia	2.443	22.883	461	3.800	139	413	..	5.384	..	32.480
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	1.688	0	0	0	10	..	259	..	1.957
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	1	1.252	0	0	0	15	..	70	..	1.337
45 Côte d'Ivoire	256	4.835	11	1.350	0	591	..	630	..	7.406
46 Filipinas	574	11.176	919	2.959	69	757	..	9.492	..	24.383
47 Marruecos	711	10.169	..	..	28	991	..	1.185	..	..
48 Honduras	95	1.841	19	152	0	136	..	169	..	2.308
49 El Salvador	88	1.388	88	114	7	105	..	102	..	1.709
50 Papua Nueva Guinea	36	925	173	890	0	16	..	145	..	1.977
51 Egipto, Rep. Árabe de	1.750	15.808	..	550	49	46	..	6.800	..	23.206
52 Nigeria	480	11.815	115	895	0	0	..	7.032	..	19.742
53 Zimbabue	233	1.446	..	78	0	256	..	344	..	2.124
54 Camerún	131	1.738	9	609	0	0	..	381	..	2.728
55 Nicaragua	147	3.835	0	0	8	9	..	856	..	4.700
56 Tailandia	324	7.568	402	3.368	0	791	..	3.551	..	15.278
57 Botswana	15	276	0	0	0	0	..	5	..	281
58 República Dominicana	226	2.388	141	156	7	221	..	291	..	3.057
59 Perú	856	9.825	1.799	1.465	10	675	..	1.200	..	13.164
60 Mauricio	32	354	..	13	0	154	..	39	..	560
61 Congo, Rep. Popular del	144	1.396	0	0	0	0	..	177	..	1.573
62 Ecuador	193	6.630	49	177	14	238	..	1.283	..	8.329
63 Jamaica	160	2.175	822	80	0	629	..	224	..	3.107
64 Guatemala	106	1.514	14	105	0	150	..	191	..	1.960
65 Turquía	1.854	15.774	42	425	74	1.426	..	4.642	..	22.267

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Deuda a largo plazo (millones de dólares)				Utilización del crédito del FMI (millones de dólares)		Deuda a corto plazo (millones de dólares)		Total de obligaciones externas brutas (millones de dólares)	
	Deuda pública y con garantía pública		Deuda privada sin garantía		1970	1984	1970	1984	1970	1984
	1970	1984	1970	1984						
66 Costa Rica	134	3.380	112	317	0	156	..	269	..	4.122
67 Paraguay	112	1.287	..	110	0	0	..	98	..	1.495
68 Túnez	541	3.707	..	193	13	0	..	401	..	4.301
69 Colombia	1.299	7.980	283	1.437	55	0	..	2.868	..	12.285
70 Jordania	119	2.336	0	0	0	0	..	860	..	3.196
71 República Árabe Siria	232	2.453	0	0	10	0	..	622	..	3.075
72 Angola	..	..	..	..	..	..	..	173	..	..
73 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	607	..	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..	167	..	..
75 Líbano	64	179	0	0	0	0	..	260	..	439
76 Mongolia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Ingresos medianos altos										
77 Chile	2.067	10.839	501	6.427	2	779	..	1.914	..	19.959
78 Brasil	3.234	66.502	1.706	20.511	0	4.185	..	13.186	..	104.384
79 Portugal	485	10.583	85	570	0	561	..	3.299	..	15.012
80 Malasia	390	11.846	..	..	0	258	..	..	..	..
81 Panamá	194	3.091	0	0	0	271	..	912	..	4.274
82 Uruguay	269	2.545	29	129	18	222	..	392	..	3.288
83 México	3.196	69.007	2.770	18.500	0	2.360	..	7.440	..	97.307
84 Corea, República de	1.797	24.642	175	5.348	0	1.567	..	11.500	..	43.057
85 Yugoslavia	1.199	8.690	854	8.370	0	1.947	..	837	..	19.844
86 Argentina	1.878	28.671	3.291	9.500	0	1.098	..	6.570	..	45.839
87 Sudáfrica	..	..	..	..	..	..	..	12.246	..	..
88 Argelia	937	12.052	0	0	0	0	..	1.759	..	13.811
89 Venezuela	728	17.247	236	6.500	0	0	..	10.500	..	34.247
90 Grecia	905	9.456	388	1.647	0	0	..	3.267	..	14.369
91 Israel	2.274	15.415	361	4.453	13	0	..	3.581	..	23.449
92 Hong Kong	2	270	..	..	0	0	..	860	..	..
93 Trinidad y Tabago	101	941	0	0	0	0	..	159	..	1.100
94 Singapur	152	1.911	..	..	0	0	..	208	..	..
95 Irán, Rep. Islámica del	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
96 Iraq	..	..	..	..	..	..	..	1.858	..	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos										
97 Omán	..	1.232	..	0	..	0	..	293	..	1.525
98 Libia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
99 Arabia Saudita	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
100 Kuwait	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
101 Emiratos Árabes Unidos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países industriales con economía de mercado										
102 España	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
103 Irlanda	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
104 Italia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
105 Nueva Zelanda	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
106 Reino Unido	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
107 Bélgica	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
108 Austria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
109 Países Bajos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
110 Francia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
111 Japón	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
112 Finlandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
113 Alemania, Rep. Federal de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
114 Dinamarca	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
115 Australia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
116 Suecia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
117 Canadá	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
118 Noruega	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
119 Estados Unidos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
120 Suiza	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de Europa Oriental con economía no de mercado										
121 Hungría	..	7.380	..	0	..	953	..	1.943	..	10.276
122 Polonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Albania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Bulgaria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Checoslovaquia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 República Dem. Alemana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Rumania	..	6.296	..	0	..	937	..	566	..	7.799
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

Cuadro 16. Corrientes de capital externo público y privado

	Afluencia bruta (millones de dólares)				Reembolso del principal (millones de dólares)				Afluencia neta ^a (millones de dólares)			
	Préstamos públicos y con garantía pública		Préstamos privados sin garantía		Préstamos públicos y con garantía pública		Préstamos privados sin garantía		Préstamos públicos y con garantía pública		Préstamos privados sin garantía	
	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984
Países de bajos ingresos												
China e India												
Otros de bajos ingresos												
África al Sur del Sahara												
1 Etiopía	27	246	0	0	15	53	0	0	12	193	0	0
2 Bangladesh	..	537	..	0	..	97	..	0	..	439	..	0
3 Mali	21	114	0	0	(.)	10	0	0	21	104	0	0
4 Zaire	31	220	..	..	28	143	..	..	3	77	..	..
5 Burkina Faso	2	57	0	0	2	15	0	0	(.)	43	0	0
6 Nepal	1	79	0	0	2	5	0	0	-2	74	0	0
7 Birmania	16	286	0	0	18	96	0	0	-2	189	0	0
8 Malawi	38	111	0	0	3	50	0	0	36	61	0	0
9 Níger	12	73	..	..	2	40	..	..	10	33	..	..
10 Tanzania	50	160	..	..	10	41	..	..	40	119	..	..
11 Burundi	1	80	0	0	(.)	9	0	0	1	71	0	0
12 Uganda	26	92	0	0	4	55	0	0	22	37	0	0
13 Togo	5	51	0	0	2	30	0	0	3	21	0	0
14 República Centroafricana	2	34	0	0	2	6	0	0	-1	27	0	0
15 India	890	2.874	25	835	307	827	25	305	583	2.048	0	530
16 Madagascar	10	161	0	0	5	85	0	0	5	76	0	0
17 Somalia	4	106	0	0	1	24	0	0	4	82	0	0
18 Benin	2	38	0	0	1	22	0	0	1	17	0	0
19 Rwanda	(.)	42	0	0	(.)	3	0	0	(.)	39	0	0
20 China	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
21 Kenia	32	527	..	..	16	205	..	..	17	322	..	..
22 Sierra Leona	8	23	0	0	10	13	0	0	-2	10	0	0
23 Haití	4	58	0	0	4	11	0	0	1	47	0	0
24 Guinea	90	79	0	0	11	84	0	0	79	-5	0	0
25 Ghana	42	102	..	..	12	55	..	..	30	46	..	..
26 Sri Lanka	61	410	..	6	28	99	..	2	34	311	..	3
27 Sudán	52	181	0	0	22	43	0	0	30	139	0	0
28 Pakistán	485	1.183	3	4	114	617	1	11	371	566	2	-7
29 Senegal	15	219	1	..	5	40	3	2	11	179	-2	..
30 Afganistán	..	..	0	0	..	..	0	0	..	..	0	0
31 Bhután	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
32 Chad	6	7	0	0	2	2	0	0	4	6	0	0
33 Kampuchea Democrática	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
34 República Dem. Pop. Lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 Mozambique	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de ingresos medianos												
Exportadores de petróleo												
Importadores de petróleo												
África al Sur del Sahara												
Ingresos medianos bajos												
37 Mauritania	4	100	0	0	3	19	0	0	1	81	0	0
38 Liberia	7	95	0	0	12	22	0	0	-4	73	0	0
39 Zambia	351	250	..	..	33	50	..	..	318	200	..	..
40 Lesotho	(.)	28	0	0	(.)	17	0	0	(.)	11	0	0
41 Bolivia	55	180	..	..	17	119	..	..	38	61	..	..
42 Indonesia	441	3.846	195	1.080	59	1.628	61	680	382	2.219	134	400
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	204	0	0	..	51	0	0	..	153	0	0
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	1	169	0	0	0	24	0	0	1	145	0	0
45 Côte d'Ivoire	77	417	..	..	27	237	..	..	50	180	..	..
46 Filipinas	128	1.264	276	70	73	354	186	174	56	910	90	-104
47 Marruecos	163	1.330	..	..	36	639	..	..	127	690	..	..
48 Honduras	30	300	10	4	3	55	3	36	26	245	7	-33
49 El Salvador	8	212	24	(.)	6	122	16	8	2	90	8	-7
50 Papua Nueva Guinea	25	86	111	245	0	47	20	175	25	39	91	70
51 Egipto, Rep. Árabe de	394	2.704	..	55	297	1.709	..	105	97	995	..	-50
52 Nigeria	62	2.124	25	300	36	1.991	30	200	26	133	-5	100
53 Zimbabue	..	220	..	..	5	157	..	..	..	63	..	..
54 Camerún	28	182	11	218	4	115	2	83	24	67	9	134
55 Nicaragua	44	346	0	0	16	25	0	0	28	321	0	0
56 Tailandia	51	1.492	169	1.417	23	689	107	704	27	804	62	713
57 Botswana	3	76	0	0	(.)	18	0	0	3	58	0	0
58 República Dominicana	45	278	22	5	7	39	20	30	38	239	2	-25
59 Perú	148	1.000	240	130	101	321	233	214	47	679	7	-84
60 Mauricio	2	92	..	4	1	50	..	4	1	42	..	(.)
61 Congo, Rep. Popular del	21	127	0	0	6	173	0	0	15	-47	0	0
62 Ecuador	41	390	..	..	16	202	..	..	25	188	..	..
63 Jamaica	15	384	..	..	6	194	..	..	9	190	..	..
64 Guatemala	37	235	6	3	20	112	2	52	17	123	4	-49
65 Turquía	328	2.424	1	81	128	1.178	3	55	200	1.246	-2	26

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Afluencia bruta (millones de dólares)				Reembolso del principal (millones de dólares)				Afluencia neta ^a (millones de dólares)			
	Préstamos públicos y con garantía pública		Préstamos privados sin garantía		Préstamos públicos y con garantía pública		Préstamos privados sin garantía		Préstamos públicos y con garantía pública		Préstamos privados sin garantía	
	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984
66 Costa Rica	30	205	30	..	21	114	20	12	9	91	10	..
67 Paraguay	15	240	..	(.)	7	60	..	20	8	181	..	-19
68 Túnez	87	707	..	..	45	460	..	..	42	247	..	..
69 Colombia	254	1.753	..	299	78	548	59	142	176	1.205	..	157
70 Jordania	14	625	0	0	3	165	0	0	12	460	0	0
71 República Árabe Siria	60	435	0	0	30	247	0	0	30	188	0	0
72 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
73 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
75 Líbano	12	29	0	0	2	40	0	0	9	-11	0	0
76 Mongolia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Ingresos medianos altos												
77 Chile	398	2.125	247	232	164	321	41	295	234	1.804	206	-63
78 Brasil	884	9.615	900	290	255	1.603	200	706	629	8.012	700	-416
79 Portugal	18	2.521	20	46	63	1.533	22	108	-45	988	-1	-62
80 Malasia	44	1.951	..	..	45	514	..	..	-1	1.437	..	..
81 Panamá	67	347	0	0	24	231	0	0	44	116	0	0
82 Uruguay	38	189	13	0	47	127	4	24	-10	62	9	-24
83 México	772	4.819	603	2.144	475	3.663	542	1.760	297	1.156	61	384
84 Corea, República de	441	5.487	32	1.102	198	2.488	7	295	242	2.999	25	807
85 Yugoslavia	180	542	465	878	168	257	204	1.294	12	286	261	-416
86 Argentina	487	520	..	..	342	486	..	..	146	34	..	..
87 Sudáfrica	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
88 Argelia	292	3.014	0	0	33	3.269	0	0	259	-255	0	0
89 Venezuela	224	316	..	..	42	1.099	..	..	183	-784	..	..
90 Grecia	164	2.318	144	255	61	602	37	208	102	1.717	107	47
91 Israel	410	1.875	..	..	25	890	..	..	385	985	..	..
92 Hong Kong	0	105	..	..	1	36	..	..	-1	69	..	..
93 Trinidad y Tabago	8	104	0	0	10	36	0	0	-2	68	0	0
94 Singapur	58	630	..	..	6	188	..	..	52	441	..	..
95 Irán, Rep. Islámica del	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
96 Iraq	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos												
97 Omán	..	275	..	0	..	128	..	0	..	147	..	0
98 Libia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
99 Arabia Saudita	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
100 Kuwait	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
101 Emiratos Arabes Unidos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países industriales con economía de mercado												
102 España	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
103 Irlanda	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
104 Italia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
105 Nueva Zelanda	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
106 Reino Unido	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
107 Bélgica	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
108 Austria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
109 Países Bajos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
110 Francia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
111 Japón	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
112 Finlandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
113 Alemania, Rep. Federal de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
114 Dinamarca	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
115 Australia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
116 Suecia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
117 Canadá	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
118 Noruega	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
119 Estados Unidos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
120 Suiza	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de Europa Oriental con economía no de mercado												
121 Hungría	..	2.856	..	0	..	1.842	..	0	..	1.014	..	0
122 Polonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Albania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Bulgaria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Checoslovaquia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 República Dem. Alemana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Rumania	..	159	..	0	..	1.259	..	0	..	-1.100	..	0
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Por haberse redondeado las cifras, la afluencia bruta menos los reembolsos del principal puede no ser igual a la afluencia neta.

Cuadro 17. Deuda externa total pública y privada y coeficientes del servicio de la deuda

	Deuda total a largo plazo desembolsada y pendiente				Pagos totales de intereses sobre la deuda a largo plazo (millones de dólares)		Total del servicio de la deuda a largo plazo como porcentaje de:			
	Millones de dólares		Como porcentaje del PNB		1970	1984	PNB		Exportaciones de bienes y servicios	
	1970	1984	1970	1984 ^a			1970	1984	1970	1984 ^a
Países de bajos ingresos										
China e India										
Otros de bajos ingresos										
África al Sur del Sahara										
1 Etiopía	169	1.384	9,5	29,5	6	31	1,2	1,8	11,4	13,8
2 Bangladesh	..	5.154	..	40,0	..	75	..	1,3	..	14,2
3 Malí	238	960	88,1	95,9	(.)	7	0,3	1,7	1,4	8,0
4 Zaire	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
5 Burkina Faso	21	407	6,4	42,6	(.)	7	0,6	2,3	6,2	..
6 Nepal	3	427	0,3	17,0	(.)	5	0,3	0,4	..	3,4
7 Birmania	101	2.219	4,7	34,9	3	62	1,0	2,5	15,9	36,9
8 Malawi	122	731	43,2	63,5	3	32	2,1	7,2	7,2	..
9 Níger	..	840	..	76,7	..	..	..	..	..	..
10 Tanzania	265	2.654	20,7	69,6	..	..	..	..	..	..
11 Burundi	7	334	3,1	35,8	(.)	8	0,3	1,9	..	..
12 Uganda	138	675	7,3	20,5	4	32	0,4	1,7	2,7	..
13 Togo	40	659	16,0	100,1	1	37	0,9	10,1	2,9	26,3
14 República Centroafricana	24	224	13,5	37,1	1	6	1,6	2,0	4,8	8,0
15 India	8.040	25.014	15,1	13,6	195	863	1,0	1,1	23,4	13,8
16 Madagascar	93	1.636	10,8	73,0	2	31	0,8	5,2	3,5	..
17 Somalia	77	1.233	24,4	90,4	(.)	3	0,3	2,0	2,1	28,9
18 Benín	41	582	16,0	59,8	(.)	17	0,7	3,9	2,3	..
19 Rwanda	2	244	0,9	15,1	(.)	3	0,1	0,4	1,2	3,3
20 China	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
21 Kenia	406	3.062	26,3	53,3	..	..	..	..	..	..
22 Sierra Leona	59	342	14,3	34,7	2	4	2,9	1,6	9,9	7,2
23 Haití	40	494	10,3	27,3	(.)	6	1,0	1,0	7,7	5,6
24 Guinea	312	1.168	47,1	59,5	4	21	2,2	5,3	..	..
25 Ghana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
26 Sri Lanka	..	2.464	..	41,9	..	106	..	3,5	..	11,5
27 Sudán	307	5.659	15,2	77,2	13	65	1,7	..	10,6	13,6
28 Pakistán	3.065	9.979	30,6	29,7	77	317	1,9	2,8	23,7	27,1
29 Senegal	131	1.565	15,5	69,4	2	53	1,1	4,2	3,8	..
30 Afganistán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
31 Bután	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
32 Chad	32	109	11,9	..	(.)	1	1,0	..	3,9	1,7
33 Kampuchea Democrática	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
34 República Dem. Pop. Lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 Mozambique	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de ingresos medianos										
Exportadores de petróleo										
Importadores de petróleo										
África al Sur del Sahara										
Ingresos medianos bajos										
37 Mauritania	27	1.171	13,9	171,2	(.)	23	1,7	6,2	3,1	10,0
38 Liberia	159	757	49,9	77,4	6	20	5,5	4,3	8,1	8,6
39 Zambia	653	2.802	37,5	115,4	..	..	..	..	..	..
40 Lesoto	8	134	7,7	24,3	(.)	4	0,5	3,8	4,1	5,1
41 Bolivia	492	3.544	36,1	108,7	..	..	..	..	..	..
42 Indonesia	2.904	26.683	32,2	35,2	45	1.900	1,8	5,5	13,8	19,0
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	1.688	..	44,4	..	16	..	1,8	..	26,6
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	1	1.252	..	106,9	0	12	..	3,0	0	22,0
45 Côte d'Ivoire	267	6.185	19,1	107,5	..	..	..	..	..	..
46 Filipinas	1.494	14.135	21,1	43,9	..	912	..	4,5	..	17,9
47 Marruecos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
48 Honduras	115	2.003	16,3	66,1	4	90	1,5	6,0	5,2	20,4
49 El Salvador	176	1.502	17,3	38,0	9	74	3,1	5,2	12,0	19,5
50 Papua Nueva Guinea	209	1.815	33,4	78,1	9	148	4,7	15,9	24,1	35,9
51 Egipto, Rep. Árabe de	..	16.358	..	51,3	..	698	..	7,9	..	34,1
52 Nigeria	595	12.710	5,9	17,0	28	1.282	0,9	4,6	7,0	27,9
53 Zimbabue	..	1.523	..	29,9	..	..	..	..	..	..
54 Camerún	140	2.347	13,0	31,3	5	164	1,0	4,8	3,9	14,5
55 Nicaragua	147	3.835	14,8	141,8	7	34	2,3	2,2	10,5	17,5
56 Tailandia	726	10.936	11,1	26,3	33	843	2,5	5,4	14,0	21,5
57 Botswana	15	276	17,9	31,3	(.)	15	0,7	3,8	..	3,8
58 República Dominicana	368	2.544	25,2	53,6	13	119	2,7	3,9	15,4	28,1
59 Perú	2.655	11.290	39,1	68,2	162	457	7,3	6,0	40,0	24,9
60 Mauricio	..	367	..	36,5	..	26	..	7,9	..	15,6
61 Congo, Rep. Popular del	144	1.396	53,9	76,2	3	78	3,3	13,7	11,0	20,5
62 Ecuador	242	6.807	14,7	75,1	..	..	..	..	..	..
63 Jamaica	982	2.255	72,8	108,8	..	..	..	..	..	..
64 Guatemala	120	1.619	6,5	17,6	7	96	1,6	2,8	8,2	20,6
65 Turquía	1.896	16.199	14,8	32,3	45	1.093	1,4	4,6	22,7	23,8

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. La deuda pública y privada comprende la deuda pública y con garantía pública y la deuda privada sin garantía; sólo se presentan datos cuando se dispone de cifras para las tres categorías.

	Deuda total a largo plazo desembolsada y pendiente				Pagos totales de intereses sobre la deuda a largo plazo (millones de dólares)		Total del servicio de la deuda a largo plazo como porcentaje de:			
	Millones de dólares		Como porcentaje del PNB		1970	1984	PNB		Exportaciones de bienes y servicios	
	1970	1984	1970	1984 ^a			1970	1984	1970	1984 ^a
66 Costa Rica	246	3.697	25,3	114,0	14	228	5,7	10,9	19,9	27,9
67 Paraguay	..	1.397	..	36,2	..	60	..	3,6	..	15,5
68 Túnez	..	3.900	..	48,5	..	..	..	..	..	..
69 Colombia	1.582	9.417	22,5	25,7	59	622	2,8	3,6	19,3	24,7
70 Jordania	119	2.336	23,5	62,0	2	117	0,9	7,5	3,6	14,8
71 República Árabe Siria	232	2.453	10,6	15,2	6	83	1,6	2,0	11,0	12,9
72 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
73 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
75 Líbano	64	179	4,2	..	1	13	0,2	..	..	..
76 Mongolia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Ingresos medianos altos										
77 Chile	2.568	17.266	32,1	100,2	104	2.011	3,9	15,2	24,2	54,6
78 Brasil	4.940	87.013	11,7	44,0	222	8.529	1,6	5,5	21,7	35,8
79 Portugal	570	11.153	9,2	61,7	34	1.057	1,9	14,9	..	37,8
80 Malasia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
81 Panamá	194	3.091	19,5	73,3	7	288	3,1	12,3	7,7	7,9
82 Uruguay	298	2.674	12,5	54,5	17	295	2,9	9,1	23,5	32,4
83 México	5.966	87.507	17,0	54,2	283	10.298	3,7	9,7	44,3	48,6
84 Corea, República de	1.972	29.990	22,4	37,0	75	2.555	3,2	6,6	20,3	15,8
85 Yugoslavia	2.053	17.060	15,0	42,2	104	2.341	3,5	9,6	19,7	28,0
86 Argentina	5.169	38.171	23,6	46,8	..	..	..	..	..	..
87 Sudáfrica	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
88 Argelia	937	12.052	19,3	24,3	10	1.291	0,9	9,2	3,8	33,6
89 Venezuela	964	23.747	8,7	52,7	..	..	..	..	..	..
90 Grecia	1.293	11.102	12,7	33,2	63	873	1,6	5,0	14,6	22,9
91 Israel	2.635	19.868	47,9	99,5	..	..	..	..	..	..
92 Hong Kong	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
93 Trinidad y Tabago	101	941	12,2	10,5	6	31	1,9	0,7	4,4	2,4
94 Singapur	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
95 Irán, Rep. Islámica del	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
96 Iraq	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos										
97 Omán	..	1.232	..	17,2	..	86	..	3,0	..	4,6
98 Libia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
99 Arabia Saudita	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
100 Kuwait	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
101 Emiratos Árabes Unidos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países industriales con economía de mercado										
102 España	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
103 Irlanda	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
104 Italia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
105 Nueva Zelanda	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
106 Reino Unido	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
107 Bélgica	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
108 Austria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
109 Países Bajos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
110 Francia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
111 Japón	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
112 Finlandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
113 Alemania, Rep. Federal de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
114 Dinamarca	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
115 Australia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
116 Suecia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
117 Canadá	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
118 Noruega	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
119 Estados Unidos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
120 Suiza	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de Europa Oriental con economía no de mercado										
121 Hungría	..	7.380	..	37,5	..	693	..	12,9	..	24,2
122 Polonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Albania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Bulgaria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Checoslovaquia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 República Dem. Alemana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Rumania	..	6.296	..	16,3	..	415	..	4,3	..	12,3
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1983, y no a 1984.

Cuadro 18. Deuda pública externa y coeficientes del servicio de la deuda

	Deuda pública externa pendiente y desembolsada				Pagos de intereses sobre la deuda pública externa (millones de dólares)		Servicio de la deuda como porcentaje de:			
	Millones de dólares		Como porcentaje del PNB		1970	1984	PNB		Exportaciones de bienes y servicios	
	1970	1984	1970	1984 ^a			1970	1984	1970	1984 ^a
Países de bajos ingresos	14.647 t	72.108 t	16,8 p	23,8 p	360 t	1.992 t	1,1 p	1,6 p	12,5 p	13,5 p
China e India	7.947 t	22.403 t	...	...	189 t	635 t	...	...	...	...
Otros de bajos ingresos	6.707 t	49.705 t	19,9 p	42,4 p	171 t	1.358 t	1,4 p	3,0 p	8,6 p	17,0 p
África al Sur del Sahara	3.187 t	29.037 t	17,4 p	54,3 p	80 t	793 t	1,3 p	3,9 p	5,2 p	13,8 p
1 Etiopía	169	1.384	9,5	29,5	6	31	1,2	1,8	11,4	13,8
2 Bangladesh	...	5.154	...	40,0	...	75	...	1,3	...	14,2
3 Malí	238	960	88,1	95,9	(.)	7	0,3	1,7	1,4	8,0
4 Zaire	311	4.084	17,6	132,0	9	210	2,1	11,4	4,4	7,7
5 Burkina Faso	21	407	6,4	42,6	(.)	7	0,6	2,3	6,2	...
6 Nepal	3	427	0,3	17,0	(.)	5	0,3	0,4	...	3,4
7 Birmania	101	2.219	4,7	34,9	3	62	1,0	2,5	15,9	36,9
8 Malawi	122	731	43,2	63,5	3	32	2,1	7,2	7,2	...
9 Níger	32	678	8,7	61,9	1	27	0,6	6,1	3,8	...
10 Tanzania	250	2.594	19,5	68,0	6	30	1,2	1,9	4,9	...
11 Burundi	7	334	3,1	35,8	(.)	8	0,3	1,9	2,4	...
12 Uganda	138	675	7,3	13,5	4	32	0,4	1,7	2,7	...
13 Togo	40	659	16,0	100,1	1	37	0,9	10,1	2,9	26,3
14 República Centroafricana	24	224	13,5	37,1	1	6	1,6	2,0	4,8	8,0
15 India	7.940	22.403	14,9	12,2	189	635	0,9	0,8	22,0	10,1
16 Madagascar	93	1.636	10,8	73,0	2	31	0,8	5,2	3,5	...
17 Somalia	77	1.233	24,4	90,4	(.)	3	0,3	2,0	2,1	28,9
18 Benín	41	582	16,0	59,8	(.)	17	0,7	3,9	2,3	...
19 Rwanda	2	244	0,9	15,1	(.)	3	0,1	0,4	1,2	3,3
20 China	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
21 Kenia	319	2.633	20,6	45,8	12	144	1,8	6,1	5,4	21,5
22 Sierra Leona	59	342	14,3	34,7	2	4	2,9	1,6	9,9	7,2
23 Haití	40	494	10,3	27,3	(.)	6	1,0	1,0	7,7	5,6
24 Guinea	312	1.168	47,1	59,5	4	21	2,2	5,3	...	...
25 Ghana	495	1.122	21,9	22,9	12	26	1,1	1,7	5,0	13,2
26 Sri Lanka	317	2.420	16,1	41,2	12	103	2,0	3,4	10,3	11,2
27 Sudán	307	5.659	15,2	77,2	13	65	1,7	...	10,6	13,6
28 Pakistán	3.060	9.953	30,5	29,6	76	314	1,9	2,8	23,6	26,7
29 Senegal	100	1.555	11,9	68,9	2	53	0,8	4,1	2,8	...
30 Afganistán	...	...	...	...	...	...	0	...	...	...
31 Bután	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
32 Chad	32	109	11,9	...	(.)	1	1,0	...	3,9	1,7
33 Kampuchea Democrática	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
34 República Dem. Pop. Lao	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
35 Mozambique	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
36 Viet Nam	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Países de ingresos medianos	34.462 t	461.722 t	12,4 p	35,2 p	1.312 t	37.419 t	1,6 p	5,1 p	9,7 p	17,2 p
Exportadores de petróleo	12.122 t	187.348 t	12,7 p	34,9 p	472 t	16.146 t	1,7 p	5,9 p	11,1 p	21,8 p
Importadores de petróleo	22.340 t	274.424 t	12,3 p	35,3 p	840 t	21.273 t	1,5 p	4,5 p	9,0 p	14,4 p
África al Sur del Sahara	2.107 t	26.700 t	12,5 p	26,3 p	78 t	2.031 t	1,2 p	4,8 p	4,9 p	20,1 p
Ingresos medianos bajos	14.655 t	168.064 t	15,2 p	35,0 p	433 t	10.284 t	1,6 p	4,6 p	9,5 p	19,4 p
37 Mauritania	27	1.171	13,9	171,2	(.)	23	1,7	6,2	3,1	10,0
38 Liberia	159	757	49,9	77,4	6	20	5,5	4,3	8,1	8,6
39 Zambia	623	2.779	35,7	114,4	26	63	3,4	4,7	5,9	11,3
40 Lesoto	8	134	7,7	24,3	(.)	4	0,5	3,8	4,1	5,1
41 Bolivia	481	3.204	35,4	98,3	7	201	1,7	9,8	11,4	38,3
42 Indonesia	2.443	22.883	27,1	30,2	24	1.620	0,9	4,3	6,9	14,7
43 Yemen, Rep. Árabe del	...	1.688	...	44,4	...	16	...	1,8	...	26,6
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	1	1.252	...	106,9	0	12	...	3,0	0	22,0
45 Côte d'Ivoire	256	4.835	18,3	84,0	11	404	2,7	11,1	6,8	21,3
46 Filipinas	574	11.175	8,1	34,7	24	780	1,4	3,5	7,3	14,1
47 Marruecos	711	10.169	18,0	82,9	23	494	1,5	9,2	8,4	37,6
48 Honduras	95	1.841	13,6	60,8	3	80	0,9	4,4	3,1	15,2
49 El Salvador	88	1.388	8,6	35,1	4	72	0,9	4,9	3,6	17,2
50 Papua Nueva Guinea	36	925	5,8	39,8	1	86	0,1	5,7	0,6	12,9
51 Egipto, Rep. Árabe de	1.750	15.808	23,2	49,6	54	643	4,6	7,4	36,4	31,9
52 Nigeria	480	11.815	4,8	15,8	20	1.172	0,6	4,2	4,2	25,4
53 Zimbabwe	233	1.446	15,7	28,4	5	119	0,6	5,4	2,3	20,0
54 Camerún	131	1.738	12,1	23,2	4	107	0,8	3,0	3,1	8,9
55 Nicaragua	147	3.835	14,8	141,8	7	34	2,3	2,2	10,5	17,5
56 Tailandia	324	7.568	4,9	18,2	16	560	0,6	3,0	3,4	12,0
57 Botswana	15	276	17,9	31,3	(.)	15	0,7	3,8	1,0	3,8
58 República Dominicana	226	2.388	15,5	50,3	5	108	0,8	3,1	4,6	18,0
59 Perú	856	9.825	12,6	59,4	44	286	2,1	3,7	11,6	15,3
60 Mauricio	32	354	14,3	35,3	2	25	1,3	7,5	3,0	14,8
61 Congo, Rep. Popular del	144	1.396	53,9	76,2	3	78	3,3	13,7	11,0	20,5
62 Ecuador	193	6.630	11,7	73,1	7	790	1,3	10,9	8,6	33,4
63 Jamaica	160	2.175	11,8	104,9	9	92	1,1	13,8	2,7	21,0
64 Guatemala	106	1.514	5,7	16,5	6	85	1,4	2,1	7,4	15,5
65 Turquía	1.854	15.774	14,4	31,5	42	1.048	1,3	4,4	22,0	22,8

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Deuda pública externa pendiente y desembolsada				Pagos de intereses sobre la deuda pública externa (millones de dólares)		Servicio de la deuda como porcentaje de:			
	Millones de dólares		Como porcentaje del PNB		1970	1984	PNB		Exportaciones de bienes y servicios	
	1970	1984	1970	1984 ^a			1970	1984	1970	1984 ^a
66 Costa Rica	134	3.380	13,8	104,2	7	207	2,9	9,9	10,0	25,3
67 Paraguay	112	1.287	13,1	33,3	4	58	1,2	3,0	11,8	13,0
68 Túnez	541	3.707	38,6	46,1	18	222	4,5	8,5	19,0	24,4
69 Colombia	1.299	7.980	18,5	21,8	44	547	1,7	3,0	12,0	20,6
70 Jordania	119	2.336	23,5	62,0	2	117	0,9	7,5	3,6	14,8
71 República Árabe Siria	232	2.453	10,6	15,2	6	83	1,6	2,0	11,0	12,9
72 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
73 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
75 Líbano	64	179	4,2	..	1	13	0,2	..	..	..
76 Mongolia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Ingresos medianos altos	19.807 t	293.708 t	11,0 p	35,3 p	880 t	27.135 t	1,6 p	5,3 p	9,8 p	16,3 p
77 Chile	2.067	10.839	25,8	62,9	78	939	3,0	7,3	19,0	26,2
78 Brasil	3.234	66.502	7,7	33,6	133	6.433	0,9	4,1	12,5	26,6
79 Portugal	485	10.583	7,8	58,5	29	1.007	1,5	14,0	..	35,6
80 Malasia	390	11.846	10,0	39,4	21	959	1,7	4,9	3,6	7,7
81 Panamá	194	3.091	19,5	73,3	7	288	3,1	12,3	7,7	7,9
82 Uruguay	269	2.545	11,3	51,9	16	284	2,6	8,4	21,6	29,8
83 México	3.196	69.007	9,1	42,8	216	7.428	2,0	6,9	23,6	34,3
84 Corea, República de	1.797	24.642	20,4	30,4	70	2.070	3,0	5,6	19,4	13,5
85 Yugoslavia	1.199	8.690	8,8	21,5	72	687	1,8	2,3	9,9	6,8
86 Argentina	1.878	28.671	8,6	35,1	121	2.392	2,1	3,5	21,5	29,1
87 Sudáfrica	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
88 Argelia	937	12.052	19,3	24,3	10	1.291	0,9	9,2	3,8	33,6
89 Venezuela	728	17.247	6,6	38,3	40	1.437	0,7	5,6	2,9	13,4
90 Grecia	905	9.456	8,9	28,3	41	742	1,0	4,0	9,3	18,3
91 Israel	2.274	15.415	41,3	77,2	13	996	0,7	9,4	2,7	17,9
92 Hong Kong	2	270	0,1	0,8	0	17	0,0	0,2	0,0	0,2
93 Trinidad y Tabago	101	941	12,2	10,5	6	31	1,9	0,7	4,4	2,4
94 Singapur	152	1.911	7,9	10,6	7	134	0,6	1,8	0,6	1,0
95 Irán, Rep. Islámica del	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
96 Iraq	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos										
97 Omán	..	1.232	..	17,2	..	86	..	3,0	..	4,6
98 Libia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
99 Arabia Saudita	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
100 Kuwait	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
101 Emiratos Arabes Unidos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países industriales con economía de mercado										
102 España	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
103 Irlanda	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
104 Italia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
105 Nueva Zelanda	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
106 Reino Unido	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
107 Bélgica	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
108 Austria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
109 Países Bajos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
110 Francia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
111 Japón	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
112 Finlandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
113 Alemania, Rep. Federal de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
114 Dinamarca	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
115 Australia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
116 Suecia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
117 Canadá	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
118 Noruega	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
119 Estados Unidos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
120 Suiza	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de Europa Oriental con economía no de mercado										
121 Hungría	..	7.380	..	37,5	..	693	..	12,9	..	24,2
122 Polonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Albania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Bulgaria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Checoslovaquia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 República Dem. Alemana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Rumania	..	6.296	..	16,3	..	415	..	4,3	..	12,3
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1983, y no a 1984.

Cuadro 19. Condiciones de los empréstitos públicos externos

	Compromisos (millones de dólares)		Tasa de interés media (porcentajes)		Plazo de vencimiento medio (años)		Período de gracia medio (años)		Préstamos públicos con tasas variables de interés sobre los préstamos públicos como porcentaje de la deuda pública	
	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984
Países de bajos ingresos	3.028 t	10.357 t	2,8 p	4,9 p	31 p	29 p	9 p	7 p	0,1 p	6,1 p
China e India										
Otros de bajos ingresos	2.095 t	6.514 t	3,0 p	3,8 p	29 p	30 p	9 p	7 p	0,2	5,2 p
África al Sur del Sahara	995 t	3.414 t	3,1 p	4,0 p	27 p	29 p	8 p	7 p	0,3	5,3 p
1 Etiopía	21	448	4,3	4,5	32	31	7	6	0,0	7,7
2 Bangladesh	..	862	..	1,4	..	38	..	9	..	0,1
3 Malí	30	122	0,3	1,0	27	39	11	9	0,0	0,3
4 Zaire	258	117	6,5	3,5	13	24	4	5	0,0	8,8
5 Burkina Faso	9	78	2,3	1,8	37	29	8	8	0,0	1,4
6 Nepal	17	155	2,8	0,8	27	42	6	9	0,0	0,0
7 Birmania	57	290	4,3	2,9	16	30	4	8	0,0	1,1
8 Malawi	13	124	3,8	3,0	30	42	6	9	0,0	12,8
9 Níger	18	116	1,2	2,6	40	29	8	7	0,0	16,0
10 Tanzania	284	75	1,2	6,6	40	15	11	4	1,6	0,4
11 Burundi	1	87	2,9	2,2	5	33	2	8	0,0	1,9
12 Uganda	12	252	3,7	3,5	28	38	7	8	0,0	1,5
13 Togo	3	55	4,5	4,4	17	34	4	9	0,0	9,1
14 República Centroafricana	7	13	2,0	3,4	36	28	8	7	0,0	0,0
15 India	933	3.843	2,4	6,7	35	28	8	7	0,0	7,9
16 Madagascar	23	190	2,3	4,1	40	33	9	8	0,0	14,6
17 Somalia	2	112	0,0	0,2	3	29	3	7	0,0	0,0
18 Benín	7	119	1,8	4,6	33	31	7	7	0,0	8,9
19 Rwanda	9	57	0,8	1,0	50	39	10	10	0,0	0,0
20 China	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
21 Kenia	49	669	2,6	6,6	37	19	8	4	0,1	6,6
22 Sierra Leona	24	54	3,5	1,6	27	32	6	8	10,6	0,6
23 Haití	5	68	6,8	2,9	10	29	1	8	0,0	3,1
24 Guinea	66	167	2,9	3,6	13	29	5	6	0,0	0,9
25 Ghana	55	144	2,4	0,6	39	47	10	10	0,0	0,0
26 Sri Lanka	79	340	3,0	4,9	27	28	5	7	0,0	14,7
27 Sudán	95	92	1,8	3,1	17	20	9	7	0,0	2,9
28 Pakistán	942	1.384	2,7	5,2	32	28	12	7	0,0	6,8
29 Senegal	6	320	3,7	5,0	26	21	7	6	0,0	7,4
30 Afganistán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
31 Bután	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
32 Chad	4	6	4,8	2,6	7	25	2	8	..	0,0
33 Kampuchea Democrática	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
34 República Dem. Pop. Lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 Mozambique	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de ingresos medianos	9.356 t	57.251 t	6,2 p	10,0 p	17 p	13 p	5 p	4 p	1,8 p	51,4 p
Exportadores de petróleo	2.862 t	21.724 t	6,3 p	9,5 p	18 p	13 p	4 p	5 p	2,0 p	56,8 p
Importadores de petróleo	6.494 t	35.526 t	6,1 p	10,2 p	17 p	13 p	5 p	4 p	1,8 p	47,7 p
África al Sur del Sahara	832 t	2.421 t	4,3 p	8,6 p	25 p	16 p	8 p	4 p	2,0 p	40,4 p
Ingresos medianos bajos	3.858 t	24.726 t	4,9 p	8,8 p	23 p	15 p	6 p	4 p	0,6 p	29,6 p
37 Mauritania	7	90	6,6	3,7	11	21	3	6	0,0	1,9
38 Liberia	12	92	5,5	6,6	19	29	5	6	0,0	16,7
39 Zambia	555	267	4,2	7,8	27	21	9	5	0,0	17,4
40 Lesoto	(.)	63	5,5	2,9	25	41	2	9	0,0	5,4
41 Bolivia	24	258	3,7	8,1	26	16	6	3	0,0	29,0
42 Indonesia	519	4.731	2,7	9,1	35	16	9	5	0,0	23,6
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	88	..	2,0	..	29	..	6	..	0,0
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	62	137	0,0	2,7	28	22	13	4	0,0	0,0
45 Côte d'Ivoire	71	129	5,8	8,1	19	21	5	5	10,5	51,3
46 Filipinas	158	1.551	7,4	9,0	11	15	3	4	0,9	41,0
47 Marruecos	182	1.125	4,6	8,3	20	15	4	3	0,0	31,4
48 Honduras	23	237	4,1	8,8	30	19	7	4	0,0	16,8
49 El Salvador	12	246	4,7	7,5	23	18	6	6	0,0	16,0
50 Papua Nueva Guinea	58	158	6,0	6,3	24	24	8	6	0,0	46,3
51 Egipto, Rep. Árabe de	448	2.522	7,7	6,9	17	17	2	4	0,0	1,7
52 Nigeria	65	928	6,0	10,4	14	9	4	2	2,6	56,0
53 Zimbabue	..	278	..	9,0	..	16	..	5	0,0	40,1
54 Camerún	41	271	4,7	4,9	29	25	8	6	0,0	5,7
55 Nicaragua	23	12	7,1	1,4	18	45	4	9	0,0	4,3
56 Tailandia	106	1.194	6,8	8,7	19	17	4	7	0,0	29,4
57 Botswana	36	51	0,7	9,3	39	15	10	4	0,0	11,9
58 República Dominicana	20	391	2,7	7,1	28	16	5	5	0,0	36,1
59 Perú	125	763	7,4	10,0	13	13	4	4	0,0	40,6
60 Mauricio	12	65	0,0	11,1	24	11	2	3	6,0	29,5
61 Congo, Rep. Popular del	33	189	2,6	10,0	18	8	7	2	0,0	16,4
62 Ecuador	78	427	6,1	9,2	20	15	4	3	0,0	71,5
63 Jamaica	24	629	6,0	8,1	16	17	3	5	0,0	21,9
64 Guatemala	50	282	5,4	9,3	26	14	6	4	10,3	20,3
65 Turquía	487	3.199	3,6	9,6	19	12	5	4	0,9	28,5

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Compromisos (millones de dólares)		Tasa de interés media (porcentajes)		Plazo de vencimiento medio (años)		Período de gracia medio (años)		Préstamos públicos con tasas variables de interés sobre los préstamos públicos como porcentaje de la deuda pública	
	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984
66 Costa Rica	58	121	5,6	7,1	28	8	6	5	7,5	56,9
67 Paraguay	14	145	5,6	9,4	25	15	6	3	0,0	17,2
68 Túnez	141	602	3,4	9,5	27	12	6	4	0,0	15,5
69 Colombia	362	2.785	5,9	10,4	21	14	5	4	0,0	42,7
70 Jordania	34	550	3,9	5,9	12	14	5	4	0,0	8,2
71 República Árabe Siria	14	152	4,5	8,5	9	13	2	3	0,0	0,7
72 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
73 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
75 Líbano	7	0	2,7	0,0	22	0	1	0	0,0	15,0
76 Mongolia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Ingresos medianos altos	5.498 t	32.524 t	7,1 p	10,8 p	13 p	11 p	4 p	4 p	2,3 p	63,9 p
77 Chile	344	2.041	6,9	12,4	12	9	3	4	0,0	81,2
78 Brasil	1.400	7.483	7,1	12,2	14	9	3	3	7,0	79,1
79 Portugal	59	2.557	4,3	9,9	17	10	4	3	0,0	31,5
80 Malasia	83	2.710	6,1	9,4	19	15	5	9	0,0	61,6
81 Panamá	111	25	6,9	2,1	15	29	4	9	0,0	59,5
82 Uruguay	72	344	7,9	10,7	12	12	3	2	0,7	66,4
83 México	826	5.290	8,0	11,0	12	11	3	5	5,7	83,0
84 Corea, República de	677	4.642	6,0	9,7	19	12	6	4	1,3	46,8
85 Yugoslavia	198	35	7,1	8,0	17	6	6	3	3,4	56,0
86 Argentina	489	620	7,4	10,7	12	19	3	2	0,0	37,5
87 Sudáfrica	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
88 Argelia	289	3.002	6,5	10,0	10	9	2	1	2,8	26,4
89 Venezuela	198	30	8,2	10,0	8	20	2	3	2,6	93,8
90 Grecia	242	1.994	7,2	10,5	9	9	4	5	3,5	69,0
91 Israel	439	921	7,3	12,3	13	30	5	10	0,0	2,7
92 Hong Kong	0	109	0,0	12,5	0	4	0	1	0,0	37,0
93 Trinidad y Tabago	3	109	7,4	8,6	10	8	1	4	0,0	51,7
94 Singapur	69	614	6,8	9,8	17	10	4	2	0,0	36,7
95 Irán, Rep. Islámica del	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
96 Iraq	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos										
97 Omán	..	434	..	9,0	..	11	..	3	..	24,0
98 Libia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
99 Arabia Saudita	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
100 Kuwait	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
101 Emiratos Arabes Unidos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países industriales con economía de mercado										
102 España	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
103 Irlanda	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
104 Italia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
105 Nueva Zelanda	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
106 Reino Unido	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
107 Bélgica	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
108 Austria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
109 Países Bajos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
110 Francia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
111 Japón	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
112 Finlandia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
113 Alemania, Rep. Federal de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
114 Dinamarca	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
115 Australia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
116 Suecia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
117 Canadá	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
118 Noruega	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
119 Estados Unidos	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
120 Suiza	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de Europa Oriental con economía no de mercado										
121 Hungría ^a	..	3.104	..	10,0	..	7	..	3	..	36,0
122 Polonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Albania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Bulgaria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Checoslovaquia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 República Dem. Alemana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Rumania	..	0	..	0	..	0	..	0	..	46,0
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Comprende solamente la deuda en monedas convertibles.

Cuadro 20. Asistencia oficial para el desarrollo (AOD) concedida por miembros de la OCDE y de la OPEP

	Cantidades									
	1965	1970	1975	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985 ^a
OCDE	Millones de dólares									
104 Italia	60	147	182	273	683	666	811	834	1.133	1.099
105 Nueva Zelandia	..	14	66	68	72	68	65	61	55	54
106 Reino Unido	472	500	904	2.156	1.854	2.192	1.800	1.610	1.430	1.490
107 Bélgica	102	120	378	643	595	575	499	476	442	430
108 Austria	10	11	79	131	178	220	236	158	181	248
109 Países Bajos	70	196	608	1.472	1.630	1.510	1.472	1.195	1.268	1.123
110 Francia	752	971	2.093	3.449	4.162	4.177	4.034	3.815	3.788	4.022
111 Japón	244	458	1.148	2.685	3.353	3.171	3.023	3.761	4.319	3.797
112 Finlandia	2	7	48	90	111	135	144	153	178	211
113 Alemania, Rep. Federal de	456	599	1.689	3.393	3.567	3.181	3.152	3.176	2.782	2.967
114 Dinamarca	13	59	205	461	481	403	415	395	449	439
115 Australia	119	212	552	629	667	650	882	753	777	747
116 Suecia	38	117	566	988	962	919	987	754	741	841
117 Canadá	96	337	880	1.056	1.075	1.189	1.197	1.429	1.625	1.638
118 Noruega	11	37	184	429	486	467	559	584	543	555
119 Estados Unidos	4.023	3.153	4.161	4.684	7.138	5.782	8.202	8.081	8.711	9.555
120 Suiza	12	30	104	213	253	237	252	320	286	301
Total	6.480	6.968	13.847	22.820	27.267	25.542	27.730	27.555	28.707	29.518
OCDE	Como porcentaje del PNB de los donantes									
104 Italia	0,10	0,16	0,11	0,08	0,17	0,19	0,24	0,24	0,33	0,31
105 Nueva Zelandia	..	0,23	0,52	0,33	0,33	0,29	0,28	0,28	0,25	0,25
106 Reino Unido	0,47	0,41	0,39	0,52	0,35	0,43	0,37	0,35	0,33	0,33
107 Bélgica	0,60	0,46	0,59	0,57	0,50	0,59	0,59	0,59	0,57	0,53
108 Austria	0,11	0,07	0,21	0,19	0,23	0,33	0,35	0,24	0,28	0,38
109 Países Bajos	0,36	0,61	0,75	0,98	1,03	1,08	1,08	0,91	1,02	0,90
110 Francia	0,76	0,66	0,62	0,60	0,64	0,73	0,75	0,74	0,77	0,79
111 Japón	0,27	0,23	0,23	0,27	0,32	0,28	0,28	0,32	0,35	0,29
112 Finlandia	0,02	0,06	0,18	0,22	0,22	0,28	0,30	0,32	0,36	0,39
113 Alemania, Rep. Federal de	0,40	0,32	0,40	0,45	0,44	0,47	0,48	0,48	0,45	0,48
114 Dinamarca	0,13	0,38	0,58	0,77	0,74	0,73	0,76	0,73	0,85	0,80
115 Australia	0,53	0,59	0,65	0,53	0,48	0,41	0,57	0,49	0,45	0,49
116 Suecia	0,19	0,38	0,82	0,97	0,79	0,83	1,02	0,84	0,80	0,86
117 Canadá	0,19	0,41	0,54	0,48	0,43	0,43	0,41	0,45	0,50	0,49
118 Noruega	0,16	0,32	0,66	0,93	0,85	0,82	0,99	1,10	1,03	1,00
119 Estados Unidos	0,58	0,32	0,27	0,20	0,27	0,20	0,27	0,24	0,24	0,24
120 Suiza	0,09	0,15	0,19	0,21	0,24	0,24	0,25	0,31	0,30	0,31
OCDE	En monedas nacionales									
104 Italia (miles de millones de liras)	38	92	119	227	585	757	1.097	1.267	1.991	2.099
105 Nueva Zelandia (millones de dólares)	..	13	54	66	74	78	86	91	95	109
106 Reino Unido (millones de libras)	169	208	407	1.016	797	1.081	1.028	1.061	1.070	1.149
107 Bélgica (millones de francos)	5.100	6.000	13.902	18.852	17.400	21.350	22.800	24.339	25.527	25.528
108 Austria (millones de chelines)	260	286	1.376	1.751	2.303	3.504	4.026	2.838	3.622	5.132
109 Países Bajos (millones de florines)	253	710	1.538	2.953	3.241	3.768	3.931	3.411	4.069	3.730
110 Francia (millones de francos)	3.713	5.393	8.971	14.674	17.589	22.700	26.513	29.075	33.107	36.142
111 Japón (miles de millones de yen)	88	165	341	588	760	699	753	893	1.026	906
112 Finlandia (millones de marcos)	6	29	177	351	414	583	694	852	1.070	1.308
113 Alemania, Rep. Federal de (millones de marcos)	1.824	2.192	4.155	6.219	6.484	7.189	7.649	8.109	7.917	8.736
114 Dinamarca (millones de coronas)	90	443	1.178	2.425	2.711	2.871	3.458	3.612	4.650	4.655
115 Australia (millones de dólares)	106	189	421	563	585	566	867	834	883	1.066
116 Suecia (millones de coronas)	197	605	2.350	4.236	4.069	4.653	6.201	5.781	6.129	7.233
117 Canadá (millones de dólares)	104	353	895	1.237	1.257	1.425	1.477	1.761	2.105	2.237
118 Noruega (millones de coronas)	79	264	962	2.172	2.400	2.680	3.608	4.261	4.432	4.771
119 Estados Unidos (millones de dólares)	4.023	3.153	4.161	4.684	7.138	5.782	8.202	8.081	8.711	9.555
120 Suiza (millones de francos)	52	131	268	354	424	466	512	672	672	738
OCDE	Resumen									
AOD (miles de millones de dólares, precios nominales)	6,48	6,97	13,85	22,82	27,27	25,54	27,73	27,56	28,71	29,52
AOD como porcentaje del PNB	0,48	0,34	0,35	0,35	0,37	0,34	0,38	0,36	0,36	0,36
AOD (miles de millones de dólares, precios constantes de 1980)	20,41	18,21	21,73	24,89	27,27	25,63	27,94	27,56	28,87	29,15
PNB (billones de dólares, precios nominales)	1,35	2,04	3,92	6,56	7,31	7,42	7,33	7,61	7,94	8,31
Deflactor del PIB ^b	0,31	0,38	0,63	0,91	1,00	0,99	0,99	1,00	1,00	1,01

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Cantidades									
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984 ^a
OPEP	Millones de dólares									
52 Nigeria	14	80	51	27	29	34	143	58	35	51
88 Argelia	31	13	43	42	281	82	55	131	61	46
89 Venezuela	31	113	24	98	110	124	66	125	141	90
95 Irán, Rep. Islámica del	642	751	162	231	-20	-72	-141	-193	15	..
96 Iraq	258	121	98	138	658	863	203	57	-37	-48
98 Libia	270	102	102	118	115	376	262	43	142	17
99 Arabia Saudita	2.665	2.916	2.909	5.215	3.971	5.775	5.575	3.910	3.661	3.315
100 Kuwait	956	731	1.302	993	970	1.140	1.154	1.168	1.006	1.018
101 Emiratos Arabes Unidos	1.046	1.028	1.076	887	968	1.052	800	395	364	43
Qatar	317	180	170	95	282	286	248	139	11	13
Total OPAEP ^c	5.543	5.091	5.700	7.488	7.245	9.574	8.297	5.843	5.208	4.404
Total OPEP	6.230	6.035	5.937	7.844	7.364	9.660	8.365	5.833	5.399	4.545
OPEP	Como porcentaje del PNB de los donantes									
52 Nigeria	0,04	0,19	0,11	0,05	0,04	0,04	0,19	0,08	0,05	0,07
88 Argelia	0,21	0,08	0,22	0,17	0,90	0,20	0,13	0,31	0,13	0,09
89 Venezuela	0,11	0,36	0,07	0,25	0,23	0,21	0,10	0,19	0,22	0,12
95 Irán, Rep. Islámica del	1,22	1,16	0,21	0,33	-0,02	-0,08	-0,15	-0,18	0,01	..
96 Iraq	1,95	0,76	0,52	0,61	1,97	2,35	0,92	0,19	-0,11	-0,14
98 Libia	2,39	0,69	0,58	0,67	0,48	1,16	0,93	0,14	0,49	0,06
99 Arabia Saudita	7,50	6,22	4,94	8,00	5,20	4,95	3,49	2,54	3,29	3,29
100 Kuwait	7,26	5,00	8,19	5,48	3,52	3,52	3,63	4,60	3,86	3,81
101 Emiratos Arabes Unidos	11,69	8,95	7,39	6,36	5,08	3,82	2,60	1,34	1,44	0,17
Qatar	14,59	7,35	6,79	3,26	6,07	4,28	3,74	1,66	0,13	0,16
Total OPAEP ^c	5,73	4,23	3,95	4,52	3,35	3,28	2,58	1,83	1,86	1,61
Total OPEP	2,92	2,32	1,96	2,39	1,76	1,81	1,47	0,99	0,95	1,16

	Corrientes bilaterales netas hacia países de bajos ingresos									
	1965	1970	1975	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
OCDE	Como porcentaje del PNB de los donantes									
104 Italia	0,04	0,06	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,04	0,05	0,09
105 Nueva Zelandia	..	..	0,14	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00
106 Reino Unido	0,23	0,15	0,11	0,14	0,16	0,11	0,13	0,07	0,10	0,09
107 Bélgica	0,56	0,30	0,31	0,23	0,27	0,24	0,25	0,21	0,21	0,20
108 Austria	0,06	0,05	0,02	0,01	0,03	0,03	0,03	0,01	0,02	0,01
109 Países Bajos	0,08	0,24	0,24	0,28	0,26	0,30	0,37	0,31	0,26	0,29
110 Francia	0,12	0,09	0,10	0,07	0,07	0,08	0,11	0,10	0,09	0,14
111 Japón	0,13	0,11	0,08	0,05	0,09	0,08	0,06	0,11	0,09	0,07
112 Finlandia	..	..	0,06	0,04	0,06	0,08	0,09	0,09	0,12	0,13
113 Alemania, Rep. Federal de	0,14	0,10	0,12	0,09	0,10	0,08	0,11	0,12	0,13	0,11
114 Dinamarca	0,02	0,10	0,20	0,29	0,28	0,28	0,21	0,26	0,31	0,28
115 Australia	0,08	0,09	0,10	0,04	0,06	0,04	0,06	0,07	0,05	0,06
116 Suecia	0,07	0,12	0,41	0,36	0,41	0,36	0,32	0,38	0,33	0,30
117 Canadá	0,10	0,22	0,24	0,17	0,13	0,11	0,13	0,14	0,13	0,15
118 Noruega	0,04	0,12	0,25	0,34	0,37	0,31	0,28	0,37	0,39	0,34
119 Estados Unidos	0,26	0,14	0,08	0,03	0,02	0,03	0,03	0,02	0,03	0,03
120 Suiza	0,02	0,05	0,10	0,07	0,06	0,08	0,07	0,09	0,10	0,12
Total	0,20	0,13	0,11	0,07	0,08	0,07	0,08	0,08	0,08	0,07

a. Estimaciones preliminares. b. Véanse las notas técnicas. c. Organización de Países Arabes Exportadores de Petróleo.

Cuadro 21. Asistencia oficial para el desarrollo: montos recibidos

Desembolsos netos de AOD de todas las fuentes

	(millones de dólares)							Per cápita	Como porcentaje
	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	(dólares) 1984	del PNB 1984
Países de bajos ingresos	7.661 t	9.370 t	11.415 t	11.071 t	11.066 t	10.881 t	11.012 t	4,6 p	1,7 p
China e India	...	1.367 t	2.212 t	2.388 t	2.069 t	2.395 t	2.345 t	1,3 p	0,5 p
Otros de bajos ingresos	6.372 t	8.003 t	9.202 t	8.684 t	8.998 t	8.486 t	8.667 t	14,2 p	6,6 p
África al Sur del Sahara	3.432 t	4.626 t	5.284 t	5.434 t	5.501 t	5.436 t	5.508 t	21,4 p	9,0 p
1 Etiopía	140	191	216	250	200	344	363	8,6	7,7
2 Bangladesh	988	1.166	1.283	1.093	1.346	1.071	1.202	12,3	9,3
3 Mali	163	193	267	230	210	215	320	43,6	32,0
4 Zaire	317	416	428	394	348	317	314	10,6	10,1
5 Burkina Faso	159	198	212	217	213	184	188	28,7	19,7
6 Nepal	77	137	163	181	201	201	198	12,3	7,9
7 Birmania	274	364	309	283	319	302	275	7,6	4,3
8 Malawi	99	142	143	138	121	117	159	23,2	13,8
9 Níger	157	174	170	193	259	175	162	26,1	14,8
10 Tanzania	424	588	678	702	683	621	559	26,0	14,7
11 Burundi	75	95	117	122	127	142	141	30,7	15,0
12 Uganda	23	46	114	136	133	137	164	10,9	3,3
13 Togo	103	110	91	63	77	112	110	37,3	16,7
14 República Centroafricana	51	84	111	102	90	93	114	45,1	18,8
15 India	1.289	1.350	2.146	1.911	1.545	1.725	1.547	2,1	0,8
16 Madagascar	91	138	230	234	251	185	156	15,8	7,0
17 Somalia	212	179	433	374	462	327	363	69,4	...
18 Benin	62	85	91	82	80	87	77	19,7	8,0
19 Rwanda	125	148	155	154	151	151	165	28,2	10,2
20 China	...	17	66	477	524	670	798	0,8	0,3
21 Kenia	248	351	397	449	485	402	431	22,1	7,5
22 Sierra Leona	40	54	93	61	82	66	61	16,5	6,2
23 Haití	93	93	105	107	128	134	135	25,1	7,5
24 Guinea	60	56	90	107	90	68	123	20,8	6,3
25 Ghana	114	169	193	148	142	110	216	17,5	5,7
26 Sri Lanka	324	323	393	378	416	474	468	29,5	8,0
27 Sudán	318	671	588	681	740	957	616	28,9	...
28 Pakistán	639	684	1.075	768	850	669	698	7,5	2,1
29 Senegal	223	307	262	397	285	322	333	52,2	14,8
30 Afganistán	101	108	32	23	9	14	7	0,4	...
31 Bhután	3	6	8	10	11	13	18	4,8	6,0
32 Chad	125	86	35	60	65	95	115	23,6	...
33 Kampuchea Democrática	0	108	281	130	44	37	17	2,4	...
34 República Dem. Pop. Lao	72	54	41	35	38	30	34	9,6	...
35 Mozambique	105	146	169	144	208	211	259	19,3	...
36 Viet Nam	370	336	229	242	136	106	109	1,8	...
Países de ingresos medianos	10.312 t	12.418 t	14.061 t	13.862 t	12.329 t	12.213 t	12.291 t	10,8 p	0,9 p
Exportadores de petróleo	4.970 t	5.224 t	5.417 t	5.124 t	4.567 t	4.625 t	4.901 t	8,8 p	0,9 p
Importadores de petróleo	5.341 t	7.194 t	8.645 t	8.738 t	7.762 t	7.589 t	7.390 t	12,7 p	0,9 p
África al Sur del Sahara	1.123 t	1.331 t	1.642 t	1.544 t	1.605 t	1.482 t	1.613 t	10,9 p	1,5 p
Ingresos medianos bajos	8.562 t	10.426 t	12.293 t	11.892 t	10.642 t	10.042 t	10.049 t	15,0 p	2,0 p
37 Mauritania	238	167	176	231	193	172	168	101,5	24,6
38 Liberia	48	81	98	109	109	118	133	62,6	13,6
39 Zambia	185	277	318	231	309	216	238	37,1	9,8
40 Lesotho	50	64	91	101	90	104	97	65,8	17,6
41 Bolivia	156	161	170	169	147	173	172	27,7	5,5
42 Indonesia	635	721	950	975	906	751	673	4,2	0,9
43 Yemen, Rep. Árabe del	277	268	472	411	412	330	314	40,4	8,2
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	91	76	100	87	143	106	85	41,9	7,3
45 Côte d'Ivoire	131	162	210	124	137	157	128	13,0	2,2
46 Filipinas	249	267	300	376	333	429	397	7,4	1,2
47 Marruecos	428	473	896	1.034	771	397	286	13,4	2,3
48 Honduras	93	97	103	109	158	192	290	68,6	9,6
49 El Salvador	55	60	97	167	223	295	263	48,6	6,6
50 Papua Nueva Guinea	296	284	326	336	311	333	322	94,0	13,8
51 Egipto, Rep. Árabe de	2.370	1.450	1.387	1.292	1.417	1.431	1.764	38,4	5,5
52 Nigeria	43	27	36	41	37	48	33	0,3	0,0
53 Zimbabwe	9	13	164	212	216	208	298	36,7	5,8
54 Camerún	178	270	265	199	212	130	188	19,0	2,5
55 Nicaragua	42	115	221	145	121	120	114	36,0	4,2
56 Tailandia	260	393	418	407	389	432	475	9,5	1,1
57 Botswana	69	100	106	97	102	104	103	99,2	11,6
58 República Dominicana	50	78	125	105	137	102	198	32,4	4,2
59 Perú	143	200	203	233	188	297	310	17,0	1,9
60 Mauricio	44	32	33	58	48	41	36	35,1	3,5
61 Congo, Rep. Popular del	81	91	92	81	93	109	98	53,9	5,3
62 Ecuador	45	70	46	59	53	64	136	14,9	1,5
63 Jamaica	122	123	126	155	180	181	170	77,6	8,2
64 Guatemala	72	67	73	75	64	76	65	8,4	0,7
65 Turquía	178	594	952	724	659	353	242	5,0	0,5

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

Desembolsos netos de AOD de todas las fuentes

	(millones de dólares)							Per cápita (dólares)	Como porcentaje del PNB
	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1984	1984
66 Costa Rica	51	56	65	55	80	252	217	86,0	6,7
67 Paraguay	43	31	31	55	85	51	50	15,3	1,3
68 Túnez	299	210	233	252	210	214	180	25,8	2,2
69 Colombia	71	54	90	102	97	86	88	3,1	0,2
70 Jordania	431	1.299	1.275	1.065	799	789	677	200,0	18,0
71 República Árabe Siria	728	1.803	1.727	1.495	952	970	859	85,1	5,3
72 Angola	47	47	53	61	60	76	93	10,9	..
73 Cuba	49	49	32	14	17	13	12	1,2	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..
75 Líbano	206	101	237	451	187	123	77	28,3	..
76 Mongolia	..	..	..	..	..	..	(.)	0,1	..
Ingresos medianos altos	1.750 t	1.992 t	1.768 t	1.970 t	1.691 t	2.171 t	2.243 t	4,8 p	0,3 p
77 Chile	8	-27	-10	-7	-9	(.)	2	0,2	(.)
78 Brasil	113	107	85	235	208	101	161	1,2	0,1
79 Portugal	68	136	113	82	49	45	98	9,6	0,5
80 Malasia	80	125	135	143	135	177	327	21,4	1,1
81 Panamá	29	35	46	39	41	47	72	33,8	1,7
82 Uruguay	11	14	10	8	4	3	4	1,3	0,1
83 México	18	75	56	100	140	132	83	1,1	0,1
84 Corea, República de	164	134	139	331	34	8	-37	-0,9	0,0
85 Yugoslavia	-45	-29	-17	-15	-8	3	3	0,1	0,0
86 Argentina	29	43	18	44	30	48	49	1,6	0,1
87 Sudáfrica	..	..	..	..	..	..	..	..	..
88 Argelia	133	102	176	163	137	150	122	5,8	0,2
89 Venezuela	-15	7	15	14	12	10	14	0,8	0,0
90 Grecia	62	41	40	14	12	13	13	1,3	0,0
91 Israel	900	1.185	892	772	857	1.345	1.256	298,4	6,3
92 Hong Kong	2	12	11	10	8	9	14	2,6	0,0
93 Trinidad y Tobago	5	4	5	-1	6	6	5	3,9	0,1
94 Singapur	7	6	14	22	21	15	41	16,2	0,2
95 Irán, Rep. Islámica del	128	6	31	9	3	48	13	0,3	..
96 Iraq	53	18	8	9	6	13	4	0,3	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	74 t	191 t	221 t	281 t	213 t	130 t	121 t	6,5 p	0,1 p
97 Omán	40	165	174	231	132	71	72	63,6	1,0
98 Libia	12	5	17	11	12	6	5	1,4	(.)
99 Arabia Saudita	15	11	16	30	57	44	36	3,2	(.)
100 Kuwait	3	2	10	9	6	5	5	2,7	(.)
101 Emiratos Arabes Unidos	4	7	4	1	5	4	3	2,6	(.)
Países industriales con economía de mercado									
102 España									
103 Irlanda									
104 Italia									
105 Nueva Zelanda									
106 Reino Unido									
107 Bélgica									
108 Austria									
109 Países Bajos									
110 Francia									
111 Japón									
112 Finlandia									
113 Alemania, Rep. Federal de									
114 Dinamarca									
115 Australia									
116 Suecia									
117 Canadá									
118 Noruega									
119 Estados Unidos									
120 Suiza									
Países de Europa Oriental con economía no de mercado									
121 Hungría									
122 Polonia									
123 Albania									
124 Bulgaria									
125 Checoslovaquia									
126 República Dem. Alemana									
127 Rumania									
128 URSS									

Cuadro 22. Gastos de la administración central

Porcentaje de los gastos totales

	Defensa		Educación		Salud		Vivienda y comodidades, seguridad y bienestar social ^a		Servicios económicos		Otros gastos ^a		Gastos totales (porcentaje del PNB)		Superávit/déficit global (porcentaje del PNB)	
	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c
	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c
Países de bajos ingresos	17,2 p	19,5 p	12,7 p	4,7 p	4,6 p	2,7 p	7,3 p	5,8 p	22,8 p	24,0 p	35,4 p	43,3 p	18,2 p	16,3 p	-4,3 p	-6,6 p
China e India	17,2 p	18,5 p	12,7 p	9,9 p	4,6 p	3,3 p	7,3 p	8,1 p	22,8 p	23,8 p	35,4 p	36,4 p	18,2 p	19,9 p	-4,3 p	-5,6 p
Otros de bajos ingresos	13,2 p	10,3 p	15,5 p	15,9 p	5,2 p	4,5 p	5,7 p	5,0 p	20,9 p	21,5 p	39,5 p	42,8 p	21,0 p	20,1 p	-3,9 p	-4,4 p
África al Sur del Sahara	13,2 p	10,3 p	15,5 p	15,9 p	5,2 p	4,5 p	5,7 p	5,0 p	20,9 p	21,5 p	39,5 p	42,8 p	21,0 p	20,1 p	-3,9 p	-4,4 p
1 Etiopía	14,3	..	14,4	..	5,7	..	4,4	..	22,9	..	38,3	..	13,7	..	-1,4	..
2 Bangladesh	5,1	..	14,9	..	5,0	..	9,8	..	39,3	..	25,9	..	9,3	..	-1,9	..
3 Malí	..	7,9	..	10,1	..	2,5	..	4,6	..	7,1	..	67,8	..	68,9	..	-18,4
4 Zaire	11,1	7,9	15,2	16,3	2,3	3,2	2,0	0,4	13,3	16,8	56,1	55,4	38,6	27,5	-7,5	-3,0
5 Burkina Faso	11,5	20,7	20,6	19,6	8,2	6,8	6,6	8,0	15,5	16,3	37,6	28,6	10,9	13,6	0,3	0,9
6 Nepal	7,2	5,4	7,2	9,9	4,7	4,5	0,7	4,3	57,2	53,1	23,0	22,7	8,5	17,2	-1,2	-5,2
7 Birmania	31,6	..	15,0	..	6,1	..	7,5	..	20,1	..	19,7	..	20,0	..	-7,3	..
8 Malawi	3,1	6,2	15,8	13,4	5,5	6,8	5,8	1,3	33,1	35,2	36,7	37,1	22,1	32,0	-6,2	-7,7
9 Níger	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
10 Tanzania	11,9	..	17,3	..	7,2	..	2,1	..	39,0	..	22,6	..	19,7	..	-5,0	..
11 Burundi	10,3	..	23,4	..	6,0	..	2,7	..	33,9	..	23,8	..	19,9	..	..	..
12 Uganda	23,1	17,0	15,3	12,9	5,3	4,6	7,3	2,6	12,4	9,5	36,6	53,4	21,8	4,5	-8,1	-1,2
13 Togo	..	6,8	..	19,6	..	5,7	..	8,2	..	18,2	..	41,6	..	34,1	..	-2,1
14 República Centroafricana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
15 India	..	20,0	..	1,9	..	2,4	..	4,6	..	24,1	..	47,0	..	14,9	..	-7,0
16 Madagascar	3,6	..	9,1	..	4,2	..	9,9	..	40,5	..	32,7	..	20,8	..	-2,5	..
17 Somalia	23,3	..	5,5	..	7,2	..	1,9	..	21,6	..	40,5	..	13,5	..	0,6	..
18 Benín	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
19 Rwanda	25,6	..	22,2	..	5,7	..	2,6	..	22,0	..	21,9	..	11,7	..	-2,5	..
20 China	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
21 Kenia	6,0	13,8	21,9	20,6	7,9	7,0	3,9	0,7	30,1	24,6	30,2	33,3	21,0	26,6	-3,9	-5,1
22 Sierra Leona	..	4,2	..	14,8	..	6,2	..	1,5	..	32,1	..	41,2	..	21,2	..	-13,8
23 Haití	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	14,5	17,6	..	-3,2
24 Guinea	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
25 Ghana	7,9	6,2	20,1	18,7	6,3	5,8	4,1	6,8	15,1	19,2	46,6	43,3	19,5	7,8	-5,8	-2,6
26 Sri Lanka	3,1	2,4	13,0	7,1	6,4	5,1	19,5	11,4	20,2	13,1	37,7	60,8	25,4	33,6	-5,3	-11,0
27 Sudán	24,1	9,5	9,3	6,1	5,4	1,3	1,4	2,3	15,8	23,5	44,1	57,3	19,2	16,9	-0,8	-4,6
28 Pakistán	39,9	34,8	1,2	3,1	1,1	1,0	3,2	9,3	21,4	28,0	33,2	23,8	16,5	17,8	-6,8	-6,2
29 Senegal	..	9,7	..	17,6	..	4,7	..	8,6	..	19,2	..	40,3	17,4	26,8	-0,8	-6,0
30 Afganistán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
31 Bhután	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
32 Chad	24,6	..	14,8	..	4,4	..	1,7	..	21,8	..	32,7	..	18,1	..	-3,2	..
33 Kampuchea Democrática	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
34 República Dem. Pop. Lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 Mozambique	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países de ingresos medianos	15,1 p	11,4 p	12,8 p	12,1 p	6,3 p	4,5 p	20,0 p	17,0 p	24,3 p	21,9 p	21,5 p	33,1 p	20,0 p	26,2 p	-3,0 p	-5,8 p
Exportadores de petróleo	22,5 p	15,4 p	14,5 p	12,8 p	3,9 p	3,7 p	4,3 p	9,3 p	26,5 p	25,7 p	28,3 p	33,1 p	16,7 p	26,7 p	-2,4 p	-4,0 p
Importadores de petróleo	14,3 p	14,4 p	11,9 p	10,9 p	6,9 p	4,8 p	26,8 p	21,2 p	21,9 p	19,8 p	18,2 p	28,9 p	21,4 p	25,1 p	-3,2 p	-5,7 p
África al Sur del Sahara	..	13,2 p	9,1 p	17,2 p	4,9 p	6,3 p	4,3 p	8,4 p	21,6 p	24,0 p	47,0 p	30,9 p	13,1 p	32,4 p	-2,5 p	-5,4 p
Ingresos medianos bajos	18,4 p	15,5 p	16,4 p	15,0 p	4,1 p	4,2 p	5,5 p	7,6 p	30,3 p	26,5 p	25,3 p	31,2 p	16,8 p	24,4 p	-2,4 p	-4,7 p
37 Mauritania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
38 Liberia	..	7,9	..	15,8	..	7,3	..	2,7	..	28,6	..	37,7	..	34,9	..	-10,6
39 Zambia	..	..	19,0	15,2	7,4	8,4	1,3	1,8	26,7	23,9	45,7	50,7	34,0	41,5	-13,8	-19,8
40 Lesotho	..	..	19,5	17,4	8,0	7,2	6,5	1,3	24,5	29,4	41,5	44,7	16,6	27,6	-0,9	-2,8
41 Bolivia	16,2	10,8	30,6	26,9	8,6	3,1	2,9	18,0	12,4	12,9	29,3	28,3	9,2	11,3	-1,4	-6,8
42 Indonesia	18,5	11,7	7,5	9,4	1,3	2,2	0,9	1,4	30,4	37,8	41,4	37,4	16,2	24,0	-2,6	-2,8
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	36,7	..	16,6	..	4,9	..	..	..	8,7	..	33,1	..	43,2	..	-24,6
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
45 Côte d'Ivoire	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
46 Filipinas	10,9	13,6	16,3	25,6	3,2	6,8	4,3	4,9	17,6	44,6	47,7	4,5	13,4	11,8	-2,0	-2,0
47 Marruecos	12,3	14,6	19,2	18,6	4,8	2,9	8,4	7,1	25,6	28,8	29,7	27,9	22,4	33,2	-3,8	-8,0
48 Honduras	12,4	..	22,3	..	10,2	..	8,7	..	28,3	..	18,1	..	15,3	..	-2,7	..
49 El Salvador	6,6	15,8	21,4	16,6	10,9	8,4	7,6	4,7	14,4	21,3	39,0	33,1	12,8	17,4	-1,0	-5,5
50 Papua Nueva Guinea	..	4,2	..	20,9	..	9,3	..	1,8	..	19,6	..	44,2	..	36,2	..	-4,7
51 Egipto, Rep. Árabe de	..	15,7	..	10,7	..	2,8	..	14,9	..	8,6	..	47,3	..	39,0	..	-8,2
52 Nigeria	40,2	..	4,5	..	3,6	..	0,8	..	19,6	..	31,4	..	10,2	..	-0,9	..
53 Zimbabue	..	18,3	..	21,5	..	6,1	..	7,8	..	20,9	..	25,4	..	36,3	..	-6,9
54 Camerún	..	9,6	..	13,2	..	3,7	..	8,5	..	26,0	..	39,0	..	21,8	..	1,3
55 Nicaragua	12,3	..	16,6	..	4,0	..	16,4	..	27,1	..	23,6	..	15,5	49,2	-4,0	-26,8
56 Tailandia	20,2	19,8	19,9	20,7	3,7	5,1	7,0	4,6	25,6	21,8	23,5	28,0	17,2	19,6	-4,3	-4,2
57 Botswana	..	7,0	10,0	19,4	6,0	5,6	21,7	9,1	28,0	27,4	34,5	31,5	33,7	44,7	-23,8	11,5
58 República Dominicana	8,5	8,7	14,2	15,3	11,7	10,5	11,8	14,7	35,4	29,7	18,4	21,0	18,5	15,6	-0,2	-2,8
59 Perú	14,8	27,6	22,7	18,5	6,2	6,2	2,9	0,8	30,3	..	23,1	46,9	17,1	18,6	-1,1	..
60 Mauricio	0,8	0,9	13,5	15,6	10,3	7,8	18,0	21,1	13,9	9,2	43,4	45,3	16,3	28,7	-1,2	-9,3
61 Congo, Rep. Popular del	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	43,9	..	-3,0
62 Ecuador	15,7	10,6	27,5	26,0	4,5	7,5	0,8	1,3	28,9	13,9	22,6	40,7	13,4	14,3	0,2	-2,7
63 Jamaica	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
64 Guatemala	11,0	..	19,4	..	9,5	..	10,4	..	23,8	..	25,8	..	9,9	13,1	-2,2	-3,6
65 Turquía	15,4	13,2	18,2	12,5	3,3	1,8	3,3	2,0	41,9	31,8	17,9	38,7	21,8	24,3	-2,1	-4,2

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

Porcentaje de los gastos totales

	Defensa		Educación		Salud		Vivienda y comodidades, seguridad y bienestar social ^a		Servicios económicos		Otros gastos ^a		Gastos totales (porcentaje del PNB)		Superávit/ déficit global (porcentaje del PNB)	
	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c
66 Costa Rica	2,8	3,0	28,3	19,4	3,8	22,5	26,7	17,1	21,8	20,2	16,7	17,8	18,9	26,4	-4,5	-2,2
67 Paraguay	13,8	12,5	12,1	12,0	3,5	3,7	18,3	32,2	19,6	14,0	32,7	25,7	13,1	11,7	-1,7	0,4
68 Túnez	4,9	..	30,5	..	7,4	..	8,8	..	23,3	..	25,1	..	22,8	37,1	-0,9	-5,1
69 Colombia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	13,0	..	-2,5	..
70 Jordania	..	25,6	..	11,5	..	3,6	..	13,7	..	33,2	..	12,3	..	46,3	..	-7,7
71 República Árabe Siria	37,2	..	11,3	..	1,4	..	3,6	..	39,9	..	6,7	..	28,1	..	-3,4	..
72 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
73 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
75 Líbano	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
76 Mongolia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Ingresos medianos altos	14,0 p	9,8 p	11,5 p	11,0 p	7,0 p	4,7 p	24,9 p	20,6 p	22,3 p	20,2 p	20,3 p	33,7 p	21,3 p	26,9 p	-3,3 p	-6,2 p
77 Chile	6,1	12,0	14,3	13,7	8,2	6,0	39,8	45,7	15,3	6,3	16,3	16,3	42,3	34,8	-13,0	-2,9
78 Brasil	8,3	4,1	6,8	3,7	6,4	7,3	36,0	35,1	24,6	23,8	17,9	25,9	17,8	21,4	-0,4	-3,6
79 Portugal	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
80 Malasia	18,5	..	23,4	..	6,8	..	4,4	10,5	14,2	..	32,7	..	27,7	..	-9,8	..
81 Panamá	..	..	20,7	11,0	15,1	13,1	10,8	12,2	24,2	13,5	29,1	50,2	27,6	40,4	-6,5	-12,1
82 Uruguay	5,6	12,7	9,5	6,5	1,6	3,4	52,3	52,1	9,8	8,7	21,2	16,5	25,0	25,9	-2,5	-4,1
83 México	4,2	2,0	16,4	11,0	5,1	1,2	25,0	12,5	34,2	26,2	15,2	47,2	12,0	27,9	-3,0	-8,5
84 Corea, República de	25,8	31,9	15,9	20,5	1,2	1,6	5,8	5,9	25,6	13,6	25,7	26,5	18,1	18,3	-3,9	-1,1
85 Yugoslavia	20,5	..	..	..	24,8	..	35,6	..	12,0	..	7,0	..	21,1	..	-0,4	..
86 Argentina	8,8	9,1	8,8	7,6	2,9	1,4	23,5	33,9	14,7	22,7	41,2	25,2	16,5	22,3	-3,4	-13,0
87 Sudáfrica	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	21,8	28,0	-4,2	-4,1
88 Argelia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
89 Venezuela	10,3	5,2	18,6	19,1	11,7	8,6	9,2	9,7	25,4	20,6	24,8	36,9	21,3	27,4	-0,3	-3,4
90 Grecia	14,9	..	9,0	..	7,3	..	30,2	..	26,4	..	12,3	..	27,5	..	-1,7	..
91 Israel	39,8	29,0	9,0	8,4	3,5	4,3	7,8	21,5	16,3	6,4	23,5	30,4	44,0	48,8	-16,3	-18,6
92 Hong Kong	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
93 Trinidad y Tabago	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
94 Singapur	35,3	18,5	15,7	21,6	7,8	6,4	3,9	5,6	9,9	14,3	27,3	33,7	16,8	23,7	1,3	1,5
95 Irán, Rep. Islámica del	24,1	8,7	10,4	13,9	3,6	5,7	6,1	13,3	30,6	23,0	25,2	35,4	30,8	28,1	-4,6	-6,1
96 Iraq	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	13,0 p	27,7 p	13,6 p	9,4 p	5,6 p	6,0 p	14,9 p	12,1 p	17,8 p	21,9 p	35,1 p	22,9 p	24,2 p	30,9 p	9,2 p	..
97 Omán	39,3	51,3	3,7	7,4	5,9	3,5	3,0	1,9	24,4	21,6	23,6	14,3	62,1	54,3	-15,3	-10,1
98 Libia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
99 Arabia Saudita	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
100 Kuwait	8,4	13,3	15,0	10,1	5,5	6,2	14,2	15,5	16,6	28,7	40,1	26,2	34,4	39,2	17,4	6,2
101 Emiratos Árabes Unidos	24,5	43,2	16,2	9,8	4,5	7,7	6,4	5,2	18,2	7,0	30,2	27,2	4,3	16,5	0,3	..
Países industriales con economía de mercado	20,8 p	14,3 p	5,4 p	4,7 p	10,0 p	11,2 p	37,2 p	41,1 p	12,0 p	9,2 p	14,6 p	19,5 p	22,9 p	30,0 p	-1,6 p	-5,8 p
102 España	6,5	4,4	8,3	6,0	0,9	0,6	49,8	64,2	17,5	10,1	17,0	14,8	19,8	31,5	-0,5	-6,3
103 Irlanda	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	33,0	58,1	-5,5	-13,6
104 Italia	6,3	3,5	16,1	8,6	13,5	11,5	44,8	34,3	18,4	6,1	0,9	36,0	31,8	52,8	-9,4	-13,4
105 Nueva Zelanda	5,8	4,9	16,9	11,9	14,8	12,6	25,6	30,2	16,5	17,6	20,4	22,7	28,5	41,7	-3,8	-9,5
106 Reino Unido	16,7	..	2,6	..	12,2	..	26,5	..	11,1	..	30,8	..	32,7	41,4	-2,7	-5,0
107 Bélgica	6,7	5,2	15,5	13,9	1,5	1,7	41,0	42,8	18,9	16,3	16,4	20,1	39,2	56,7	-4,3	-12,9
108 Austria	3,2	3,2	10,2	9,6	10,1	11,5	53,7	48,6	11,2	13,2	11,5	13,9	29,7	39,9	-0,1	-5,4
109 Países Bajos	..	5,3	..	11,2	..	11,3	..	41,2	..	10,0	..	21,0	40,8	59,4	..	-7,7
110 Francia	..	7,3	..	8,2	..	14,6	..	47,6	..	6,9	..	15,4	32,5	44,8	0,7	-3,6
111 Japón	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	12,7	18,6	..	..
112 Finlandia	6,1	5,5	15,3	13,8	10,6	10,6	28,4	32,0	27,9	25,1	11,6	13,0	24,8	31,6	1,3	-3,0
113 Alemania, Rep. Federal de	12,4	9,3	1,5	0,8	17,5	18,6	46,9	50,3	11,3	7,0	10,4	13,9	24,2	31,1	0,7	-2,0
114 Dinamarca	7,2	..	15,9	..	10,0	..	41,4	..	11,9	..	13,6	..	32,8	46,6	2,7	-7,5
115 Australia	14,1	9,7	4,4	7,9	8,2	7,1	21,0	30,0	13,1	8,4	39,2	37,0	19,8	26,7	-0,5	-2,5
116 Suecia	12,5	6,9	14,8	9,2	3,6	1,5	44,3	49,4	10,6	9,3	14,3	23,7	28,0	46,9	-1,2	-10,1
117 Canadá	..	8,0	..	3,6	..	6,3	..	37,6	..	16,7	..	27,8	..	25,6	..	-6,5
118 Noruega	9,7	8,6	9,9	8,8	12,3	10,6	39,9	36,2	20,2	20,5	8,0	15,3	35,0	39,7	-1,5	1,9
119 Estados Unidos	32,2	23,7	3,2	1,9	8,6	10,7	35,3	36,3	10,6	8,8	10,1	18,6	19,4	25,3	-1,6	-6,1
120 Suiza	15,1	10,4	4,2	3,1	10,0	13,4	39,5	49,7	18,4	12,6	12,8	10,8	13,3	19,4	0,9	-0,3
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Hungría	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
122 Polonia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	55,2	..	..	0,4
123 Albania	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Bulgaria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Checoslovaquia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 República Dem. Alemana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Rumania	..	5,5	..	2,5	..	0,8	..	24,9	..	50,4	..	15,8	..	27,4	..	3,2
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Véanse las notas técnicas. b. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1973, y no a 1972. c. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1982, y no a 1983.

Cuadro 23. Ingreso corriente de la administración central

Porcentajes de los ingresos corrientes totales															
	Ingreso tributario										Ingreso corriente no tributario			Ingresos corrientes totales (porcentaje del PNB)	
	Impuestos sobre la renta, las utilidades y las ganancias de capital		Contribuciones para seguridad social		Impuestos nacionales sobre bienes y servicios		Impuestos sobre el comercio y las transacciones internacionales		Otros impuestos ^a						
	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	
Países de bajos ingresos	18,6 p	17,7 p	..	..	27,3 p	37,5 p	34,1 p	26,7 p	3,6 p	1,4 p	16,4 p	16,7 p	14,2 p	13,6 p	
China e India	18,6 p	18,7 p	..	..	27,3 p	29,7 p	34,1 p	32,6 p	3,6 p	3,1 p	16,4 p	15,9 p	14,2 p	14,7 p	
Otros de bajos ingresos	21,5 p	22,8 p	..	..	24,4 p	25,2 p	38,3 p	32,8 p	4,6 p	5,1 p	11,2 p	14,1 p	16,6 p	14,6 p	
África al Sur del Sahara	23,0	..	..	..	29,8	..	30,4	..	5,6	..	11,1	..	10,5	..	
1 Etiopía	3,7	..	..	..	22,4	..	18,0	..	3,8	..	52,2	..	8,5	..	
2 Bangladesh	..	15,5	..	5,4	..	35,2	..	21,2	..	11,7	..	11,0	..	29,0	
3 Malí	22,2	30,6	2,2	1,1	12,7	24,4	57,9	28,8	1,4	3,4	3,7	11,7	27,9	20,2	
4 Zaire	18,6	16,1	..	8,8	19,9	15,7	50,1	35,5	3,5	16,3	7,9	7,7	10,1	14,5	
5 Burkina Faso	4,1	7,2	..	..	26,5	38,5	36,7	31,3	19,0	7,1	13,7	15,9	5,2	8,7	
6 Nepal	28,7	3,2	..	..	34,2	39,5	13,4	19,2	(.)	(.)	23,8	38,2	12,4	16,2	
7 Birmania	31,4	33,6	..	..	24,2	30,9	20,0	21,0	0,5	0,6	23,8	13,9	16,0	21,5	
8 Malawi	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
9 Níger	29,9	..	..	..	29,1	..	21,7	..	0,5	..	18,8	..	15,8	..	
10 Tanzania	18,1	..	1,2	..	19,8	..	38,7	..	15,6	..	6,5	..	11,5	..	
11 Burundi	22,1	4,1	..	..	32,8	26,5	36,3	67,1	0,3	(.)	8,5	2,3	13,7	3,2	
12 Uganda	..	34,0	..	5,4	..	14,7	..	28,2	..	1,3	..	16,4	..	29,5	
13 Togo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
14 República Centroafricana	..	17,2	..	..	..	41,1	..	24,0	..	0,5	..	17,1	..	13,1	
15 India	13,1	15,5	7,2	13,7	29,9	41,7	33,6	22,2	5,5	3,3	10,8	3,6	18,3	13,7	
16 Madagascar	10,7	..	..	..	24,7	..	45,3	..	5,2	..	14,0	..	13,7	..	
17 Somalia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
18 Benin	17,9	..	4,4	..	14,1	..	41,7	..	13,8	..	8,1	..	9,2	..	
19 Rwanda	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
20 China	35,6	28,6	..	..	19,9	36,8	24,3	21,3	1,4	0,6	18,8	12,7	18,0	21,6	
21 Kenia	..	27,4	..	..	..	24,6	..	36,6	..	3,3	..	8,1	..	7,9	
22 Sierra Leona	..	17,9	..	0,3	..	19,1	..	26,2	..	27,8	..	8,7	..	13,9	
23 Haití	..	21,1	..	4,8	..	1,4	..	37,7	..	0,7	..	34,5	..	23,1	
24 Guinea	18,4	17,0	..	..	29,4	17,0	40,6	49,0	0,2	0,1	11,5	16,9	15,1	5,4	
25 Ghana	19,1	14,0	..	..	34,7	40,1	35,4	31,5	2,1	1,7	8,7	12,7	20,1	20,2	
26 Sri Lanka	11,8	15,8	..	..	30,4	14,1	40,5	49,7	1,5	0,7	15,7	19,7	18,0	11,8	
27 Sudán	13,6	15,2	..	..	35,9	32,5	34,2	32,7	0,5	0,3	15,8	19,3	12,3	14,5	
28 Pakistán	17,6	19,0	..	3,5	24,5	29,1	30,9	34,7	23,8	5,9	3,2	7,8	16,8	19,6	
29 Senegal	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
30 Afganistán	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
31 Bhután	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
32 Chad	16,7	..	..	..	12,3	..	45,2	..	20,5	..	5,3	..	13,1	..	
33 Kampuchea Democrática	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
34 República Dem. Pop. Lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
35 Mozambique	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
36 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Países de ingresos medianos	25,5 p	27,4 p	..	..	26,5 p	26,5 p	13,5 p	10,4 p	18,3 p	12,2 p	17,2 p	23,5 p	17,9 p	23,1 p	
Exportadores de petróleo	29,3 p	44,7 p	..	..	24,4 p	15,5 p	20,7 p	11,7 p	7,9 p	10,2 p	17,7 p	17,9 p	15,5 p	24,9 p	
Importadores de petróleo	23,3 p	25,2 p	..	..	29,6 p	30,1 p	12,7 p	9,6 p	21,5 p	17,0 p	12,9 p	18,1 p	19,0 p	23,2 p	
África al Sur del Sahara	42,3 p	42,5 p	..	..	25,0 p	24,0 p	18,7 p	20,1 p	0,5 p	3,6 p	13,5 p	9,8 p	13,2 p	27,5 p	
Ingresos medianos bajos	26,5 p	37,7 p	..	..	28,6 p	23,3 p	20,0 p	14,6 p	10,2 p	8,6 p	14,7 p	15,8 p	15,1 p	20,9 p	
37 Mauritania	..	39,6	..	..	..	27,0	..	28,0	..	2,4	..	3,0	..	23,1	
38 Liberia	49,7	32,9	..	..	20,2	48,3	14,3	8,8	0,1	3,2	15,6	6,6	23,2	24,6	
39 Zambia	14,3	10,1	..	..	2,0	10,1	62,9	69,0	9,5	1,1	11,3	9,7	11,7	23,7	
40 Lesotho	14,5	13,3	..	28,2	28,4	25,4	46,0	16,1	5,3	4,8	5,7	12,2	7,8	4,4	
41 Bolivia	45,5	73,6	..	..	22,7	10,3	17,5	4,3	3,6	1,3	10,6	10,5	14,4	22,7	
42 Indonesia	..	11,2	..	..	..	6,5	..	50,2	..	15,2	..	16,9	..	22,5	
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
45 Côte d'Ivoire	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
46 Filipinas	13,8	19,3	..	..	24,3	37,7	23,0	26,8	29,7	3,6	9,3	12,6	12,4	11,9	
47 Marruecos	16,4	17,7	5,9	4,8	45,7	36,8	13,2	18,4	6,1	7,2	12,6	15,1	18,1	25,1	
48 Honduras	19,2	..	3,0	..	33,8	..	28,2	..	2,3	..	13,5	..	12,5	..	
49 El Salvador	15,2	19,9	..	..	25,6	40,3	36,1	23,0	17,2	5,8	6,0	10,9	11,6	12,3	
50 Papua Nueva Guinea	..	48,3	..	..	..	13,5	..	23,0	..	1,6	..	13,7	..	21,8	
51 Egipto, Rep. Árabe de	..	17,8	..	11,1	..	12,5	..	16,2	..	6,3	..	36,1	..	36,9	
52 Nigeria	43,0	..	..	..	26,3	..	17,5	..	0,2	..	13,0	..	11,6	..	
53 Zimbabue	..	41,9	..	..	..	31,9	..	15,0	..	0,9	..	10,3	..	32,6	
54 Camerún	..	59,3	..	5,9	..	10,5	..	19,1	..	1,9	..	3,4	..	24,2	
55 Nicaragua	9,6	11,3	14,0	10,2	37,4	41,1	24,3	16,1	8,9	13,4	5,8	7,8	12,6	34,0	
56 Tailandia	12,1	19,6	..	..	46,3	47,3	28,7	21,4	1,8	2,1	11,2	9,5	12,9	15,2	
57 Botswana	19,9	27,1	..	..	2,4	2,0	47,2	31,1	0,4	0,1	30,0	39,7	30,7	56,4	
58 República Dominicana	17,9	19,8	3,9	4,4	19,0	30,8	40,3	26,3	1,8	2,2	17,0	16,5	17,9	12,7	
59 Perú	17,5	15,3	..	..	32,2	44,8	15,7	24,6	22,1	5,8	12,4	9,6	16,0	17,8	
60 Mauricio	22,7	14,1	..	..	23,3	18,8	40,2	50,6	5,5	3,4	8,2	13,1	15,6	22,4	
61 Congo, Rep. Popular del	19,3	..	..	..	40,3	..	26,5	..	6,4	..	7,4	..	18,4	..	
62 Ecuador	19,6	55,7	..	..	19,1	20,1	52,4	21,1	5,1	2,4	3,8	0,7	13,6	11,6	
63 Jamaica	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
64 Guatemala	12,7	11,8	..	11,7	36,1	3,1	26,2	15,0	15,6	13,7	9,4	14,8	8,9	10,2	
65 Turquía	30,8	48,2	..	..	31,1	23,3	14,5	7,2	6,1	5,5	17,6	15,9	19,7	20,1	

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

Porcentajes de los ingresos corrientes totales

	Ingreso tributario													
	Impuestos sobre la renta, las utilidades y las ganancias de capital		Contribuciones para seguridad social		Impuestos nacionales sobre bienes y servicios		Impuestos sobre el comercio y las transacciones internacionales		Otros impuestos ^a		Ingreso corriente no tributario		Ingresos corrientes totales (porcentaje del PNB)	
	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c	1972 ^b	1983 ^c
66 Costa Rica	17,7	16,9	13,4	25,2	38,1	31,0	18,0	22,4	1,6	-0,2	11,2	4,7	15,8	24,3
67 Paraguay	8,8	15,4	10,4	12,9	26,2	21,4	24,8	14,6	17,0	21,9	12,8	13,9	11,5	11,6
68 Túnez	15,9	14,7	7,1	8,9	31,6	21,0	21,8	27,3	7,8	4,4	15,7	23,6	23,3	34,0
69 Colombia	37,2	...	13,9	...	16,0	...	20,3	...	7,2	...	5,5	...	10,6	...
70 Jordania	...	12,3	...	...	...	11,2	...	37,2	...	12,0	...	27,3	...	26,6
71 República Árabe Siria	6,8	...	...	...	10,4	...	17,3	...	12,1	...	53,4	...	24,5	...
72 Angola	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
73 Cuba	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
75 Líbano	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
76 Mongolia	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Ingresos medianos altos	25,1 p	23,8 p	19,2 p	12,0 p	25,9 p	27,7 p	11,4 p	8,9 p	0,4 p	1,4 p	18,0 p	26,2 p	19,1 p	24,1 p
77 Chile	12,9	14,3	27,1	8,3	28,6	39,3	10,0	6,9	4,3	9,9	17,1	21,2	30,2	30,0
78 Brasil	18,3	15,1	27,4	24,6	37,6	25,3	7,0	4,1	3,7	4,2	6,0	26,8	19,0	26,6
79 Portugal	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
80 Malasia	26,2	...	0,1	...	21,2	...	29,0	...	1,5	...	22,1	...	20,4	...
81 Panamá	23,3	22,5	22,4	21,8	13,2	14,8	16,0	10,0	7,7	3,5	17,3	27,4	21,8	30,2
82 Uruguay	4,7	8,3	30,0	24,0	24,5	39,2	6,1	11,7	22,0	6,9	12,6	9,8	22,7	22,4
83 México	36,4	22,2	19,4	11,0	32,1	63,2	13,2	6,9	-9,8	-17,6	8,6	14,3	10,4	20,2
84 Corea, República de	29,2	22,9	0,8	1,2	41,7	45,7	10,7	15,8	5,2	3,9	12,3	10,6	13,2	19,5
85 Yugoslavia	...	...	52,3	...	24,5	...	19,5	...	...	...	3,7	...	20,7	...
86 Argentina	7,4	4,3	25,9	16,9	14,8	38,5	18,5	16,2	-3,7	11,5	37,0	12,6	13,1	15,2
87 Sudáfrica	54,8	52,3	1,2	1,3	21,5	27,9	4,6	4,9	4,9	3,0	12,9	10,7	21,2	25,6
88 Argelia	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
89 Venezuela	54,2	56,1	6,0	3,8	6,7	6,0	6,1	18,0	1,1	0,9	25,9	15,3	21,8	27,0
90 Grecia	12,2	...	24,5	...	35,5	...	6,7	...	12,0	...	9,2	...	25,4	...
91 Israel	36,2	41,5	...	9,5	23,0	28,1	21,6	5,6	6,8	5,5	12,4	9,9	31,8	30,0
92 Hong Kong	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
93 Trinidad y Tabago	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
94 Singapur	24,4	33,0	...	...	17,6	13,6	11,1	4,8	15,5	14,8	31,4	33,8	21,6	30,8
95 Irán, Rep. Islámica del	7,9	7,8	2,7	7,5	6,4	4,2	14,6	11,4	4,9	3,9	63,6	65,2	26,2	21,8
96 Iraq	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	33,6 p	...
97 Omán	71,1	26,5	...	...	...	0,6	3,0	2,0	2,3	0,4	23,6	70,5	47,4	44,5
98 Libia	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
99 Arabia Saudita	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
100 Kuwait	68,8	2,2	...	...	19,7	0,4	1,5	1,9	0,2	0,2	9,9	95,2	55,2	52,6
101 Emiratos Arabes Unidos	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	0,2	...
Países industriales con economía de mercado	38,9 p	36,3 p	29,3 p	34,1 p	21,4 p	18,1 p	1,7 p	1,2 p	2,3 p	0,9 p	6,4 p	9,4 p	23,5 p	27,0 p
102 España	15,9	21,7	38,9	46,2	23,4	15,4	10,0	4,2	0,7	3,1	11,1	9,5	20,0	26,4
103 Irlanda	28,1	32,2	8,9	13,8	32,6	26,6	16,6	13,7	3,2	2,3	10,5	11,4	30,6	46,2
104 Italia	16,6	35,7	39,2	33,1	31,7	22,9	0,4	0,2	4,3	2,8	7,7	5,3	26,9	42,3
105 Nueva Zelanda	61,4	63,6	...	...	19,9	20,5	4,1	4,0	4,5	1,3	10,0	10,6	27,3	34,6
106 Reino Unido	39,4	38,7	15,1	17,7	27,1	28,6	1,7	()	5,5	3,0	11,2	12,0	33,5	37,6
107 Bélgica	31,3	38,4	32,4	31,2	28,9	24,4	1,0	()	3,3	1,9	3,1	4,1	35,0	44,6
108 Austria	20,6	20,0	30,3	35,9	28,2	26,1	5,3	1,4	10,1	8,4	5,5	8,2	29,8	34,9
109 Países Bajos	32,5	24,3	36,7	41,4	22,3	19,8	0,5	()	3,4	2,1	4,7	12,4	43,2	53,2
110 Francia	16,9	17,7	37,1	44,2	37,9	29,5	0,3	()	2,9	3,5	4,9	5,1	33,5	41,7
111 Japón	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
112 Finlandia	30,0	29,3	7,8	9,0	47,7	48,8	3,1	1,3	5,8	3,2	5,5	8,4	27,1	28,6
113 Alemania, Rep. Federal de	19,7	17,0	46,6	55,1	28,1	22,0	0,8	()	0,8	0,1	4,0	5,8	25,2	29,3
114 Dinamarca	40,0	33,7	5,1	4,9	42,1	44,6	3,1	0,8	2,8	3,0	6,8	13,1	35,5	37,9
115 Australia	58,3	61,7	...	...	21,9	23,3	5,2	4,7	2,1	0,2	12,5	10,0	21,4	24,9
116 Suecia	27,0	14,5	21,6	34,1	34,0	29,0	1,5	0,6	4,7	5,7	11,3	16,1	32,5	39,6
117 Canadá	...	48,3	...	14,1	...	19,2	...	4,8	...	-0,1	...	13,6	...	20,0
118 Noruega	22,5	25,1	20,5	23,9	47,9	38,7	1,6	0,5	1,0	1,0	6,6	10,7	37,0	43,8
119 Estados Unidos	59,4	49,9	23,6	31,3	7,1	5,4	1,6	1,3	2,5	0,9	5,7	11,1	18,0	19,7
120 Suiza	13,9	14,2	37,3	49,3	21,5	19,4	16,7	8,3	2,6	3,1	8,0	5,7	14,5	19,1
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
121 Hungría	...	17,7	...	17,4	...	38,7	...	7,1	...	7,2	...	11,9	...	55,4
122 Polonia	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
123 Albania	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
124 Bulgaria	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
125 Checoslovaquia	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
126 República Dem. Alemana	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
127 Rumania	...	...	...	18,3	...	...	...	...	...	13,1	...	68,7	...	30,6
128 URSS	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

a. Véanse las notas técnicas. b. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1973, y no a 1972. c. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1982, y no a 1983.

Cuadro 24. Distribución del ingreso

Participación porcentual en el ingreso familiar, por grupos de percentiles de las unidades familiares^a

Año	20% más bajo	Segundo quintil	Tercer quintil	Cuarto quintil	20% más alto	10% más alto
Países de bajos ingresos						
China e India						
Otros de bajos ingresos						
África al Sur del Sahara						
1 Etiopía	..	..	..	..	..	..
2 Bangladesh	1976-77	6,2	10,9	15,0	21,0	46,9
3 Malí	..	..	..	..	..	..
4 Zaire	..	..	..	..	..	..
5 Burkina Faso	..	..	..	..	..	..
6 Nepal	..	..	..	..	..	..
7 Birmania	..	..	..	..	..	..
8 Malawi	..	..	..	..	..	..
9 Níger	..	..	..	..	..	..
10 Tanzania	..	..	..	..	..	..
11 Burundi	..	..	..	..	..	..
12 Uganda	..	..	..	..	..	..
13 Togo	..	..	..	..	..	..
14 República Centroafricana	..	..	..	..	..	..
15 India	1975-76	7,0	9,2	13,9	20,5	49,4
16 Madagascar	..	..	..	..	..	..
17 Somalia	..	..	..	..	..	..
18 Benin	..	..	..	..	..	..
19 Rwanda	..	..	..	..	..	..
20 China	..	..	..	..	..	..
21 Kenia	1976	2,6	6,3	11,5	19,2	60,4
22 Sierra Leona	..	..	..	..	..	..
23 Haití	..	..	..	..	..	..
24 Guinea	..	..	..	..	..	..
25 Ghana	..	..	..	..	..	..
26 Sri Lanka	1969-70	7,5	11,7	15,7	21,7	43,4
27 Sudán	..	..	..	..	..	..
28 Pakistán	..	..	..	..	..	..
29 Senegal	..	..	..	..	..	..
30 Afganistán	..	..	..	..	..	..
31 Bután	..	..	..	..	..	..
32 Chad	..	..	..	..	..	..
33 Kampuchea Democrática	..	..	..	..	..	..
34 República Dem. Pop. Lao	..	..	..	..	..	..
35 Mozambique	..	..	..	..	..	..
36 Viet Nam	..	..	..	..	..	..
Países de ingresos medianos						
Exportadores de petróleo						
Importadores de petróleo						
África al Sur del Sahara						
Ingresos medianos bajos						
37 Mauritania	..	..	..	..	..	..
38 Liberia	..	..	..	..	..	..
39 Zambia	1976	3,4	7,4	11,2	16,9	61,1
40 Lesotho	..	..	..	..	..	..
41 Bolivia	..	..	..	..	..	..
42 Indonesia	1976	6,6	7,8	12,6	23,6	49,4
43 Yemen, Rep. Árabe del	..	..	..	..	..	..
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	..	..	..	..	..	..
45 Côte d'Ivoire	..	..	..	..	..	..
46 Filipinas	1970-71	5,2	9,0	12,8	19,0	54,0
47 Marruecos	..	..	..	..	..	..
48 Honduras	..	..	..	..	..	..
49 El Salvador	1976-77	5,5	10,0	14,8	22,4	47,3
50 Papua Nueva Guinea	..	..	..	..	..	..
51 Egipto, Rep. Árabe de	1974	5,8	10,7	14,7	20,8	48,0
52 Nigeria	..	..	..	..	..	..
53 Zimbabwe	..	..	..	..	..	..
54 Camerún	..	..	..	..	..	..
55 Nicaragua	..	..	..	..	..	..
56 Tailandia	1975-76	5,6	9,6	13,9	21,1	49,8
57 Botswana	..	..	..	..	..	..
58 República Dominicana	..	..	..	..	..	..
59 Perú	1972	1,9	5,1	11,0	21,0	61,0
60 Mauricio	1980-81	4,0	7,5	11,0	17,0	60,5
61 Congo, Rep. Popular del	..	..	..	..	..	..
62 Ecuador	..	..	..	..	..	..
63 Jamaica	..	..	..	..	..	..
64 Guatemala	..	..	..	..	..	..
65 Turquía	1973	3,5	8,0	12,5	19,5	56,5

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

Participación porcentual en el ingreso familiar, por grupos
de percentiles de las unidades familiares^a

	Año	20% más bajo	Segundo quintil	Tercer quintil	Cuarto quintil	20% más alto	10% más alto	
66	Costa Rica	1971	3,3	8,7	13,3	19,9	54,8	39,5
67	Paraguay	..	..	..	..	..	..	..
68	Túnez	..	..	..	..	..	..	..
69	Colombia	..	..	..	..	..	..	..
70	Jordania	..	..	..	..	..	..	..
71	República Árabe Siria	..	..	..	..	..	..	..
72	Angola	..	..	..	..	..	..	..
73	Cuba	..	..	..	..	..	..	..
74	Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..
75	Libano	..	..	..	..	..	..	..
76	Mongolia	..	..	..	..	..	..	..
Ingresos medianos altos								
77	Chile	1972	2,0	5,0	9,4	17,0	66,6	50,6
78	Brasil	1973-74	5,2	10,0	14,4	21,3	49,1	33,4
79	Portugal	1973	3,5	7,7	12,4	20,3	56,1	39,8
80	Malasia	1970	2,0	5,2	11,0	20,0	61,8	44,2
81	Panamá	1970	2,0	5,2	11,0	20,0	61,8	44,2
82	Uruguay	1977	2,9	7,0	12,0	20,4	57,7	40,6
83	México	1976	5,7	11,2	15,4	22,4	45,3	27,5
84	Corea, República de	1978	6,6	12,1	18,7	23,9	38,7	22,9
85	Yugoslavia	1970	4,4	9,7	14,1	21,5	50,3	35,2
86	Argentina	1970	4,4	9,7	14,1	21,5	50,3	35,2
87	Sudáfrica	1970	3,0	7,3	12,9	22,8	54,0	35,7
88	Argelia	1979-80	6,0	12,0	17,7	24,4	39,9	22,6
89	Venezuela	1980	5,4	10,8	15,2	21,6	47,0	31,3
90	Grecia	1975-76	4,2	9,1	13,9	22,8	50,0	31,8
91	Israel	1979-80	6,0	12,0	17,7	24,4	39,9	22,6
92	Hong Kong	1980	5,4	10,8	15,2	21,6	47,0	31,3
93	Trinidad y Tabago	1975-76	4,2	9,1	13,9	22,8	50,0	31,8
94	Singapur	1975-76	4,2	9,1	13,9	22,8	50,0	31,8
95	Irán, Rep. Islámica del	..	..	..	..	..	..	..
96	Iraq	..	..	..	..	..	..	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos								
97	Omán	..	..	..	..	..	..	..
98	Libia	..	..	..	..	..	..	..
99	Arabia Saudita	..	..	..	..	..	..	..
100	Kuwait	..	..	..	..	..	..	..
101	Emiratos Árabes Unidos	..	..	..	..	..	..	..
Países industriales con economía de mercado								
102	España	1980-81	6,9	12,5	17,3	23,2	40,0	24,5
103	Irlanda	1973	7,2	13,1	16,6	23,7	39,4	25,1
104	Italia	1977	6,2	11,3	15,9	22,7	43,9	28,1
105	Nueva Zelanda	1981-82	5,1	10,8	16,2	23,2	44,7	28,7
106	Reino Unido	1979	7,0	11,5	17,0	24,8	39,7	23,4
107	Bélgica	1978-79	7,9	13,7	18,6	23,8	36,0	21,5
108	Austria	1981	8,3	14,1	18,2	23,2	36,2	21,5
109	Países Bajos	1975	5,3	11,1	16,0	21,8	45,8	30,5
110	Francia	1979	8,7	13,2	17,5	23,1	37,5	22,4
111	Japón	1981	6,3	12,1	18,4	25,5	37,6	21,7
112	Finlandia	1978	7,9	12,5	17,0	23,1	39,5	24,0
113	Alemania, Rep. Federal de	1981	5,4	12,0	18,4	25,6	38,6	22,3
114	Dinamarca	1975-76	5,4	10,0	15,0	22,5	47,1	30,5
115	Australia	1981	7,4	13,1	16,8	21,0	41,7	28,1
116	Suecia	1981	7,4	13,1	16,8	21,0	41,7	28,1
117	Canadá	1981	5,3	11,8	18,0	24,9	40,0	23,8
118	Noruega	1982	6,0	12,9	18,3	24,6	38,2	22,8
119	Estados Unidos	1980	5,3	11,9	17,9	25,0	39,9	23,3
120	Suiza	1978	6,6	13,5	18,5	23,4	38,0	23,7
Países de Europa Oriental con economía no de mercado								
121	Hungría	1982	6,9	13,6	19,2	24,5	35,8	20,5
122	Polonia	..	..	..	..	..	..	..
123	Albania	..	..	..	..	..	..	..
124	Bulgaria	..	..	..	..	..	..	..
125	Checoslovaquia	..	..	..	..	..	..	..
126	República Dem. Alemana	..	..	..	..	..	..	..
127	Rumania	..	..	..	..	..	..	..
128	URSS	..	..	..	..	..	..	..

a. Estas estimaciones deben tomarse con cautela. Véanse las notas técnicas.

Cuadro 25. Crecimiento y proyecciones de la población

	Crecimiento anual medio de la población (porcentajes)			Población (millones)			Magnitud hipotética de la población estacionaria (millones)	Año en que se presume que se alcanzará la tasa de reproduc- ción neta de 1	Impetu demográfico 1985
	1965-73	1973-84	1980-2000	1984	1990 ^a	2000 ^b			
Países de bajos ingresos	2,6 p	2,0 p	1,8 p	2.364 t	2.641 t	3.132 t			
China e India	2,5 p	1,8 p	1,5 p	1.778 t	1.952 t	2.240 t			
Otros de bajos ingresos	2,7 p	2,6 p	2,6 p	586 t	689 t	892 t			
África al Sur del Sahara	2,7 p	2,9 p	3,1 p	258 t	308 t	416 t			
1 Etiopía	2,6	2,8	2,7	42	49	65	204	2040	1,9
2 Bangladesh	2,6	2,5	2,4	98	114	141	310	2030	1,9
3 Malí	2,6	2,6	2,6	7	9	11	36	2035	1,8
4 Zaire	2,4	3,0	3,2	30	36	47	130	2030	1,9
5 Burkina Faso	2,0	1,8	2,0	7	7	9	31	2040	1,8
6 Nepal	2,0	2,6	2,6	16	19	24	74	2040	1,8
7 Birmania	2,3	2,0	2,1	36	41	49	87	2020	1,8
8 Malawi	2,8	3,1	3,2	7	8	11	38	2040	1,9
9 Níger	2,3	3,0	3,2	6	7	10	36	2040	1,9
10 Tanzania	3,2	3,4	3,5	21	27	37	123	2035	2,0
11 Burundi	1,4	2,2	3,0	5	5	7	24	2035	1,9
12 Uganda	3,6	3,2	3,3	15	18	26	84	2035	2,0
13 Togo	3,8	2,8	3,3	3	4	5	16	2035	2,0
14 República Centroafricana	1,6	2,3	2,8	3	3	4	12	2035	1,8
15 India	2,3	2,3	1,9	74	844	994	1.700	2010	1,7
16 Madagascar	2,4	2,8	3,1	10	12	16	48	2035	1,9
17 Somalia	3,5	2,8	3,0	5	6	8	30	2040	1,9
18 Benin	2,6	2,8	3,2	4	5	6	20	2035	2,0
19 Rwanda	3,1	3,3	3,6	6	7	10	40	2040	2,0
20 China	2,7	1,4	1,2	1.029	1.108	1.245	1.600	2000	1,6
21 Kenia	3,8	4,0	3,9	20	25	35	111	2030	2,1
22 Sierra Leona	1,7	2,1	2,4	4	4	5	17	2045	1,8
23 Haití	1,5	1,7	1,8	5	6	7	14	2025	1,8
24 Guinea	1,8	2,0	2,1	6	7	8	24	2045	1,8
25 Ghana	2,2	2,6	3,5	12	15	20	54	2030	1,9
26 Sri Lanka	2,0	1,8	1,8	16	18	21	32	2005	1,7
27 Sudán	3,0	2,9	2,9	21	25	34	101	2035	1,9
28 Pakistán	3,1	2,9	2,6	92	108	138	353	2035	1,8
29 Senegal	2,4	2,8	2,9	6	8	10	30	2035	1,9
30 Afganistán	2,3	..	..	..	..	..	..	..	..
31 Bhután	1,3	1,9	2,3	1	1	2	4	2040	1,8
32 Chad	1,9	2,1	2,5	5	6	7	22	2040	1,8
33 Kampuchea Democrática	1,8	..	..	..	..	..	..	..	..
34 República Dem. Pop. Lao	1,4	1,6	2,6	4	4	5	17	2040	1,8
35 Mozambique	2,3	2,6	3,0	13	16	..	67	2035	1,9
36 Viet Nam	3,1	2,6	2,5	60	70	..	167	2015	1,9
Países de ingresos medianos	2,5 p	2,4 p	2,1 p	1.188 t	1.365 t	1.676 t			
Exportadores de petróleo	2,6 p	2,7 p	2,4 p	556 t	651 t	826 t			
Importadores de petróleo	2,4 p	2,2 p	1,8 p	632 t	712 t	850 t			
África al Sur del Sahara	2,6 p	3,0 p	3,3 p	148 t	182 t	249 t			
Ingresos medianos bajos	2,5 p	2,5 p	2,3 p	688 t	796 t	994 t			
37 Mauritania	2,3	2,1	2,7	2	2	3	8	2035	1,8
38 Liberia	2,8	3,3	3,2	2	3	4	11	2035	1,9
39 Zambia	3,0	3,2	3,4	6	8	11	35	2035	1,9
40 Lesotho	2,1	2,4	2,6	1	2	2	6	2030	1,8
41 Bolivia	2,4	2,6	2,5	6	7	9	22	2030	1,9
42 Indonesia	2,1	2,3	1,9	159	179	212	361	2010	1,8
43 Yemen, Rep. Árabe del	2,6	2,8	2,8	8	9	12	39	2040	1,9
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	2,1	2,3	2,5	2	2	3	7	2035	1,9
45 Côte d'Ivoire	4,6	4,5	3,7	10	13	17	46	2035	2,1
46 Filipinas	2,9	2,7	2,2	53	62	76	137	2015	1,8
47 Marruecos	2,7	2,4	2,4	21	25	31	66	2025	1,9
48 Honduras	2,9	3,5	3,0	4	5	7	15	2020	2,0
49 El Salvador	3,4	3,0	2,7	5	6	8	16	2015	1,9
50 Papua Nueva Guinea	2,3	2,6	2,1	3	4	5	11	2030	1,8
51 Egipto, Rep. Árabe de	2,2	2,6	2,2	46	53	65	126	2020	1,8
52 Nigeria	2,5	2,8	3,4	96	118	163	528	2035	2,0
53 Zimbabue	3,4	3,2	3,4	8	10	13	33	2025	2,0
54 Camerún	2,4	3,1	3,3	10	12	17	51	2030	1,9
55 Nicaragua	3,2	3,0	2,9	3	4	5	12	2025	2,0
56 Tailandia	2,9	2,2	1,7	50	56	66	101	2005	1,8
57 Botswana	3,3	4,4	3,4	1	1	2	5	2025	2,0
58 República Dominicana	2,9	2,4	2,2	6	7	9	15	2010	1,9
59 Perú	2,8	2,4	2,2	18	21	26	46	2015	1,8
60 Mauricio	2,0	1,4	1,5	1	1	1	2	2010	1,7
61 Congo, Rep. Popular del	2,6	3,1	3,7	2	2	3	9	2025	1,9
62 Ecuador	3,2	2,9	2,3	9	11	13	26	2015	1,9
63 Jamaica	1,5	1,2	1,2	2	2	3	4	2005	1,7
64 Guatemala	2,8	2,8	2,6	8	9	12	27	2020	1,9
65 Turquía	2,5	2,2	2,0	48	55	65	109	2010	1,7

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Crecimiento anual medio de la población (porcentajes)			Población (millones)			Magnitud hipotética de la población estacionaria (millones)	Año en que se presume que se alcanzará la tasa de reproduc- ción neta de 1	Impetu demográfico 1985
	1965-73	1973-84	1980-2000	1984	1990 ^a	2000 ^a			
66 Costa Rica	3,0	2,9	2,1	3	3	3	5	2005	1,8
67 Paraguay	2,7	2,5	2,3	3	4	5	8	2010	1,9
68 Túnez	2,0	2,4	2,3	7	8	10	18	2015	1,8
69 Colombia	2,6	2,0	1,8	28	31	37	59	2010	1,8
70 Jordania	3,0	2,8	4,0	3	4	6	17	2020	1,9
71 República Árabe Siria	3,4	3,4	3,4	10	12	17	39	2020	1,9
72 Angola	2,1	3,1	2,7	9	10	13	43	2040	1,9
73 Cuba	1,8	0,7	1,0	10	10	11	14	2010	1,4
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	2,8	2,6	2,1	20	23	28	46	2010	1,8
75 Líbano	2,6	..	..	..	..	..	..	..	..
76 Mongolia	3,1	2,8	2,5	2	2	3	6	2020	1,9
Ingresos medianos altos	2,4 p	2,3 p	1,9 p	497 t	566 t	679 t			
77 Chile	1,9	1,7	1,4	12	13	14	20	2000	1,6
78 Brasil	2,5	2,3	2,0	133	150	179	293	2010	1,8
79 Portugal	-0,2	1,0	0,6	10	11	11	13	2010	1,3
80 Malasia	2,6	2,4	2,1	15	17	21	33	2005	1,8
81 Panamá	2,8	2,3	1,6	2	2	3	4	2000	1,7
82 Uruguay	0,6	0,5	0,7	3	3	3	4	2000	1,3
83 México	3,3	2,9	2,3	77	89	110	196	2010	1,9
84 Corea, República de	2,2	1,5	1,4	40	44	49	66	2000	1,6
85 Yugoslavia	0,9	0,8	0,6	23	24	25	29	2010	1,3
86 Argentina	1,5	1,6	1,3	30	33	37	53	2020	1,5
87 Sudáfrica	2,3	2,4	2,5	32	36	45	94	2025	1,8
88 Argelia	3,0	3,1	3,3	21	26	34	81	2025	1,9
89 Venezuela	3,5	3,3	2,6	17	20	24	39	2005	1,8
90 Grecia	0,5	1,0	0,4	10	10	11	12	2000	1,2
91 Israel	3,1	2,2	1,7	4	5	5	8	2005	1,6
92 Hong Kong	2,0	2,4	1,2	5	6	6	7	2010	1,4
93 Trinidad y Tobago	1,3	1,5	1,6	1	1	1	2	2005	1,7
94 Singapur	1,8	1,3	1,0	3	3	3	3	2010	1,4
95 Irán, Rep. Islámica del	3,3	3,1	3,1	44	53	71	162	2020	1,9
96 Iraq	3,3	3,6	3,5	15	19	26	71	2025	1,9
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	4,5 p	5,1 p	3,7 p	19 t	24 t	33 t			
97 Omán	2,9	4,5	3,0	1	1	2	5	2030	1,9
98 Libia	4,1	4,1	4,0	3	4	6	17	2025	1,9
99 Arabia Saudita	4,0	4,9	3,7	11	14	20	61	2030	1,8
100 Kuwait	8,3	5,8	3,5	2	2	3	5	2010	1,9
101 Emiratos Árabes Unidos	11,8	10,7	3,8	1	2	2	3	2010	1,4
Países industriales con economía de mercado	1,0 p	0,7 p	0,5 p	733 t	755 t	789 t			
102 España	1,0	1,0	0,7	39	40	43	49	2010	1,3
103 Irlanda	0,8	1,3	1,0	4	4	4	6	2005	1,4
104 Italia	0,6	0,3	0,2	57	57	59	57	2010	1,1
105 Nueva Zelanda	1,4	0,6	0,7	3	3	4	4	2000	1,3
106 Reino Unido	0,4	()	0,1	56	57	58	59	2010	1,1
107 Bélgica	0,4	0,1	0,1	10	10	10	9	2010	1,1
108 Austria	0,4	0,0	0,1	8	8	8	7	2010	1,1
109 Países Bajos	1,1	0,7	0,4	14	15	15	15	2010	1,2
110 Francia	0,8	0,5	0,5	55	57	59	64	2010	1,2
111 Japón	1,2	0,9	0,5	120	123	129	129	2010	1,1
112 Finlandia	0,2	0,4	0,3	5	5	5	5	2010	1,1
113 Alemania, Rep. Federal de	0,7	-0,1	-0,1	61	61	60	52	2010	1,0
114 Dinamarca	0,7	0,2	0,0	5	5	5	5	2010	1,1
115 Australia	2,1	1,3	1,1	16	17	18	22	2010	1,4
116 Suecia	0,7	0,2	0,0	8	8	8	8	2010	1,1
117 Canadá	1,4	1,2	0,9	25	27	29	31	2010	1,3
118 Noruega	0,8	0,4	0,2	4	4	4	4	2010	1,1
119 Estados Unidos	1,1	1,0	0,7	237	248	263	288	2010	1,3
120 Suiza	1,2	0,1	0,1	6	6	7	6	2010	1,1
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	0,6 p	0,8 p	0,6 p	389 t	406 t	430 t			
121 Hungría	0,3	0,2	-0,1	11	11	11	11	2010	1,0
122 Polonia	0,7	0,9	0,7	37	39	41	49	2000	1,3
123 Albania	2,6	2,0	1,8	3	3	4	6	2005	1,7
124 Bulgaria	0,6	0,3	0,2	9	9	9	10	2010	1,1
125 Checoslovaquia	0,3	0,5	0,3	15	16	16	19	2010	1,2
126 República Dem. Alemana	0,0	-0,1	0,0	17	17	17	17	2010	1,1
127 Rumania	1,2	0,8	0,6	23	24	25	29	2000	1,3
128 URSS	0,9	0,9	0,7	275	289	307	375	2005	1,3
Total ^b									

a Véanse en las notas técnicas los supuestos utilizados en las proyecciones b Se excluyen los países cuya población es inferior a un millón de habitantes.

Cuadro 26. Demografía y fecundidad

	Tasa bruta de natalidad por cada mil habitantes		Tasa bruta de mortalidad por cada mil habitantes		Variación porcentual:		Tasa de fecundidad total		Porcentaje de mujeres casadas en edad de procrear que usan métodos anticonceptivos ^a	
	1965	1984	1965	1984	Tasa bruta de natalidad 1965-84	Tasa bruta de mortalidad 1965-84	1984	2000	1970 ^b	1983 ^b
Países de bajos ingresos	43 p	29 p	17 p	11 p	-31,2 p	-39,3 p	3,9 p	3,0 p	..	2
China e India	42 p	25 p	16 p	9 p	-40,0 p	-44,7 p	3,2 p	2,5 p	..	25
Otros de bajos ingresos	46 p	42 p	21 p	16 p	-8,7 p	-25,9 p	5,9 p	4,3 p	..	1
África al Sur del Sahara	47 p	47 p	23 p	18 p	-0,9 p	-19,7 p	6,6 p	5,5 p	..	3
1 Etiopía	44	41	19	24	-5,7	26,3	6,1	5,5	..	1
2 Bangladesh	47	41	22	15	-14,0	-28,8	5,7	3,7	..	25
3 Mali	50	48	27	20	-5,3	-26,7	6,5	5,9	..	1
4 Zaire	48	45	21	15	-5,8	-28,3	6,1	4,9	..	3
5 Burkina Faso	46	47	24	21	2,2	-14,6	6,5	6,0	..	1
6 Nepal	46	43	24	18	-5,6	-25,4	6,3	5,3	..	7
7 Birmania	40	30	19	11	-24,2	-43,6	4,0	3,0	..	5
8 Malawi	56	54	27	22	-4,3	-17,0	7,6	6,4	..	1
9 Níger	48	51	29	22	6,1	-26,0	7,0	6,4	..	1
10 Tanzania	49	50	22	16	2,6	-30,0	7,0	5,7	..	1
11 Burundi	47	47	24	19	-0,4	-24,0	6,5	5,9	..	1
12 Uganda	49	50	19	16	2,1	-18,6	6,9	5,7	..	1
13 Togo	50	49	23	16	-2,0	-30,5	6,5	5,4	..	..
14 República Centroafricana	42	34	24	17	-23,8	-32,0	5,6	5,4	..	..
15 India	45	33	21	12	-27,1	-41,4	4,6	2,9	12	35
16 Madagascar	44	47	21	15	6,6	-29,2	6,5	5,0	..	1
17 Somalia	50	49	26	20	-1,4	-23,7	6,8	6,2	..	1
18 Benin	49	49	25	17	0,6	-29,3	6,5	5,4	..	18
19 Rwanda	52	52	17	19	0,8	8,4	8,0	6,7	..	1
20 China	39	19	13	7	-51,3	-50,4	2,3	2,1	..	71
21 Kenia	51	53	21	13	4,3	-37,4	7,9	5,6	6	17
22 Sierra Leona	48	49	33	26	1,0	-20,3	6,5	6,0	..	4
23 Haití	38	32	18	12	-15,2	-31,3	4,5	3,3	..	7
24 Guinea	46	47	30	26	1,3	-12,0	6,0	5,6	..	1
25 Ghana	49	46	20	14	-3,1	-29,5	6,4	4,7	..	10
26 Sri Lanka	33	26	8	6	-21,1	-25,6	3,2	2,3	6	55
27 Sudán	47	45	24	17	-3,6	-28,0	6,6	5,5	..	5
28 Pakistán	48	42	21	15	-12,5	-28,9	6,0	4,4	6	11
29 Senegal	47	46	23	19	-2,0	-17,9	6,6	5,5	..	4
30 Afganistán	54	..	29	..	..	..	..	..	2	..
31 Bután	43	43	32	21	-0,7	-34,6	6,2	5,2	..	..
32 Chad	40	43	26	21	6,7	-19,6	5,6	5,5	..	1
33 Kampuchea Democrática	44	..	20	..	..	..	..	..	..	..
34 República Dem. Pop. Lao	44	42	23	19	-6,6	-15,9	6,4	5,4	..	..
35 Mozambique	49	45	27	18	-7,8	-32,2	6,3	5,7	..	1
36 Viet Nam	45	35	17	8	-22,2	-55,3	4,7	3,0	..	21
Países de ingresos medianos	42 p	33 p	15 p	10 p	-19,5 p	-35,3 p	4,4 p	3,3 p	..	..
Exportadores de petróleo	46 p	38 p	18 p	11 p	-16,9 p	-38,8 p	5,1 p	3,8 p	..	..
Importadores de petróleo	38 p	29 p	13 p	9 p	-22,8 p	-32,5 p	3,8 p	2,9 p	..	..
África al Sur del Sahara	50 p	48 p	22 p	16 p	-2,8 p	-28,7 p	6,7 p	5,5 p	..	..
Ingresos medianos bajos	45 p	36 p	18 p	11 p	-19,1 p	-36,7 p	4,8 p	3,6 p	..	..
37 Mauritania	44	45	25	19	1,5	-25,1	6,2	5,9	..	1
38 Liberia	46	49	22	17	6,1	-25,2	6,9	5,7	..	..
39 Zambia	49	48	20	15	-2,1	-26,3	6,8	5,6	..	..
40 Lesotho	42	41	18	14	-4,5	-19,7	5,8	4,7	..	5
41 Bolivia	46	43	21	15	-7,1	-29,4	6,0	4,1	..	24
42 Indonesia	43	33	20	12	-23,7	-39,2	4,2	2,8	..	50
43 Yemen, Rep. Árabe del	49	48	27	21	-3,0	-23,6	6,8	5,7	..	1
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	50	46	27	18	-6,9	-32,3	6,1	4,4	..	..
45 Côte d'Ivoire	44	45	22	14	2,4	-37,3	6,5	4,8	..	..
46 Filipinas	42	33	12	8	-21,0	-35,3	4,4	3,0	2	48
47 Marruecos	49	36	19	11	-26,8	-41,1	4,9	3,5	1	26
48 Honduras	50	43	17	10	-15,8	-43,5	6,2	3,8	..	27
49 El Salvador	46	39	14	7	-16,6	-50,2	5,3	3,2	..	34
50 Papua Nueva Guinea	43	38	20	13	-12,9	-35,1	5,4	3,9	..	5
51 Egipto, Rep. Árabe de	44	36	19	10	-17,2	-45,6	4,8	3,3	10	30
52 Nigeria	51	50	23	16	-3,4	-28,1	6,9	5,7	..	5
53 Zimbabue	55	47	17	12	-14,2	-31,0	6,3	4,0	..	27
54 Camerún	40	47	20	14	18,5	-28,5	6,7	5,6	..	3
55 Nicaragua	49	43	16	10	-13,3	-38,4	5,7	3,8	..	9
56 Tailandia	43	26	12	8	-38,8	-38,7	3,3	2,3	15	63
57 Botswana	53	46	19	12	-13,3	-36,3	6,7	4,7	..	..
58 República Dominicana	47	33	14	7	-29,6	-48,1	4,0	2,7	..	32
59 Perú	45	33	17	10	-26,1	-37,3	4,3	3,0	..	41
60 Mauricio	37	21	8	7	-43,5	-21,9	2,7	2,3	..	51
61 Congo, Rep. Popular del	41	45	18	12	9,3	-31,4	6,2	5,6	..	..
62 Ecuador	45	36	15	7	-21,4	-50,5	4,8	3,1	..	40
63 Jamaica	38	28	9	6	-28,5	-33,3	3,3	2,3	..	51
64 Guatemala	46	41	16	10	-10,8	-40,6	5,8	3,6	..	25
65 Turquía	41	30	14	9	-26,6	-41,0	3,9	2,6	32	38

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Tasa bruta de natalidad por cada mil habitantes		Tasa bruta de mortalidad por cada mil habitantes		Variación porcentual:		Tasa de fecundidad total		Porcentaje de mujeres casadas en edad de procrear que usan métodos anticonceptivos ^a	
	1965	1984	1965	1984	Tasa bruta de natalidad 1965-84	Tasa bruta de mortalidad 1965-84	1984	2000	1970 ^b	1983 ^b
66 Costa Rica	45	29	8	4	-35,9	-47,4	3,3	2,3	..	65
67 Paraguay	41	31	11	7	-25,9	-38,0	4,0	2,6	..	35
68 Túnez	44	32	18	9	-27,1	-48,4	4,6	3,0	10	41
69 Colombia	45	28	15	7	-39,0	-50,5	3,4	2,5	34	55
70 Jordania	48	46	18	8	-4,8	-56,0	7,4	5,2	22	26
71 República Árabe Siria	48	45	16	8	-5,9	-49,2	6,8	4,0	..	23
72 Angola	49	47	29	22	-3,8	-25,9	6,4	5,9	..	..
73 Cuba	34	17	8	6	-50,9	-25,0	2,0	2,0	..	79
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	39	30	12	6	-23,9	-49,6	3,6	2,6	..	..
75 Líbano	41	..	13	..	..	..	..	..	53	..
76 Mongolia	42	35	12	8	-15,5	-35,0	4,9	3,3	..	..
Ingresos medianos altos	37 p	30 p	12 p	8 p	-20,5 p	-32,5 p	4,0 p	2,9 p		
77 Chile	32	21	11	6	-34,4	-41,7	2,5	2,1	..	43
78 Brasil	39	30	11	8	-24,6	-30,6	3,6	2,6	..	50
79 Portugal	23	14	10	10	-37,4	-7,7	2,0	2,0	..	66
80 Malasia	41	30	12	6	-26,1	-46,8	3,7	2,4	33	42
81 Panamá	40	27	9	5	-33,5	-40,9	3,3	2,1	..	61
82 Uruguay	21	18	10	9	-15,5	-3,0	2,5	2,1	..	..
83 México	45	33	11	7	-25,5	-38,8	4,4	2,7	..	48
84 Corea, República de	36	20	11	6	-43,8	-46,7	2,5	2,1	25	58
85 Yugoslavia	21	16	9	9	-21,9	5,7	2,1	2,1	59	55
86 Argentina	22	24	9	9	8,8	0,0	3,3	2,5	..	..
87 Sudáfrica	41	38	19	13	-9,2	-31,1	4,9	3,5	..	..
88 Argelia	50	42	18	11	-16,6	-42,9	6,4	4,1	..	7
89 Venezuela	43	32	9	5	-26,8	-43,5	3,9	2,4	..	49
90 Grecia	18	13	8	9	-27,7	12,7	2,1	2,1	..	..
91 Israel	26	23	6	7	-12,7	7,9	3,0	2,2	..	..
92 Hong Kong	28	14	6	5	-49,1	-17,2	1,8	2,0	42	80
93 Trinidad y Tobago	33	26	7	7	-21,2	-2,8	2,8	2,2	44	52
94 Singapur	31	17	6	6	-43,6	0,0	1,7	1,9	60	71
95 Irán, Rep. Islámica del	50	41	17	9	-19,2	-45,3	5,6	4,2	3	23
96 Iraq	49	45	18	10	-8,7	-42,3	6,7	5,1	14	..
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	49 p	42 p	19 p	8 p	-14,2 p	-56,0 p	6,9 p	5,1 p		
97 Omán	50	45	24	14	-11,0	-43,0	6,8	4,5	..	..
98 Libia	49	46	18	11	-7,4	-40,2	7,2	5,4	..	..
99 Arabia Saudita	49	43	20	9	-12,4	-58,0	7,1	5,6	..	..
100 Kuwait	47	35	8	3	-25,2	-56,9	5,4	2,9	..	..
101 Emiratos Árabes Unidos	41	30	15	3	-26,5	-79,1	5,9	3,6	..	..
Países industriales con economía de mercado	19 p	14 p	10 p	9 p	-28,6 p	-7,3 p	1,8 p	2,0 p		
102 España	21	13	8	7	-36,5	-11,9	2,1	2,1	..	51
103 Irlanda	22	19	12	9	-14,0	-19,1	2,7	2,2	..	..
104 Italia	19	10	10	9	-46,1	-7,0	1,6	1,9	..	78
105 Nueva Zelandia	23	18	9	8	-21,8	-6,9	2,2	2,1	..	..
106 Reino Unido	18	13	12	12	-28,8	0,0	1,8	2,0	69	77
107 Bélgica	17	12	12	11	-29,1	-9,0	1,6	1,9	..	85
108 Austria	18	12	13	12	-34,6	-10,8	1,6	1,9	..	..
109 Países Bajos	20	12	8	8	-39,2	3,8	1,5	1,8	..	75
110 Francia	18	14	11	10	-22,5	-12,5	1,9	2,0	64	79
111 Japón	19	13	7	7	-32,6	-2,8	1,8	2,0	56	56
112 Finlandia	17	13	10	9	-21,6	-5,2	1,7	1,9	77	80
113 Alemania, Rep. Federal de	18	10	12	11	-46,3	-1,7	1,4	1,8	..	..
114 Dinamarca	18	10	10	11	-43,9	10,9	1,4	1,8	67	63
115 Australia	20	16	9	7	-20,9	-19,3	2,0	2,0	..	..
116 Suecia	16	11	10	11	-28,9	7,9	1,6	1,9	..	79
117 Canadá	21	15	8	7	-29,6	-7,9	1,7	1,9	..	..
118 Noruega	16	12	10	10	-25,5	7,4	1,7	1,9	..	71
119 Estados Unidos	19	16	9	9	-19,1	-7,4	1,8	2,0	65	76
120 Suiza	19	12	10	9	-39,8	-4,2	1,5	1,9	..	70
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	18 p	19 p	8 p	11 p	-5,7 p	32,9 p	2,3 p	2,1 p		
121 Hungría	13	12	11	14	-10,7	29,2	1,7	1,9	67	74
122 Polonia	17	19	7	10	9,2	29,7	2,3	2,1	60	75
123 Albania	35	26	9	6	-31,6	-27,1	3,4	2,3	..	..
124 Bulgaria	15	14	8	11	-10,5	37,8	2,0	2,1	..	76
125 Checoslovaquia	16	15	10	12	-10,4	18,0	2,0	2,1	..	95
126 República Dem. Alemana	17	14	14	13	-17,0	-1,5	1,8	2,0	..	..
127 Rumania	15	14	9	10	-4,7	20,9	2,2	2,1	..	58
128 URSS	18	20	7	11	8,9	47,9	2,3	2,1	..	..

a En las cifras se incluyen las mujeres cuyos maridos emplean métodos anticonceptivos. Véanse las notas técnicas. b Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a años o períodos distintos de los indicados. Véanse las notas técnicas.

Cuadro 27. Esperanza de vida e indicadores conexos

	Esperanza de vida al nacer (años)				Tasa de mortalidad infantil (menores de 1 año)		Tasa de mortalidad en la niñez (1 a 4 años de edad)	
	Hombres		Mujeres		1965	1984	1965	1984
	1965	1984	1965	1984				
Países de bajos ingresos	49 p	60 p	51 p	61 p	125 p	72 p	19 p	9 p
China e India	51 p	63 p	53 p	64 p	115 p	59 p	16 p	6 p
Otros de bajos ingresos	44 p	50 p	45 p	52 p	147 p	114 p	27 p	18 p
África al Sur del Sahara	41 p	47 p	43 p	50 p	155 p	129 p	36 p	26 p
1 Etiopía	42	43	43	46	166	172	37	39
2 Bangladesh	45	50	44	51	153	124	24	18
3 Mali	37	44	39	48	207	176	47	44
4 Zaire	42	49	45	53	142	103	30	20
5 Burkina Faso	40	44	42	46	195	146	52	30
6 Nepal	40	47	39	46	184	135	30	20
7 Birmania	46	57	49	60	125	67	21	7
8 Malawi	38	44	40	46	201	158	55	36
9 Níger	35	42	38	45	181	142	46	29
10 Tanzania	41	50	44	53	138	111	29	22
11 Burundi	42	46	45	49	143	120	38	24
12 Uganda	43	49	47	53	122	110	26	21
13 Togo	40	50	43	53	156	98	36	12
14 República Centroafricana	40	47	41	50	169	138	47	27
15 India	46	56	44	55	151	90	23	11
16 Madagascar	41	51	44	54	..	110	..	22
17 Somalia	36	44	40	47	166	153	37	33
18 Benin	41	47	43	51	168	116	52	19
19 Rwanda	47	46	51	49	141	128	35	26
20 China	55	68	59	70	90	36	11	2
21 Kenia	43	52	46	56	113	92	25	16
22 Sierra Leona	32	38	33	39	221	176	69	44
23 Haití	46	53	47	57	138	124	37	22
24 Guinea	34	38	36	39	197	176	53	44
25 Ghana	45	51	49	55	123	95	25	11
26 Sri Lanka	63	68	64	72	63	37	6	2
27 Sudán	39	46	41	50	161	113	37	18
28 Pakistán	46	52	44	50	150	116	23	16
29 Senegal	40	45	42	48	172	138	42	27
30 Afganistán	34	..	35	..	223	..	39	..
31 Bhután	34	44	32	43	184	135	30	20
32 Chad	39	43	41	45	184	139	47	27
33 Kampuchea Democrática	43	..	45	..	135	..	19	..
34 República Dem. Pop. Lao	39	43	42	46	196	153	34	24
35 Mozambique	36	45	39	48	172	125	31	22
36 Viet Nam	47	63	50	67	89	50	8	4
Países de ingresos medianos	51 p	59 p	54 p	63 p	115 p	72 p	18 p	8 p
Exportadores de petróleo	47 p	56 p	50 p	60 p	138 p	89 p	22 p	12 p
Importadores de petróleo	55 p	62 p	58 p	67 p	97 p	57 p	15 p	5 p
África al Sur del Sahara	41 p	49 p	44 p	52 p	168 p	107 p	33 p	19 p
Ingresos medianos bajos	47 p	56 p	50 p	60 p	133 p	83 p	22 p	11 p
37 Mauritania	39	45	42	48	171	133	41	25
38 Liberia	40	48	44	52	172	128	32	23
39 Zambia	42	50	46	53	123	85	29	15
40 Lesotho	47	52	50	56	143	107	20	14
41 Bolivia	42	51	46	54	161	118	37	20
42 Indonesia	43	53	45	56	138	97	20	12
43 Yemen, Rep. Árabe del	37	44	38	46	200	155	55	35
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	37	46	39	48	194	146	52	31
45 Côte d'Ivoire	43	51	45	54	176	106	37	15
46 Filipinas	54	61	57	65	73	49	11	4
47 Marruecos	48	57	51	61	147	91	32	10
48 Honduras	48	59	51	63	131	77	24	7
49 El Salvador	52	63	56	68	120	66	20	5
50 Papua Nueva Guinea	44	51	44	54	143	69	23	7
51 Egipto, Rep. Árabe de	47	59	50	62	173	94	21	11
52 Nigeria	40	48	43	51	179	110	33	21
53 Zimbabwe	46	55	49	59	104	77	15	7
54 Camerún	44	53	47	56	145	92	34	10
55 Nicaragua	49	58	51	62	123	70	24	6
56 Tailandia	53	62	58	66	90	44	11	3
57 Botswana	46	55	49	61	108	72	21	11
58 República Dominicana	52	62	56	66	111	71	14	6
59 Perú	49	58	52	61	131	95	24	11
60 Mauricio	59	62	63	69	64	26	9	1
61 Congo, Rep. Popular del	48	55	51	59	121	78	19	7
62 Ecuador	54	63	57	67	113	67	22	5
63 Jamaica	63	71	67	76	51	20	4	1
64 Guatemala	48	58	50	62	114	66	16	5
65 Turquía	52	61	55	66	157	86	35	9

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Esperanza de vida al nacer (años)				Tasa de mortalidad infantil (menores de 1 año)		Tasa de mortalidad en la niñez (1 a 4 años de edad)	
	Hombres		Mujeres		1965	1984	1965	1984
	1965	1984	1965	1984				
66 Costa Rica	63	71	66	76	72	19	8	(.)
67 Paraguay	56	64	60	68	74	44	7	2
68 Túnez	50	60	51	64	147	79	30	8
69 Colombia	53	63	59	67	99	48	8	3
70 Jordania	49	62	51	66	117	50	19	3
71 República Arabe Siria	51	62	54	65	116	55	19	4
72 Angola	34	42	37	44	193	144	52	30
73 Cuba	65	73	69	77	38	16	4	(.)
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	55	65	58	72	64	28	6	2
75 Líbano	60	..	64	..	57	..	4	..
76 Mongolia	55	61	58	65	89	50	11	4
Ingresos medianos altos	56 p	63 p	60 p	68 p	91 p	56 p	13 p	5 p
77 Chile	56	67	62	73	110	22	14	1
78 Brasil	55	62	59	67	104	68	14	6
79 Portugal	61	71	68	77	69	19	6	1
80 Malasia	56	66	59	71	57	28	5	2
81 Panamá	62	70	64	73	59	25	4	1
82 Uruguay	65	71	72	75	47	29	3	1
83 México	58	64	61	69	84	51	9	3
84 Corea, República de	55	65	58	72	64	26	6	2
85 Yugoslavia	64	66	68	73	72	28	7	2
86 Argentina	63	67	69	74	59	34	4	1
87 Sudáfrica	45	52	48	56	124	79	22	7
88 Argelia	49	59	51	62	155	82	34	8
89 Venezuela	60	66	64	73	67	38	6	2
90 Grecia	69	72	72	78	37	16	2	1
91 Israel	70	73	73	77	29	14	2	(.)
92 Hong Kong	64	73	71	79	28	10	2	(.)
93 Trinidad y Tobago	63	67	67	72	43	22	3	1
94 Singapur	63	70	68	75	28	10	1	(.)
95 Irán, Rep. Islámica del	52	61	52	61	150	112	32	17
96 Iraq	50	58	53	62	121	74	21	7
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	47 p	61 p	50 p	64 p	141 p	65 p	34 p	6 p
97 Omán	40	52	42	55	175	110	43	17
98 Libia	48	57	51	61	140	91	29	10
99 Arabia Saudita	47	60	49	64	148	61	38	4
100 Kuwait	61	69	64	74	43	22	5	1
101 Emiratos Arabes Unidos	57	70	61	74	104	36	14	1
Países industriales con economía de mercado	68 p	73 p	74 p	79 p	24 p	9 p	1 p	(.) p
102 España	68	74	73	80	38	10	3	(.)
103 Irlanda	69	71	73	76	27	10	1	(.)
104 Italia	68	74	73	79	38	12	3	(.)
105 Nueva Zelandia	68	71	74	77	20	12	1	(.)
106 Reino Unido	68	72	74	78	20	10	1	(.)
107 Bélgica	68	72	74	78	24	11	1	(.)
108 Austria	66	70	73	77	30	11	2	(.)
109 Países Bajos	71	73	76	80	14	8	1	(.)
110 Francia	68	74	75	80	22	9	1	(.)
111 Japón	68	75	73	80	21	6	1	(.)
112 Finlandia	66	72	73	79	17	6	1	(.)
113 Alemania, Rep. Federal de	67	72	73	78	26	10	1	(.)
114 Dinamarca	71	72	75	78	19	8	1	(.)
115 Australia	68	73	74	79	19	9	1	(.)
116 Suecia	72	74	76	80	13	7	1	(.)
117 Canadá	69	72	75	80	24	9	1	(.)
118 Noruega	71	74	76	80	17	8	1	(.)
119 Estados Unidos	67	72	74	80	25	11	1	(.)
120 Suiza	69	73	75	80	18	8	1	(.)
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	66 p	66 p	73 p	71 p	31 p	19 p	2 p	(.) p
121 Hungría	67	67	72	74	42	19	3	1
122 Polonia	66	67	72	76	46	19	3	1
123 Albania	64	67	67	73	87	43	10	3
124 Bulgaria	66	68	72	74	35	17	2	1
125 Checoslovaquia	64	66	73	74	23	15	1	1
126 República Dem. Alemana	67	68	73	75	27	11	1	(.)
127 Rumania	66	69	70	74	53	25	1	1
128 URSS	65	65	74	74	30	..	2	..

Cuadro 28. Indicadores relacionados con la salud

	Número de habitantes por:				Suministro diario de calorías per cápita	
	Médico		Individuo de servicios de enfermería		Como porcentaje de las necesidades	
	1965 ^a	1981 ^a	1965 ^a	1981 ^a	Total 1983	1983
Países de bajos ingresos	3.357 <i>p</i>	5.375 <i>p</i>	5.037 <i>p</i>	3.920 <i>p</i>	2.336 <i>p</i>	102 <i>p</i>
China e India	4.218 <i>p</i>	2.096 <i>p</i>	4.443 <i>p</i>	2.917 <i>p</i>	2.415 <i>p</i>	105 <i>p</i>
Otros de bajos ingresos	26.631 <i>p</i>	17.234 <i>p</i>	7.951 <i>p</i>	7.546 <i>p</i>	2.275 <i>p</i>	102 <i>p</i>
África al Sur del Sahara	38.649 <i>p</i>	42.670 <i>p</i>	5.714 <i>p</i>	3.022 <i>p</i>	2.084 <i>p</i>	90 <i>p</i>
1 Etiopía	70.190	88.120	5.970	5.000	2.162	93
2 Bangladesh	...	9.010	...	19.400	1.864	81
3 Malí	49.010	25.380	3.200	2.320	1.597	68
4 Zaire	39.050	...	...	...	2.136	96
5 Burkina Faso	74.110	49.280	4.170	3.070	2.014	85
6 Nepal	46.180	30.060	...	33.430	2.047	93
7 Birmania	11.660	4.660	11.410	4.890	2.534	117
8 Malawi	46.900	52.960	49.240	2.980	2.200	95
9 Níger	71.440	...	6.210	...	2.271	97
10 Tanzania	21.840	...	2.100	...	2.271	98
11 Burundi	54.930	...	7.310	...	2.378	102
12 Uganda	11.080	22.180	3.130	2.000	2.351	101
13 Togo	24.980	18.550	4.990	1.640	2.156	94
14 República Centroafricana	44.490	23.090	3.000	2.120	2.048	91
15 India	4.860	2.610	6.500	4.670	2.115	96
16 Madagascar	9.900	9.940	3.620	1.090	2.543	112
17 Somalia	35.060	15.630	3.630	2.550	2.063	89
18 Benin	28.790	16.980	2.540	1.660	1.907	83
19 Rwanda	74.170	29.150	7.450	10.260	2.276	98
20 China	3.780	1.730	3.040	1.670	2.620	111
21 Kenia	13.450	7.540	1.860	990	1.919	83
22 Sierra Leona	17.690	17.670	4.700	2.110	2.082	91
23 Haití	12.580	...	12.870	...	1.887	83
24 Guinea	54.610	...	4.750	...	1.939	84
25 Ghana	12.040	6.760	3.710	630	1.516	66
26 Sri Lanka	5.750	7.620	3.210	1.260	2.348	106
27 Sudán	23.500	9.070	3.360	1.440	2.122	90
28 Pakistán	3.160	3.320	9.900	5.870	2.205	95
29 Senegal	21.130	13.060	2.640	1.990	2.436	102
30 Afganistán	15.770	...	24.450	...	...	...
31 Bhután	...	18.160	...	7.960	...	...
32 Chad	73.040	...	13.620	...	1.620	68
33 Kampuchea Democrática	22.500	...	3.670	...	...	...
34 República Dem. Pop. Lao	26.510	...	5.320	...	1.992	90
35 Mozambique	21.560	33.340	5.370	5.610	1.668	71
36 Viet Nam	...	4.310	...	1.040	2.017	93
Países de ingresos medianos	11.192 <i>p</i>	4.764 <i>p</i>	3.526 <i>p</i>	1.474 <i>p</i>	2.611 <i>p</i>	110 <i>p</i>
Exportadores de petróleo	20.085 <i>p</i>	6.587 <i>p</i>	5.454 <i>p</i>	1.684 <i>p</i>	2.512 <i>p</i>	109 <i>p</i>
Importadores de petróleo	3.943 <i>p</i>	2.902 <i>p</i>	1.876 <i>p</i>	1.273 <i>p</i>	2.692 <i>p</i>	111 <i>p</i>
África al Sur del Sahara	35.741 <i>p</i>	8.445 <i>p</i>	4.876 <i>p</i>	2.208 <i>p</i>	2.066 <i>p</i>	89 <i>p</i>
Ingresos medianos bajos	18.215 <i>p</i>	8.235 <i>p</i>	4.783 <i>p</i>	1.783 <i>p</i>	2.448 <i>p</i>	106 <i>p</i>
37 Mauritania	36.580	...	...	...	2.252	97
38 Liberia	12.450	8.550	2.300	2.940	2.367	102
39 Zambia	11.390	7.110	5.820	1.660	1.929	84
40 Lesotho	22.930	...	4.700	...	2.376	104
41 Bolivia	3.310	1.950	3.990	...	1.954	82
42 Indonesia	31.820	11.320	9.500	...	2.380	110
43 Yemen, Rep. Árabe del	58.240	7.070	...	3.440	2.226	92
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	12.870	7.120	1.850	820	2.254	94
45 Côte d'Ivoire	20.690	...	1.850	...	2.576	112
46 Filipinas	1.310	2.150	1.130	2.590	2.357	104
47 Marruecos	12.120	17.230	2.290	900	2.544	105
48 Honduras	5.450	...	1.540	...	2.135	94
49 El Salvador	4.630	3.220	1.300	...	2.060	90
50 Papua Nueva Guinea	12.520	16.070	620	960	2.109	79
51 Egipto, Rep. Árabe de	2.260	800	2.030	790	3.163	126
52 Nigeria	44.990	10.540	5.780	2.420	2.022	86
53 Zimbabue	5.190	6.650	990	1.000	1.956	82
54 Camerún	29.720	...	1.970	...	2.031	88
55 Nicaragua	2.490	2.290	1.390	590	2.268	101
56 Tailandia	7.230	6.770	5.020	2.140	2.330	105
57 Botswana	22.090	9.250	16.210	700	2.152	93
58 República Dominicana	1.720	1.390	1.640	1.240	2.368	105
59 Perú	1.620	...	880	...	1.997	85
60 Mauricio	3.850	1.730	1.990	570	2.675	118
61 Congo, Rep. Popular del	14.210	...	950	...	2.425	109
62 Ecuador	3.020	...	2.320	...	2.043	89
63 Jamaica	1.930	...	340	...	2.493	111
64 Guatemala	3.830	...	8.250	1.360	2.071	95
65 Turquía	2.860	1.500	2.290	1.240	3.100	123

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Número de habitantes por:				Suministro diario de calorías per cápita	
	Médico		Individuo de servicios de enfermería		Como porcentaje de las necesidades	
	1965 ^a	1981 ^a	1965 ^a	1981 ^a	Total 1993	1983
66 Costa Rica	2.040	1.310	630	650	2.556	114
67 Paraguay	1.840	3.620	1.550	950	2.811	122
68 Túnez	8.040	2.530	1.150	890	2.889	121
69 Colombia	2.530	1.170	1.810	1.170	2.546	110
70 Jordania	4.670	2.160	11.760	1.370	2.882	117
71 República Árabe Siria	4.050	1.150	3.820	820	2.914	126
72 Angola	12.000	600	2.500	310	2.968	127
73 Cuba	1.240	710	2.500	310	2.841	117
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	1.240	710	2.500	310	2.841	117
75 Libano	1.240	710	2.500	310	2.841	117
76 Mongolia	710	440	310	240	2.841	117
Ingresos medianos altos	2.473 p	1.374 p	1.914 p	975 p	2.830 p	116 p
77 Chile	2.080	950	600	1.140	2.574	105
78 Brasil	2.180	1.200	1.550	450	2.533	106
79 Portugal	1.170	450	1.160	390	3.046	124
80 Malasia	6.220	3.920	1.320	1.390	2.477	111
81 Panamá	2.170	1.010	680	300	2.275	98
82 Uruguay	870	510	590	350	2.647	99
83 México	2.060	1.140	950	350	2.934	126
84 Corea, República de	2.740	1.440	2.990	300	2.765	118
85 Yugoslavia	1.190	670	850	300	3.575	141
86 Argentina	640	400	610	300	3.159	119
87 Sudáfrica	2.050	930	500	370	2.897	118
88 Argelia	8.400	390	11.770	370	2.750	115
89 Venezuela	1.270	400	560	370	2.451	99
90 Grecia	710	390	600	370	3.601	144
91 Israel	410	400	300	130	3.110	121
92 Hong Kong	2.400	1.260	1.220	800	2.787	122
93 Trinidad y Tabago	3.820	1.390	560	390	3.120	129
94 Singapur	1.910	1.100	600	340	2.636	115
95 Irán, Rep. Islámica del	3.770	2.630	4.170	1.160	2.855	118
96 Iraq	4.970	1.790	2.910	2.250	2.840	118
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	8.836 p	1.408 p	4.626 p	573 p	3.345 p	..
97 Omán	23.790	1.680	6.380	440	3.651	155
98 Libia	3.970	660	850	360	3.244	134
99 Arabia Saudita	9.400	1.800	6.060	730	3.369	..
100 Kuwait	830	600	270	180	3.407	..
101 Emiratos Arabes Unidos	..	720	..	390	3.407	..
Países industriales con economía de mercado	867 p	554 p	425 p	177 p	3.352 p	130 p
102 España	810	360	1.220	280	3.237	132
103 Irlanda	960	780	170	120	3.579	143
104 Italia	1.850	750	790	250	3.521	140
105 Nueva Zelandia	820	590	980	110	3.493	132
106 Reino Unido	860	680	200	120	3.226	128
107 Bélgica	700	380	590	130	3.705	140
108 Austria	720	580	350	170	3.479	132
109 Países Bajos	860	480	270	..	3.477	129
110 Francia	890	460	..	110	3.514	139
111 Japón	970	740	410	210	2.653	113
112 Finlandia	1.290	460	180	100	3.077	114
113 Alemania, Rep. Federal de	680	420	500	170	3.475	130
114 Dinamarca	740	420	190	140	3.525	131
115 Australia	720	500	110	100	3.068	115
116 Suecia	910	410	310	100	3.115	116
117 Canadá	770	510	190	120	3.459	130
118 Noruega	800	460	340	70	3.088	115
119 Estados Unidos	640	500	310	180	3.623	137
120 Suiza	750	390	270	130	3.472	129
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	564 p	329 p	300 p	199 p	3.409 p	132 p
121 Hungría	630	320	240	140	3.563	135
122 Polonia	800	550	410	..	3.336	127
123 Albania	2.100	..	550	..	2.907	121
124 Bulgaria	600	400	410	190	3.675	147
125 Checoslovaquia	540	350	200	130	3.555	144
126 República Dem. Alemana	870	490	..	..	3.718	142
127 Rumania	740	650	400	280	3.341	126
128 URSS	480	260	280	..	3.381	132

a. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a años distintos de los indicados. Véanse las notas técnicas.

Cuadro 29. Educación

	Alumnos matriculados en escuelas primarias como porcentaje del grupo de edades						Alumnos matriculados en escuelas secundarias como porcentaje del grupo de edades		Estudiantes matriculados en establecimientos de educación superior como porcentaje de la población de 20 a 24 años	
	Total		Niños		Niñas					
	1965 ^a	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965 ^a	1983 ^a	1965 ^a	1983 ^a
Países de bajos ingresos	80 p	91 p	76 p	101 p	46 p	76 p	23 p	31 p	2 p	4 p
China e India	83 p	96 p	..	109 p	..	83 p	..	35 p	2 p	4 p
Otros de bajos ingresos	44 p	74 p	57 p	76 p	31 p	56 p	9 p	20 p	1 p	2 p
África al Sur del Sahara	37 p	76 p	48 p	69 p	27 p	51 p	4 p	13 p	(.) p	1 p
1 Etiopía	11	46	16	58	6	34	2	13	(.)	1
2 Bangladesh	49	62	67	67	31	55	13	19	1	4
3 Mali	24	24	32	30	16	18	4	7	(.)	1
4 Zaire	70	..	95	..	45	..	5	..	(.)	1
5 Burkina Faso	12	27	16	34	8	20	1	4	(.)	1
6 Nepal	20	73	36	100	4	43	5	22	1	5
7 Birmania	71	91	76	..	65	..	15	23	1	5
8 Malawi	44	63	55	73	32	52	2	5	(.)	(.)
9 Níger	11	27	15	34	7	19	1	6	..	1
10 Tanzania	32	87	40	91	25	84	2	3	(.)	(.)
11 Burundi	26	45	36	55	15	36	1	4	(.)	1
12 Uganda	67	57	83	65	50	49	4	8	(.)	1
13 Togo	55	102	78	124	32	80	5	24	(.)	2
14 República Centroafricana	56	77	84	98	28	51	2	16	..	1
15 India	74	85	89	100	57	68	27	34	5	9
16 Madagascar	65	..	70	..	59	..	8	..	1	1
17 Somalia	10	21	16	28	4	15	2	14	(.)	1
18 Benin	34	67	48	92	21	43	3	22	(.)	2
19 Rwanda	53	62	64	64	43	60	2	2	(.)	(.)
20 China	89	104	..	116	..	93	24	35	(.)	1
21 Kenya	54	100	69	104	40	97	4	19	(.)	1
22 Sierra Leona	29	45	37	..	21	..	5	14	(.)	1
23 Haití	50	69	56	74	44	64	5	13	(.)	1
24 Guinea	31	36	44	49	19	23	5	15	(.)	3
25 Ghana	69	79	82	89	57	70	13	38	1	2
26 Sri Lanka	93	101	98	103	86	99	35	56	2	4
27 Sudán	29	50	37	59	21	42	4	18	1	2
28 Pakistán	40	49	59	63	20	33	12	16	2	2
29 Senegal	40	53	52	63	29	42	7	12	1	2
30 Afganistán	16	..	26	..	5	..	2	..	(.)	..
31 Bhután	7	25	13	32	1	17	1	4	..	(.)
32 Chad	34	38	56	55	13	21	1	6	..	(.)
33 Kampuchea Democrática	77	..	98	..	56	..	9	..	1	..
34 República Dem. Pop. Lao	40	87	50	94	30	80	2	16	(.)	1
35 Mozambique	37	79	48	91	26	68	3	6	(.)	(.)
36 Viet Nam	..	113	..	120	..	105	..	48	..	2
Países de ingresos medianos	84 p	105 p	90 p	108 p	77 p	100 p	20 p	47 p	4 p	12 p
Exportadores de petróleo	70 p	107 p	79 p	115 p	60 p	104 p	15 p	45 p	2 p	8 p
Importadores de petróleo	96 p	103 p	100 p	106 p	92 p	100 p	24 p	49 p	6 p	15 p
África al Sur del Sahara	45 p	98 p	54 p	106 p	35 p	90 p	5 p	22 p	(.) p	2 p
Ingresos medianos bajos	72 p	101 p	83 p	111 p	66 p	100 p	16 p	40 p	4 p	12 p
37 Mauritania	13	37	19	45	6	29	1	12	..	..
38 Liberia	41	76	59	95	23	57	5	23	1	2
39 Zambia	53	94	59	100	46	89	7	17	..	2
40 Lesotho	94	110	74	94	114	126	4	19	(.)	2
41 Bolivia	73	87	86	94	60	81	18	35	5	16
42 Indonesia	72	115	79	118	65	112	12	37	1	4
43 Yemen, Rep. Árabe del	9	65	16	107	1	21	1	9	..	1
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	23	67	35	97	10	36	11	19	..	..
45 Côte d'Ivoire	60	79	80	93	41	64	6	19	(.)	3
46 Filipinas	113	114	115	115	111	113	41	63	19	26
47 Marruecos	57	79	78	97	35	61	11	29	1	6
48 Honduras	80	101	81	101	79	100	10	33	1	10
49 El Salvador	82	69	85	69	79	69	17	24	2	12
50 Papua Nueva Guinea	44	61	53	68	35	55	4	11	..	2
51 Egipto, Rep. Árabe de	75	88	90	101	60	76	26	58	7	16
52 Nigeria	32	98	39	..	24	..	5	..	(.)	2
53 Zimbabue	110	131	128	136	92	127	6	39	(.)	3
54 Camerún	94	108	114	117	75	98	5	21	(.)	2
55 Nicaragua	69	100	68	97	69	103	14	43	2	13
56 Tailandia	78	99	82	101	74	97	14	29	2	22
57 Botswana	65	96	59	89	71	102	3	21	..	2
58 República Dominicana	87	109	87	104	87	115	12	45	2	10
59 Perú	99	116	108	120	90	112	25	61	8	22
60 Mauricio	101	112	105	112	97	112	26	51	3	1
61 Congo, Rep. Popular del	114	..	134	..	94	..	10	..	1	6
62 Ecuador	91	115	94	117	88	114	17	53	3	35
63 Jamaica	109	107	112	106	106	107	51	58	3	6
64 Guatemala	50	73	55	78	45	67	8	16	2	7
65 Turquía	101	112	118	116	83	107	16	38	4	7

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Alumnos matriculados en escuelas primarias como porcentaje del grupo de edades						Alumnos matriculados en escuelas secundarias como porcentaje del grupo de edades		Estudiantes matriculados en establecimientos de educación superior como porcentaje de la población de 20 a 24 años	
	Total		Niños		Niñas		1965 ^a	1983 ^a	1965 ^a	1983 ^a
	1965 ^a	1983 ^a	1965	1983 ^a	1965	1983 ^a				
66 Costa Rica	106	102	107	103	105	100	24	44	6	26
67 Paraguay	102	103	109	107	96	99	13	36	4	..
68 Túnez	91	113	116	125	65	102	16	33	2	5
69 Colombia	84	120	83	119	86	122	17	49	3	13
70 Jordania	95	100	105	101	83	98	38	78	2	33
71 República Árabe Siria	78	105	103	114	52	96	28	56	8	16
72 Angola	39	..	53	..	26	..	5	12	(.)	2
73 Cuba	121	108	123	111	119	105	23	74	3	20
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
75 Líbano	106	..	118	..	93	..	26	..	14	..
76 Mongolia	98	106	98	105	97	107	66	86	8	25
Ingresos medianos altos	96 p	99 p	100 p	109 p	92 p	102 p	25 p	55 p	5 p	14 p
77 Chile	124	111	125	112	122	110	34	65	6	11
78 Brasil	108	102	109	106	108	99	16	42	2	11
79 Portugal	84	122	84	122	83	123	42	43	5	11
80 Malasia	90	99	96	100	84	98	28	49	2	4
81 Panamá	102	104	104	106	99	101	34	59	7	22
82 Uruguay	106	109	106	110	106	107	44	67	8	21
83 México	92	119	94	120	90	117	17	55	4	15
84 Corea, República de	101	103	103	104	99	102	35	89	6	24
85 Yugoslavia	106	101	108	101	103	101	65	82	13	20
86 Argentina	101	107	101	107	102	107	28	60	14	25
87 Sudáfrica	90	..	91	..	88	..	15	..	4	..
88 Argelia	68	94	81	106	53	82	7	43	1	5
89 Venezuela	94	105	93	106	94	104	27	43	7	22
90 Grecia	110	105	111	105	109	105	49	82	10	17
91 Israel	95	96	95	95	95	97	48	78	20	34
92 Hong Kong	103	106	106	107	99	104	29	68	5	12
93 Trinidad y Tobago	93	107	97	107	90	108	36	70	2	5
94 Singapur	105	113	110	115	100	111	45	69	10	12
95 Irán, Rep. Islámica del	63	101	85	113	40	88	18	40	2	4
96 Iraq	74	106	102	113	45	99	28	53	4	10
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	43 p	75 p	59 p	85 p	25 p	65 p	10 p	42 p	1 p	10 p
97 Omán	..	83	..	94	..	72	..	28	..	..
98 Libia	78	..	111	..	44	..	14	..	1	11
99 Arabia Saudita	24	69	36	81	11	56	4	36	1	9
100 Kuwait	116	95	129	96	103	94	52	83	..	14
101 Emiratos Árabes Unidos	..	95	..	94	..	95	22	54	(.)	6
Países industriales con economía de mercado	106 p	102 p	107 p	102 p	106 p	101 p	63 p	85 p	21 p	37 p
102 España	115	111	117	112	114	110	38	90	6	24
103 Irlanda	108	97	107	97	108	97	51	93	12	22
104 Italia	112	103	113	103	110	102	47	75	11	26
105 Nueva Zelandia	106	102	107	103	104	101	75	87	15	28
106 Reino Unido	92	101	92	100	92	101	66	85	12	20
107 Bélgica	109	97	110	96	108	97	75	108	15	28
108 Austria	106	99	106	100	105	98	52	74	9	25
109 Países Bajos	104	96	104	95	104	97	61	101	17	31
110 Francia	134	108	135	109	133	107	56	89	18	28
111 Japón	100	100	100	100	100	100	82	94	13	30
112 Finlandia	92	102	95	102	89	101	76	103	11	31
113 Alemania, Rep. Federal de	..	100	..	100	..	100	..	50	9	30
114 Dinamarca	98	101	97	100	99	101	83	105	14	29
115 Australia	99	105	99	105	99	104	62	92	16	26
116 Suecia	95	98	94	98	96	99	62	85	13	39
117 Canadá	105	103	106	105	104	102	56	101	26	42
118 Noruega	97	93	97	98	98	99	64	96	11	28
119 Estados Unidos	..	100	..	100	..	100	..	..	40	56
120 Suiza	87	..	87	..	87	..	37	..	8	23
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	103 p	104 p	103 p	98 p	103 p	98 p	65 p	91 p	26 p	20 p
121 Hungría	101	101	102	101	100	101	63	74	13	15
122 Polonia	104	101	106	101	102	100	58	75	18	16
123 Albania	92	101	97	104	87	97	33	67	8	7
124 Bulgaria	103	100	104	100	102	100	54	85	17	16
125 Checoslovaquia	99	88	100	88	97	89	29	45	14	16
126 República Dem. Alemana	109	95	107	94	111	96	60	88	19	30
127 Rumania	101	99	102	100	100	99	39	63	10	12
128 URSS	103	106	103	..	103	..	72	99	30	21

a. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a años distintos de los indicados. Véanse las notas técnicas

Cuadro 30. Fuerza de trabajo

	Porcentaje de la población en edad de trabajar (15 a 64 años)		Porcentaje de la fuerza de trabajo ocupada en:						Crecimiento anual medio de la fuerza de trabajo (porcentajes)		
	1965	1984	Agricultura		Industria		Servicios		1965-73	1973-84	1980-2000
			1965	1980 ^a	1965	1980 ^a	1965	1980 ^a			
Países de bajos ingresos	53 p	59 p	78 p	70 p	9 p	15 p	13 p	15 p	2,3 p	2,2 p	2,0 p
China e India	55 p	61 p	..	70 p	..	17 p	..	14 p	2,3 p	1,8 p	2,0 p
Países de bajos ingresos	47 p	53 p	78 p	71 p	8 p	10 p	14 p	19 p	2,0 p	3,8 p	2,6 p
África al Sur del Sahara	53 p	50 p	86 p	79 p	5 p	8 p	9 p	13 p	2,2 p	2,2 p	2,6 p
1 Etiopía	52	51	86	80	5	8	8	12	2,2	2,2	2,5
2 Bangladesh	51	53	84	75	5	6	11	19	2,3	2,6	2,4
3 Malí	53	50	90	86	1	2	8	13	2,2	1,9	2,4
4 Zaire	52	51	82	72	9	13	9	16	1,9	2,3	2,8
5 Burkina Faso	53	52	89	87	3	4	7	9	1,6	1,4	1,7
6 Nepal	56	54	94	93	2	1	4	6	1,6	2,3	2,6
7 Birmania	57	55	64	53	13	19	23	28	1,3	1,3	2,0
8 Malawi	51	48	92	83	3	7	5	9	2,3	2,5	2,7
9 Níger	51	51	95	91	1	2	4	7	2,1	2,8	3,0
10 Tanzania	53	50	92	86	3	5	6	10	2,6	2,6	3,2
11 Burundi	53	52	94	93	2	2	4	5	1,2	1,7	2,5
12 Uganda	53	49	91	86	3	4	6	10	3,1	2,2	3,2
13 Togo	52	50	78	73	8	10	13	17	3,2	2,0	2,9
14 República Centroafricana	57	55	89	72	3	6	8	21	1,1	1,6	2,4
15 India	54	56	73	70	12	13	15	17	1,8	2,1	2,1
16 Madagascar	54	50	..	88	..	3	..	9	1,9	2,0	2,9
17 Somalia	49	52	81	76	6	8	13	16	3,8	2,6	2,6
18 Benin	52	50	83	70	5	7	12	23	2,1	2,0	2,6
19 Rwanda	51	51	94	93	2	3	3	4	2,7	2,8	3,1
20 China	55	64	..	69	..	19	..	12	2,6	1,6	2,0
21 Kenia	48	45	86	81	5	7	9	12	3,3	2,8	3,5
22 Sierra Leona	54	54	79	70	11	14	11	16	1,0	1,8	1,9
23 Haití	54	55	77	70	7	8	16	22	0,7	1,6	2,0
24 Guinea	55	53	87	81	6	9	6	10	1,2	1,2	1,8
25 Ghana	52	48	61	56	15	18	24	26	1,4	1,5	3,5
26 Sri Lanka	54	60	56	53	14	14	30	33	2,0	2,1	2,2
27 Sudán	53	52	82	71	5	7	13	22	2,8	2,4	2,8
28 Pakistán	50	53	60	55	18	16	22	30	2,3	3,3	2,9
29 Senegal	53	52	83	81	5	6	11	13	1,7	2,2	2,4
30 Afganistán	55	..	69	..	11	..	20	..	1,9	..	..
31 Bhután	55	56	95	92	2	3	3	5	1,0	1,9	2,2
32 Chad	55	56	92	83	3	5	5	12	1,6	2,3	2,3
33 Kampuchea Democrática	52	..	80	..	4	..	16	..	1,3	..	..
34 República Dem. Pop. Lao	56	52	81	76	5	7	14	17	0,6	0,5	2,6
35 Mozambique	55	51	87	85	5	7	7	8	1,8	1,6	2,4
36 Viet Nam	..	55	79	68	6	12	15	21	..	..	2,7
Países de ingresos medianos	53 p	56 p	57 p	44 p	17 p	22 p	26 p	34 p	2,2 p	2,6 p	2,3 p
Exportadores de petróleo	52 p	53 p	61 p	49 p	14 p	19 p	24 p	32 p	2,2 p	2,6 p	2,7 p
Importadores de petróleo	54 p	58 p	53 p	40 p	19 p	23 p	28 p	36 p	2,1 p	2,6 p	2,0 p
África al Sur del Sahara	52 p	50 p	75 p	69 p	9 p	11 p	16 p	20 p	2,0 p	2,3 p	2,8 p
Ingresos medianos bajos	52 p	55 p	66 p	56 p	12 p	16 p	22 p	29 p	2,1 p	2,5 p	2,4 p
37 Mauritania	52	53	90	69	3	9	7	22	1,9	2,3	2,1
38 Liberia	51	52	79	74	10	9	11	16	2,1	3,6	2,5
39 Zambia	51	49	79	73	8	10	13	17	2,3	2,1	3,1
40 Lesotho	56	53	92	86	3	4	6	10	1,7	1,8	2,3
41 Bolivia	53	53	54	46	20	20	26	34	1,8	2,5	2,9
42 Indonesia	53	56	71	57	9	13	20	30	1,9	2,3	2,1
43 Yemen, Rep. Árabe del	54	51	79	69	7	9	14	22	1,0	2,1	3,2
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	52	51	54	41	12	18	33	41	1,1	1,8	2,6
45 Côte d'Ivoire	54	53	81	65	5	8	14	27	4,2	3,9	3,3
46 Filipinas	52	56	58	52	16	16	26	33	2,1	3,1	2,6
47 Marruecos	50	52	62	46	15	25	24	29	1,8	2,6	3,1
48 Honduras	50	50	68	61	12	16	20	23	2,4	3,3	3,4
49 El Salvador	50	51	59	56	16	14	25	30	3,2	2,9	3,4
50 Papua Nueva Guinea	55	54	87	76	6	10	7	14	1,9	2,0	2,1
51 Egipto, Rep. Árabe de	54	57	55	46	14	20	30	34	2,1	2,5	2,5
52 Nigeria	51	49	72	68	10	12	18	20	1,7	2,0	3,1
53 Zimbabue	51	45	79	53	8	13	13	34	2,7	1,5	3,4
54 Camerún	55	50	87	70	4	8	9	22	1,9	1,8	3,0
55 Nicaragua	48	50	57	47	16	16	27	38	3,0	3,2	3,7
56 Tailandia	50	59	82	70	5	10	13	20	2,4	3,0	1,9
57 Botswana	50	48	89	70	4	13	7	17	2,2	4,2	2,9
58 República Dominicana	48	55	59	46	13	16	27	39	2,7	3,3	3,0
59 Perú	51	56	50	40	19	18	31	42	2,4	2,9	2,9
60 Mauricio	52	62	37	28	25	24	38	48	2,8	2,3	2,1
61 Congo, Rep. Popular del	55	51	66	62	11	12	23	26	1,9	1,9	3,7
62 Ecuador	50	53	55	39	19	20	26	42	3,1	2,9	3,0
63 Jamaica	51	56	37	33	20	18	43	49	0,7	2,3	2,5
64 Guatemala	50	53	64	57	15	17	21	26	2,7	2,8	2,9
65 Turquía	53	58	75	58	11	17	14	25	1,8	2,0	2,2

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Porcentaje de la población en edad de trabajar (15 a 64 años)		Porcentaje de la fuerza de trabajo ocupada en:						Crecimiento anual medio de la fuerza de trabajo (porcentajes)		
	1965 ^a	1984 ^a	Agricultura		Industria		Servicios		1965-73 ^a	1973-84 ^a	1980-2000 ^a
			1965 ^a	1980 ^a	1965 ^a	1980 ^a	1965 ^a	1980 ^a			
66 Costa Rica	49	59	47	31	19	23	34	46	3,7	3,8	2,8
67 Paraguay	50	55	55	49	20	21	26	31	2,5	3,3	3,0
68 Túnez	50	56	49	35	21	36	29	29	1,3	2,9	2,9
69 Colombia	49	59	45	34	21	24	34	42	3,1	2,8	2,5
70 Jordania	51	48	36	10	26	26	37	64	2,6	1,6	4,7
71 República Árabe Siria	46	49	52	32	20	32	28	36	3,1	3,4	3,9
72 Angola	54	52	79	74	8	10	13	17	1,5	2,6	2,7
73 Cuba	59	65	33	24	25	29	41	48	1,0	2,2	1,7
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	52	57	57	43	23	30	20	27	2,6	3,0	2,7
75 Líbano	51	..	28	..	25	..	47	..	2,5	..	..
76 Mongolia	54	55	55	40	20	21	25	39	2,2	2,6	3,0
Ingresos medianos altos	54 p	58 p	45 p	29 p	23 p	29 p	32 p	42 p	2,3 p	2,6 p	2,2 p
77 Chile	56	63	27	16	29	25	44	58	1,3	2,5	2,1
78 Brasil	53	58	48	31	20	27	31	42	2,5	3,0	2,3
79 Portugal	62	64	38	26	31	37	32	38	0,1	0,9	0,7
80 Malasia	50	58	59	42	13	19	28	39	2,9	3,2	2,9
81 Panamá	51	57	46	32	16	18	38	50	3,3	2,6	2,2
82 Uruguay	63	63	20	16	29	29	51	55	0,3	0,5	0,9
83 México	49	53	50	37	22	29	29	34	3,1	3,2	3,2
84 Corea, República de	53	64	56	36	14	27	30	37	2,9	2,7	1,9
85 Yugoslavia	63	67	57	32	26	33	17	34	0,7	0,5	0,6
86 Argentina	63	61	18	13	34	34	48	53	1,4	1,1	1,5
87 Sudáfrica	54	56	32	17	30	35	38	49	2,7	3,0	2,3
88 Argelia	50	49	57	31	16	27	26	42	1,6	3,6	4,1
89 Venezuela	49	55	30	16	24	28	47	56	3,5	3,9	3,4
90 Grecia	65	64	47	31	24	29	29	40	0,1	0,9	0,5
91 Israel	59	59	12	6	35	32	53	62	3,2	2,3	2,2
92 Hong Kong	56	68	6	2	53	51	41	47	3,5	3,7	1,1
93 Trinidad y Tobago	53	61	20	10	35	39	45	51	2,0	2,3	2,2
94 Singapur	53	67	5	2	27	38	68	61	3,4	2,2	1,1
95 Irán, Rep. Islámica del	50	52	49	36	26	33	25	31	3,1	3,0	3,6
96 Iraq	51	50	50	31	20	22	30	48	2,9	3,1	3,8
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	52 p	55 p	56 p	36 p	15 p	21 p	28 p	44 p	4,0 p	5,6 p	3,4 p
97 Omán	53	53	62	50	15	22	23	28	0,0	0,0	0,0
98 Libia	53	52	40	18	21	30	39	53	3,6	4,1	4,1
99 Arabia Saudita	53	54	68	49	11	14	21	37	3,9	5,9	3,2
100 Kuwait	60	57	2	2	34	32	64	67	5,3	6,9	3,1
101 Emiratos Arabes Unidos	..	67	20	5	32	38	47	57	..	..	..
Países industriales con economía de mercado	63 p	67 p	14 p	7 p	38 p	35 p	48 p	58 p	1,2 p	1,2 p	0,7 p
102 España	64	64	34	17	35	37	32	46	0,4	1,3	0,8
103 Irlanda	57	59	31	19	28	34	41	48	0,5	1,4	1,5
104 Italia	66	67	24	12	42	41	34	48	0,0	0,7	0,3
105 Nueva Zelanda	59	65	13	11	36	33	51	56	2,0	1,3	1,1
106 Reino Unido	65	65	3	3	47	38	50	59	0,2	0,5	0,2
107 Bélgica	63	67	6	3	46	36	48	61	0,5	0,7	0,2
108 Austria	63	66	19	9	45	41	36	50	-0,2	1,0	0,3
109 Países Bajos	62	68	9	6	41	32	50	63	1,4	1,4	0,5
110 Francia	62	66	17	9	39	35	43	56	0,7	1,1	0,7
111 Japón	67	68	26	11	32	34	42	55	1,7	1,1	0,7
112 Finlandia	65	67	23	12	36	35	41	53	0,5	0,5	0,5
113 Alemania, Rep. Federal de	65	69	10	6	48	44	42	50	0,3	0,8	-0,1
114 Dinamarca	65	66	14	7	37	32	49	61	0,8	0,6	0,3
115 Australia	62	66	10	7	38	32	52	61	2,5	1,7	1,3
116 Suecia	66	65	11	6	43	33	46	62	0,7	0,4	0,3
117 Canadá	59	68	10	5	33	29	57	65	2,7	2,0	1,1
118 Noruega	63	64	15	8	37	29	48	62	0,6	0,7	0,6
119 Estados Unidos	60	66	5	4	35	31	60	66	1,9	1,6	0,9
120 Suiza	65	67	9	6	50	39	41	55	1,5	0,4	0,2
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	62 p	65 p	35 p	21 p	34 p	40 p	31 p	39 p	0,8 p	1,0 p	0,5 p
121 Hungría	66	65	31	18	40	44	29	38	0,5	0,0	0,0
122 Polonia	62	65	43	29	32	39	25	33	1,7	1,2	0,8
123 Albania	52	59	69	56	19	26	12	18	2,4	2,4	2,3
124 Bulgaria	67	66	46	18	31	45	23	37	0,6	0,1	0,1
125 Checoslovaquia	65	64	21	13	48	49	31	37	0,8	0,5	0,6
126 República Dem. Alemana	61	66	15	11	49	50	36	39	0,4	0,7	0,1
127 Rumania	65	65	57	29	26	44	18	27	0,8	0,5	0,6
128 URSS	62	66	33	20	33	39	33	41	0,7	1,1	0,5

a. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a años distintos de los indicados

Cuadro 31. Urbanización

	Población urbana				Porcentaje de la población urbana				Número de ciudades con más de 500.000 habitantes	
	Porcentaje de la población total		Tasa media de crecimiento anual (porcentajes)		En la ciudad más grande		En las ciudades de más de 500.000 habitantes		1960	1980
	1965 ^a	1984 ^a	1965-73	1973-84	1960	1980	1960	1980		
Países de bajos ingresos	17 p	23 p	4,5 p	4,6 p	10 p	16 p	31 p	55 p	55 t	147 t
China e India	18 p	23 p	...	...	7 p	6 p	33 p	59 p	49 t	114 t
Otros de bajos ingresos	13 p	22 p	5,2 p	5,1 p	26 p	29 p	19 p	41 p	6 t	33 t
África al Sur del Sahara	11 p	21 p	6,2 p	6,1 p	34 p	42 p	2 p	36 p	1 t	14 t
1 Etiopía	8	15	7,4	6,1	30	37	0	37	0	1
2 Bangladesh	6	18	6,6	7,7	20	30	20	51	1	3
3 Mali	13	19	5,4	4,5	32	24	0	0	0	0
4 Zaire	19	39	5,9	7,1	14	28	14	38	1	2
5 Burkina Faso	6	11	6,5	4,8		41	0	0	0	0
6 Nepal	4	7	4,3	8,4	41	27	0	0	0	0
7 Birmania	21	29	4,0	4,0	23	23	23	23	1	2
8 Malawi	5	12	8,2	7,3		19	0	0	0	0
9 Níger	7	14	7,0	7,1		31	0	0	0	0
10 Tanzania	6	14	8,1	8,6	34	50	0	50	0	1
11 Burundi	2	2	1,4	3,3			0	0	0	0
12 Uganda	6	7	8,3	-0,1	38	52	0	52	0	1
13 Togo	11	23	6,4	6,5		60	0	0	0	0
14 República Centroafricana	27	45	4,4	4,6	40	36	0	0	0	0
15 India	19	25	4,0	4,2	7	6	26	39	11	36
16 Madagascar	12	21	5,3	5,5	44	36	0	36	0	1
17 Somalia	20	33	6,4	5,4		34	0	0	0	0
18 Benin	11	15	4,5	5,0		63	0	63	0	1
19 Rwanda	3	5	6,0	6,6		0	0	0	0	0
20 China	18	22	3,0	2,9	6	6	42	45	38	78
21 Kenia	9	18	7,3	7,9	40	57	0	57	0	1
22 Sierra Leona	15	24	5,0	3,5	37	47	0	0	0	0
23 Haití	18	27	3,8	4,2	42	56	0	56	0	1
24 Guinea	12	27	5,0	6,2	37	80	0	80	0	1
25 Ghana	26	39	4,5	5,3	25	35	0	48	0	2
26 Sri Lanka	20	21	3,4	3,5	28	16	0	16	0	1
27 Sudán	13	21	6,3	5,5	30	31	0	31	0	1
28 Pakistán	24	29	4,3	4,4	20	21	33	51	2	7
29 Senegal	27	35	4,2	3,8	53	65	0	65	0	1
30 Afganistán	9		5,6		33		0		0	1
31 Bután	3	4	-2,1	4,6	0	0	0	0	0	0
32 Chad	9	21	6,9	6,5		39	0	0	0	0
33 Kampuchea Democrática	11		3,4							
34 República Dem. Pop. Lao	8	15	4,6	5,7	69	48	0	0	0	0
35 Mozambique	5	16	8,2	10,2	75	83	0	83	0	1
36 Viet Nam	16	20	5,5	2,3	32	21	32	50	1	4
Países de ingresos medianos	36 p	49 p	4,5 p	4,1 p	28 p	29 p	35 p	48 p	54 t	126 t
Exportadores de petróleo	29 p	42 p	4,4 p	4,4 p	27 p	30 p	32 p	48 p	15 t	42 t
Importadores de petróleo	40 p	55 p	4,5 p	3,6 p	28 p	28 p	36 p	48 p	39 t	85 t
África al Sur del Sahara	16 p	28 p	6,4 p	5,9 p	18 p	24 p	15 p	50 p	2 t	14 t
Ingresos medianos bajos	26 p	37 p	5,1 p	4,2 p	27 p	31 p	28 p	46 p	23 t	59 t
37 Mauritania	7	26	16,0	5,1		39	0	0	0	0
38 Liberia	22	39	5,3	6,0			0	0	0	0
39 Zambia	24	48	7,6	6,4		35	0	35	0	1
40 Lesotho	2	13	7,8	20,1			0	0	0	0
41 Bolivia	40	43	8,9	3,6	47	44	0	44	0	1
42 Indonesia	16	25	4,1	4,5	20	23	34	50	3	9
43 Yemen, Rep. Árabe del	5	19	9,7	8,8		25	0	0	0	0
44 Yemen, Rep. Dem. Pop. del	30	37	3,4	3,5	61	49	0	0	0	0
45 Côte d'Ivoire	23	46	8,2	8,3	27	34	0	34	0	1
46 Filipinas	32	39	4,0	3,7	27	30	27	34	1	2
47 Marruecos	32	43	4,0	4,2	16	26	16	50	1	4
48 Honduras	26	39	5,4	5,7	31	23	0	0	0	0
49 El Salvador	39	43	3,6	3,6	26	22	0	0	0	0
50 Papua Nueva Guinea	5	14	14,3	6,1		25	0	0	0	0
51 Egipto, Rep. Árabe de	40	23	3,0	3,0	38	39	53	53	2	2
52 Nigeria	15	30	4,7	5,2	13	17	22	58	2	9
53 Zimbabwe	14	27	6,8	6,1	40	50	0	50	0	1
54 Camerún	16	41	7,3	8,2	26	21	0	21	0	1
55 Nicaragua	43	56	4,4	5,2	41	47	0	47	0	1
56 Tailandia	13	18	4,8	3,1	65	69	65	69	1	1
57 Botswana	4	20	19,0	11,3						
58 República Dominicana	35	55	5,6	4,7	50	54	0	54	0	1
59 Perú	52	68	4,7	3,6	38	39	38	44	1	2
60 Mauricio	37	56	4,6	3,4						
61 Congo, Rep. Popular del	35	56	4,4	5,4	77	56	0	0	0	0
62 Ecuador	37	47	3,9	3,9	31	29	0	51	0	2
63 Jamaica	38	53	4,3	2,7	77	66	0	66	0	1
64 Guatemala	34	41	3,8	4,1	41	36	41	36	1	1
65 Turquía	32	46	4,9	4,0	18	24	32	42	3	4

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas.

	Población urbana				Porcentaje de la población urbana				Número de ciudades con más de 500.000 habitantes	
	Porcentaje de la población total		Tasa media de crecimiento anual (porcentajes)		En la ciudad más grande		En las ciudades de más de 500.000 habitantes			
	1965 ^a	1984 ^a	1965-73	1973-84	1960	1980	1960	1980	1960	1980
66 Costa Rica	38	45	3,8	3,3	67	64	0	64	0	1
67 Paraguay	36	41	3,2	3,4	44	44	0	44	0	1
68 Túnez	40	54	4,1	3,8	40	30	40	30	1	1
69 Colombia	54	67	4,3	2,9	17	26	28	51	3	4
70 Jordania	47	72	4,7	4,7	31	37	0	37	0	1
71 República Árabe Siria	40	49	4,8	4,3	35	33	35	55	1	2
72 Angola	13	24	5,9	6,0	44	64	0	64	0	1
73 Cuba	58	71	2,8	1,6	32	38	32	38	1	1
74 Corea, Rep. Pop. Dem. de	45	63	4,9	4,1	15	12	15	19	1	2
75 Líbano	49	..	6,2	..	64	..	64	..	1	1
76 Mongolia	42	55	4,6	4,1	53	52	0	0	0	0
Ingresos medianos altos	49 p	65 p	3,9 p	4,1 p	28 p	29 p	40 p	51 p	31 t	67 t
77 Chile	72	83	2,8	2,4	38	44	38	44	1	1
78 Brasil	51	72	4,5	4,0	14	15	35	52	6	14
79 Portugal	24	31	1,2	2,5	47	44	47	44	1	1
80 Malasia	26	31	3,3	3,6	19	27	0	27	0	1
81 Panamá	44	50	4,1	3,1	61	66	0	66	0	1
82 Uruguay	81	85	0,8	0,8	56	52	56	52	1	1
83 México	55	69	4,8	4,0	28	32	36	48	3	7
84 Corea, República de	32	64	6,5	4,6	35	41	61	77	3	7
85 Yugoslavia	31	46	3,1	2,7	11	10	11	23	1	3
86 Argentina	76	84	2,1	2,1	46	45	54	60	3	5
87 Sudáfrica	47	56	2,6	3,7	16	13	44	53	4	7
88 Argelia	32	47	2,5	5,4	27	12	27	12	1	1
89 Venezuela	72	85	4,8	4,3	26	26	26	44	1	4
90 Grecia	48	65	2,5	2,5	51	57	51	70	1	2
91 Israel	81	90	3,8	2,7	46	35	46	35	1	1
92 Hong Kong	89	93	2,1	2,6	100	100	100	100	1	1
93 Trinidad y Tabago	22	22	0,6	1,2	..	..	0	0	0	0
94 Singapur	100	100	1,8	1,3	100	100	100	100	1	1
95 Irán, Rep. Islámica del	37	54	5,4	5,0	26	28	26	47	1	6
96 Iraq	51	70	5,7	5,5	35	55	35	70	1	3
Países exportadores de petróleo de ingresos altos	36 p	70 p	9,2 p	7,7 p	29 p	28 p	0 p	34 p	0 t	3 t
97 Omán	4	27	10,8	17,6	..	..	..	..	..	..
98 Libia	29	63	8,9	7,9	57	64	0	64	0	1
99 Arabia Saudita	39	72	8,4	7,3	15	18	0	33	0	2
100 Kuwait	75	93	9,3	7,7	75	30	0	0	0	0
101 Emiratos Árabes Unidos	56	79	16,7	10,4	..	..	..	..	..	..
Países industriales con economía de mercado	72 p	77 p	1,8 p	1,2 p	18 p	18 p	48 p	55 p	104 t	152 t
102 España	61	77	2,5	2,0	13	17	37	44	5	6
103 Irlanda	49	57	2,0	2,2	51	48	51	48	1	1
104 Italia	62	71	1,4	1,0	13	17	46	52	7	9
105 Nueva Zelanda	79	83	1,9	0,9	25	30	0	30	0	1
106 Reino Unido	87	92	0,7	0,2	24	20	61	55	15	17
107 Bélgica	86	89	0,9	1,2	17	14	28	24	2	2
108 Austria	51	56	0,8	0,6	51	39	51	39	1	1
109 Países Bajos	79	76	0,8	-1,0	9	9	27	24	3	3
110 Francia	67	81	2,0	1,2	25	23	34	34	4	6
111 Japón	67	76	2,4	1,4	18	22	35	42	5	9
112 Finlandia	44	60	2,8	1,9	28	27	0	27	0	1
113 Alemania, Rep. Federal de	79	86	1,2	0,3	20	18	48	45	11	11
114 Dinamarca	77	86	1,3	0,6	40	32	40	32	1	1
115 Australia	83	86	2,6	1,5	26	24	62	68	4	5
116 Suecia	77	86	1,6	0,7	15	15	15	35	1	3
117 Canadá	73	75	1,9	1,2	14	18	31	62	2	9
118 Noruega	37	77	3,4	2,7	50	32	50	32	1	1
119 Estados Unidos	72	74	1,6	1,3	13	12	61	77	40	65
120 Suiza	53	60	1,9	0,8	19	22	19	22	1	1
Países de Europa Oriental con economía no de mercado	52 p	64 p	2,6 p	1,8 p	9 p	7 p	23 p	32 p	36 t	65 t
121 Hungría	43	55	2,2	1,4	45	37	45	37	1	1
122 Polonia	50	60	1,5	1,8	17	15	41	47	5	8
123 Albania	32	39	3,5	3,2	27	25	0	0	0	0
124 Bulgaria	46	68	3,2	2,1	23	18	23	18	1	1
125 Checoslovaquia	51	66	1,8	1,7	17	12	17	12	1	1
126 República Dem. Alemana	73	76	0,2	0,2	9	9	14	17	2	3
127 Rumania	34	52	4,2	3,0	22	17	22	17	1	1
128 URSS	52	66	5,9	-3,0	6	4	21	33	25	50

a. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a años distintos de los indicados.

Notas técnicas

En esta novena edición de los *Indicadores del desarrollo mundial* se proporcionan indicadores económicos y sociales correspondientes a períodos o años seleccionados de manera apropiada para comparar países y grupos de países. Comprende tres nuevos cuadros, dos que incluyen la deuda privada sin garantía y uno que indica los montos recibidos de asistencia oficial para el desarrollo. Las estadísticas y las mediciones se han seleccionado cuidadosamente a fin de proporcionar un amplio cuadro del desarrollo. Se han hecho grandes esfuerzos por uniformar los datos; sin embargo, los métodos, la cobertura, las prácticas y las definiciones estadísticas difieren ampliamente. Además, los sistemas estadísticos de muchos países en desarrollo aún son deficientes, lo que afecta a la disponibilidad y confiabilidad de los datos. Así, pues, se insta a los lectores a tomar en cuenta estas limitaciones al interpretar los indicadores, y especialmente en las comparaciones entre países.

Todas las tasas de crecimiento son en precios constantes y, a menos que se indique otra cosa, se han calculado utilizando el método de los mínimos cuadrados. La tasa de crecimiento r obtenida con este método se estima ajustando una curva de tendencia lineal de mínimos cuadrados a los valores logarítmicos anuales de la variable en el período pertinente. Más específicamente, la ecuación de regresión adopta la forma $\log X_t = a + bt + e_t$, en la que ello equivale a la transformación logarítmica de la ecuación de tasa compuesta de crecimiento $X_t = X_0(1 + r)^t$. En estas ecuaciones X_t es la variable, t es el tiempo, $a = \log X_0$ y $b = \log(1 + r)$ son los parámetros que se han de estimar, y e_t es el término de error. Si b^* es la estimación de mínimos cuadrados de b , la tasa anual media de crecimiento se obtiene mediante $[\text{antilog}(b^*)] - 1$.

Cuadro 1. Indicadores básicos

Las estimaciones de la población a mediados de 1984 se basan en datos de la División de Población de la Secretaría de las Naciones Unidas o en fuentes del

Banco Mundial. En muchos casos los datos toman en cuenta los resultados de censos recientes de población. Obsérvese que los refugiados no establecidos permanentemente en el país que los asila se consideran en general parte de la población de su país de origen. Los datos sobre la superficie se han tomado del *Anuario FAO de producción*, 1984. En el Recuadro A.1 se muestran los datos correspondientes a población, superficie y demás indicadores básicos de los países miembros de las Naciones Unidas y del Banco Mundial con una población inferior a un millón de habitantes.

El *producto nacional bruto* (PNB) mide el producto total interno y externo que se atribuyen los residentes de un país y se calcula sin deducciones por concepto de depreciación. Comprende el producto interno bruto (véase la nota relativa al Cuadro 2) ajustado según el ingreso neto de los factores procedente del exterior. Ese ingreso comprende el que los residentes reciben del exterior por servicios de los factores (mano de obra, inversiones e intereses) menos los pagos análogos a personas no residentes que contribuyen a la economía del país.

Las cifras del PNB *per cápita* se calculan según el método adoptado para el *Atlas del Banco Mundial*. El Banco reconoce que no es posible alcanzar la plena comparabilidad de las estimaciones del PNB *per cápita* entre países. Fuera del clásico "problema de los números índice", intrínsecamente insoluble, dos obstáculos concretos impiden la debida comparabilidad. Uno de ellos se refiere a las cifras mismas del PNB. Existen diferencias en los sistemas nacionales de contabilidad, así como en la cobertura y en la fiabilidad de los datos estadísticos básicos entre los diversos países. El otro tiene que ver con la conversión de los datos del PNB, expresados en las diferentes monedas nacionales, a un *numéraire* común, ordinariamente el dólar de los Estados Unidos, a fin de hacer comparaciones entre países. El procedimiento empleado por el Banco para convertir el PNB a dólares de los Estados Unidos se basa por lo general en el empleo de un promedio de tres años del tipo de cambio

Recuadro A.1 Indicadores básicos de países miembros de las Naciones Unidas y del Banco Mundial con poblaciones de menos de un millón de habitantes

Miembros de las Naciones Unidas o del Banco Mundial	Población (miles) med. 1984	Superficie (miles de km ²)	PNB per cápita ^a		Tasa anual media de inflación (porcentajes)		Esperanza de vida al nacer (años) 1984
			Dólares de 1984	Crecimiento anual medio (porcentajes) 1965-84 ^b	1965-73	1973-84 ^c	
Guinea-Bissau	870	36	190	..	..	9,1	38
Gambia	718	11	260	1,0	3,0	10,4	42
Cabo Verde	320	4	320	..	..	12,6	64
Santo Tomé y Príncipe	105	1	330	-1,6	..	8,3	64
Guyana	785	215	590	0,5	4,3	7,8	65
Swazilandia	731	17	790	4,1	4,3	14,0	54
San Vicente y las Granadinas	117	(.)	840	1,9	6,1	10,9	69
Granada	94	(.)	860	1,7	..	12,6	68
Dominica	77	1	1.010	0,3	6,1	13,2	75
Belice	156	23	1.110	2,5	..	7,6	66
Santa Lucía	134	1	1.130	3,1	5,5	10,3	70
San Cristóbal y Nieves	55	(.)	1.150	3,2	6,4	8,9	64
Fiji	686	18	1.810	3,1	5,6	9,0	65
Antigua y Barbuda	78	(.)	1.860	-0,1	6,6	8,6	73
Malta	360	(.)	3.360	8,4	2,4	5,5	72
Suriname	383	163	3.510	4,2	..	9,6	66
Chipre	654	9	3.650	..	1,6	10,4	74
Gabón	812	268	4.100	5,9	5,8	15,5	50
Barbados	253	(.)	4.370	2,5	7,2	11,7	73
Bahamas	229	14	6.690	-1,6	..	..	69
Bahrein	407	1	10.470	..	..	..	69
Islandia	239	103	11.020	2,6	15,1	47,4	77
Luxemburgo	366	3	13.160	3,9	5,0	7,3	73
Qatar	304	11	19.810	-7,7	..	..	72
Brunei	218	6	..	..	..	..	74
Comoras	382	2	..	..	..	..	55
Djibouti	..	22	..	..	..	..	48
Guinea Ecuatorial	366	28	..	..	3,6	..	44
Maldivas	173	(.)	..	..	..	..	53
Seychelles	65	(.)	..	..	..	14,8	69
Islas Salomón	259	28	..	..	4,8	10,1	58
Tonga	106	1	..	..	..	10,2	64
Vanuatu	130	15	..	..	..	..	55
Samoa Occidental	161	3	..	..	..	..	65

Nota: Aparecen en bastardilla los nombres de países para los cuales no puede calcularse el PNB per cápita.

a. Véanse las notas técnicas. b. Dado que no siempre se dispone de datos para todo el período, las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a períodos distintos de los indicados. c. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a 1973-83, y no a 1973-84.

oficial. No obstante, para algunos países el tipo de cambio oficial prevaleciente no refleja el tipo que efectivamente se aplica en transacciones reales de divisas; en tales casos se ha utilizado un factor de conversión diferente.

Puesto que el Banco Mundial reconoce que estas desventajas afectan a la comparabilidad de las estimaciones del PNB per cápita, ha introducido diversas mejoras en los procedimientos de estimación. Mediante sus exámenes ordinarios de las cuentas

nacionales de sus países miembros, el Banco evalúa sistemáticamente las estimaciones del PNB, concentrándose en la cobertura y los conceptos empleados y, en los casos apropiados, los ajusta para hacerlos más comparables. El Banco lleva también a cabo un examen sistemático para determinar en qué grado son apropiados los tipos de cambio como factores de conversión. Se utiliza un factor de conversión distinto cuando se juzga que el tipo de cambio oficial se aleja, por un margen

excepcionalmente grande, del tipo que efectivamente se aplica en las transacciones con el exterior. Esto se hace sólo con un pequeño número de países.

En un esfuerzo por lograr un mayor grado de comparabilidad, en el Proyecto de Comparación Internacional (PCI) de las Naciones Unidas se han elaborado medidas del PNB empleando paridades del poder adquisitivo en lugar de tipos de cambio. Hasta el momento el proyecto comprende 60 países pero aún hace falta resolver algunos problemas metodológicos inherentes. El informe sobre la cuarta fase del proyecto se encuentra todavía en preparación y el lector puede remitirse a la obra *World Product and Income: International comparisons of Real Gross Product*, de Irving Kravis, Alan Heston y Robert Summers (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1982), en la que se informa sobre la tercera fase.

Las estimaciones del PNB en 1984 y del PNB per cápita en el mismo año se han calculado sobre la base del trienio 1982-84. Con este método el primer paso es calcular el factor de conversión, lo cual se hace obteniendo el simple promedio aritmético del tipo de cambio real para 1984 y de los tipos de cambio ajustados para 1982 y 1983. Para obtener el tipo de cambio deflactado para 1982 se multiplica el tipo de cambio real de 1982 por la tasa de inflación relativa para el país y para los Estados Unidos entre 1982 y 1984. Para 1983, el tipo de cambio real correspondiente a ese año se multiplica por la tasa de inflación relativa para el país y para los Estados Unidos entre 1983 y 1984.

Este promedio de los tipos de cambio reales y deflactados tiene por objeto suavizar el efecto de las fluctuaciones de los precios y tipos de cambio. El segundo paso consiste en convertir el PNB a precios corrientes de comprador y en las monedas nacionales en 1984 por medio del factor de conversión obtenido como se ha indicado. Luego el PNB resultante en dólares de los Estados Unidos se divide por la población a mediados del año a fin de obtener el PNB per cápita para 1984. En este Cuadro 1 se dan las estimaciones preliminares del PNB per cápita para 1984.

La fórmula siguiente describe el procedimiento para calcular el factor de conversión para el año t :

$$(e_{t-2,t}^*) = \frac{1}{3} [e_{t-2} \left(\frac{P_t}{P_{t-2}} \right) \left(\frac{P_{t-2}^*}{P_{t-2}^*} \right) + e_{t-1} \left(\frac{P_t}{P_{t-1}} \right) \left(\frac{P_{t-1}^*}{P_{t-1}^*} \right) + e_t]$$

y la siguiente para calcular el PNB per cápita en dólares de los Estados Unidos para el año t :

$$(Y_t^*) = Y_t / N_t \div e_{t-2,t}^*$$

en las cuales:

- Y_t = PNB corriente (en moneda nacional) para el año t
- P_t = deflactor del PNB para el año t
- e_t = tipo de cambio medio anual (moneda nacional/dólar EE.UU.) para el año t
- N_t = población a mediados del año t
- P_t^* = deflactor del PNB de los EE.UU. para el año t

Debido a problemas relacionados con la disponibilidad de datos y la determinación de los tipos de cambio, no se da información relativa al PNB per cápita para la mayoría de los países con economía no de mercado de Europa oriental. Los lectores pueden remitirse a la obra de Paul Marer *Dollar GNP's of the U.S.S.R. and Eastern Europe* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1985).

La *tasa anual media de inflación* es la tasa de crecimiento del deflactor implícito del producto interno bruto (PIB) para cada uno de los períodos indicados. El deflactor del PIB se calcula primero dividiendo, para cada uno de los años del período, el valor del PIB a precios corrientes de comprador por el valor del PIB a precios constantes de comprador, en la moneda nacional en ambos casos. El método de los mínimos cuadrados se usa luego para calcular la tasa de crecimiento del deflactor del PIB en el período. Esta medida de la inflación, como cualquiera de ellas, tiene sus limitaciones. Sin embargo, para algunas finalidades, se la emplea como indicador de la inflación por ser el deflactor de más amplia base, que muestra los movimientos anuales de precios de todos los bienes y servicios producidos en un país.

La *esperanza de vida al nacer* indica el número de años que un recién nacido viviría si las proporciones de mortalidad prevalecientes para todos los habitantes en el momento de nacer permanecieran iguales durante toda su vida. Los datos proceden de la División de Población de las Naciones Unidas y han sido complementados con estimaciones del Banco Mundial.

Las *medidas de resumen* sobre el PNB per cápita y la esperanza de vida que figuran en este cuadro han sido ponderadas según el número de habitantes. Las correspondientes a las tasas anuales medias de inflación se han ponderado según la proporción del PIB del país en dólares corrientes en la totalidad del período y en el grupo particular de ingresos.

Cuadros 2 y 3. Crecimiento y estructura de la producción

La mayoría de las definiciones empleadas son las del *Sistema de Cuentas Nacionales* de las Naciones

Unidas, Serie F, No. 2, Revisión 3.

El *producto interno bruto* (PIB) mide la producción final total de bienes y servicios obtenida por la economía de un país, es decir, por residentes y no residentes, sin tener en cuenta su distribución entre origen interno y externo. El PIB se calcula sin deducciones por depreciación. Para la mayoría de los países, el PIB según el origen industrial se mide a precios de productor; para algunos países se han utilizado series de precios de comprador. El PIB a precios de productor es igual al PIB a precios de comprador menos los derechos de importación. Obsérvese que en ediciones anteriores se ha hecho referencia al PIB a precios de productor y de comprador respectivamente como el PIB al costo de los factores y a precios de mercado. Las cifras relativas al PIB son valores en dólares convertidos a partir de las monedas nacionales utilizando tipos de cambio oficiales para un solo año. En el caso de unos pocos países en los que el tipo de cambio oficial no refleja en forma cabal el tipo efectivamente aplicado en las transacciones de divisas, se ha empleado un factor de conversión diferente. Obsérvese que en este procedimiento no se usa el cómputo de promedios trienales empleado para calcular el PNB per cápita del Cuadro 1.

El *sector de agricultura* comprende las actividades agropecuarias, la silvicultura, la caza y la pesca. En países en desarrollo de elevados niveles de agricultura de subsistencia, gran parte de la producción agropecuaria no se intercambia o no se comercia por dinero. Ello hace más difícil medir la proporción del PNB correspondiente a la agricultura. La *industria* comprende la minería, la industria de manufacturas, la construcción y los servicios de electricidad, agua y gas. Todas las demás ramas de la actividad económica se incluyen en la categoría de *servicios*.

Para calcular los indicadores que aparecen en estos cuadros se utilizaron series de las cuentas nacionales en la moneda de cada país. Las tasas de crecimiento del Cuadro 2 se calcularon a partir de series de precios constantes; las proporciones sectoriales del PIB en el Cuadro 3, a partir de series de precios corrientes.

Al calcular las *medidas de resumen* para cada uno de los indicadores del Cuadro 2 se han calculado primero valores en dólares constantes de los Estados Unidos para cada país y para cada año de los períodos indicados y luego se agregaron los valores correspondientes a cada año. Se aplicó luego el procedimiento de los mínimos cuadrados para computar la medida de resumen. Las proporciones sectoriales medias del Cuadro 3 han sido calcula-

das a partir de agregados para los grupos del PIB sectorial en dólares corrientes.

Cuadros 4 y 5. Crecimiento del consumo y la inversión; estructura de la demanda

El PIB se ha definido en la nota relativa al Cuadro 2.

El *consumo de las administraciones públicas* incluye todos los gastos corrientes para la compra de bienes y servicios en todos los niveles de gobierno. Los gastos de capital para defensa y seguridad nacional se consideran gastos de consumo.

El *consumo privado* es el valor de mercado de todos los bienes y servicios comprados o recibidos como ingresos en especie por las unidades familiares y las instituciones sin fines de lucro. No se incluyen las compras de vivienda, pero sí el alquiler imputado a las viviendas ocupadas por sus propietarios.

La *inversión interna bruta* está constituida por los desembolsos en concepto de adiciones a los activos fijos de la economía, más los cambios netos en el valor de los inventarios.

El *ahorro interno bruto* se calcula deduciendo el consumo total del producto interno bruto.

Las *exportaciones de bienes y servicios no atribuibles a factores* representan el valor de todos los bienes y servicios no atribuibles a factores que se venden al resto del mundo; comprenden mercancías, fletes, seguros, viajes y otros servicios que no pueden atribuirse a los factores. Se excluye el valor de los servicios por factores tales como las rentas de inversiones, los intereses y la remuneración del trabajo.

La *balanza de recursos* es la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios no atribuibles a factores.

Para calcular los indicadores de estos dos cuadros se utilizaron series de las cuentas nacionales. Las tasas de crecimiento del Cuadro 4 se calcularon a partir de series de precios constantes; las participaciones en el PIB del Cuadro 5, a partir de series de precios corrientes.

Las *medidas de resumen* se han calculado según el método explicado en las notas relativas a los Cuadros 2 y 3.

Cuadro 6. Agricultura y alimentos

Los datos básicos correspondientes al *valor añadido en la agricultura* provienen de las series de cuentas nacionales en la moneda del país, del Banco Mundial. El valor añadido en 1980 a precios corrientes y

en moneda nacional se convierte a dólares de los Estados Unidos aplicando el procedimiento de conversión para un solo año que se describe en las notas técnicas relativas a los Cuadros 2 y 3. Las tasas de crecimiento de las series a precios constantes en moneda nacional se aplican al valor añadido en dólares en 1980 a fin de derivar los valores, en dólares estadounidenses de 1980, para 1970 y 1984.

Las cifras relativas a los demás renglones de este cuadro provienen de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

Las *importaciones de cereales y la ayuda alimentaria en cereales* se miden en su equivalente en cereales y su definición comprende todos los cereales que componen los Grupos 041 a 046 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), Revisión 1. Las cifras no son comparables directamente porque las importaciones de cereales se basan en el año civil y en datos del país receptor, mientras que la ayuda alimentaria en cereales se basa en datos correspondientes a campañas agrícolas de los países donantes. En algunos casos los datos corresponden a 1974, porque son los más antiguos de que se dispone.

El *consumo de fertilizantes* se mide en relación con la tierra arable, cuya definición comprende las tierras cultivables y bajo cultivo permanente. Esto incluye la tierra bajo cultivo temporal (las zonas con cultivos dobles se cuentan una sola vez), las praderas temporales para segar o para pastoreo, las tierras dedicadas a huertas comerciales y familiares y la tierra en barbecho o sin cultivo, lo mismo que las de cultivos permanentes.

El *índice de producción de alimentos per cápita* indica el promedio anual de alimentos producidos por habitante en el período 1982-84 en relación con el de 1974-76. Las estimaciones se han obtenido dividiendo la cantidad de alimentos producidos por la población total. Para este índice se considera que los alimentos comprenden cereales, raíces feculentas, caña de azúcar, remolacha azucarera, legumbres, aceites comestibles, nueces, frutas, verduras, ganado y productos de la ganadería. La producción de alimentos se mide sin incluir los piensos animales, las semillas utilizadas en la agricultura ni las mermas en la elaboración y distribución.

Las *medidas de resumen* correspondientes al consumo de fertilizantes se han ponderado según la extensión total de tierras arables.

Las *medidas de resumen* relativas a la producción de alimentos se han ponderado según la población.

Cuadro 7. Industria

Los porcentajes de *distribución del valor añadido* entre las industrias manufactureras fueron proporcionados por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI). Se usaron las estadísticas industriales de la ONUDI para calcular las proporciones con los valores de base expresados en dólares de 1980.

La clasificación de las industrias manufactureras obedece a la *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas* (CIIU) de las Naciones Unidas. La categoría *alimentos y agricultura* comprende las Agrupaciones 311, 313 y 314; *textiles y vestuario*, 321 a 324; *maquinaria y equipo de transporte*, 382 a 384, y *productos químicos*, 351 y 352. Las *otras manufacturas* se refieren en general a la Gran División 3 de la CIIU, menos las agrupaciones ya enumeradas. Sin embargo, para algunos países sobre los cuales no se dispone de datos completos, se incluyen varias otras categorías.

Los datos básicos de *valor añadido en la manufacturación* proceden de las series del Banco Mundial sobre cuentas nacionales en la moneda de cada país. El valor añadido en 1980 a precios corrientes y en moneda nacional se convierte a dólares de los Estados Unidos aplicando el procedimiento de conversión que se describió en las notas técnicas relativas a los Cuadros 2 y 3. Las tasas de crecimiento de las series a precios constantes en moneda nacional se aplican al valor añadido en dólares de los Estados Unidos en 1980 a fin de derivar los valores, en dólares de 1980, para 1970 y 1983.

Cuadro 8. Energía comercial

Los datos sobre energía proceden de fuentes de las Naciones Unidas y se refieren a las formas comerciales de energía primaria: petróleo y líquidos de gas natural, gas natural, combustibles sólidos (carbón, lignito, etc.) y electricidad primaria (energía nuclear, geotérmica e hidroeléctrica), convertidas a sus equivalentes en petróleo. Las cifras sobre el consumo de combustibles líquidos comprenden los derivados del petróleo consumidos para fines distintos de la energía. Para convertir la electricidad primaria en su equivalente en petróleo se ha adoptado el supuesto de una eficiencia térmica del 34%. La utilización de leña y otros combustibles tradicionales, si bien es considerable en algunos países en desarrollo, no se ha tomado en cuenta porque no se dispone de datos confiables y completos.

Las importaciones de energía se refieren al valor en dólares de las importaciones de energía —Sección 3 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), modificada— y se expresan como porcentaje de los ingresos derivados de las exportaciones de mercancías.

Debido a que los datos relativos a importaciones de energía no permiten hacer distinciones entre las importaciones de petróleo para uso como combustible y las destinadas a la industria petroquímica, los porcentajes pueden sobrestimar el grado de dependencia de los energéticos importados.

Las medidas de resumen para la producción y el consumo de energía se han calculado agregando los volúmenes respectivos para cada uno de los años comprendidos en los períodos indicados y aplicando luego el procedimiento de los mínimos cuadrados de la tasa de crecimiento. Para el consumo de energía per cápita se utilizaron las ponderaciones de la población para calcular las medidas de resumen relativas a los años especificados.

Las medidas de resumen para las importaciones de energía como porcentaje de las exportaciones de mercancías se calculan a partir de los agregados correspondientes a los grupos para importaciones de energía y exportaciones de mercancías en dólares corrientes.

Cuadro 9. Crecimiento del comercio de mercancías

Las estadísticas sobre el comercio de mercancías de los Cuadros 9 a 13 proceden de publicaciones de las Naciones Unidas y de su sistema de datos sobre el comercio, complementadas con informaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), del Fondo Monetario Internacional (FMI) y, en algunos casos, de documentación del Banco Mundial sobre los países. Los valores de dichos cuadros se dan en dólares corrientes de los Estados Unidos.

Las exportaciones e importaciones de mercancías, salvo ciertas excepciones, comprenden los movimientos de bienes a través de las fronteras aduaneras. Los valores de las exportaciones son f.o.b. (libre a bordo) y los de las importaciones c.i.f. (costo, seguro y flete), a menos que se especifique otra cosa en las fuentes que acaban de mencionarse. Estos valores se dan en dólares a los tipos corrientes; obsérvese que no incluyen el comercio de servicios.

Las tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones de mercancías se dan en cifras reales y se han calculado a partir de índices de volumen de las

exportaciones e importaciones. Los índices de volumen se obtienen a partir del índice del valor de exportación o importación deflactado según el correspondiente índice de precios. Estos índices proceden de diversas fuentes. Para unos 40 países en desarrollo, la mayoría de ellos exportadores importantes de manufacturas, provienen de los archivos de datos del Banco Mundial. A fin de calcular estos índices de volumen, el Banco Mundial ha utilizado sus propios índices de precios, que se basan en los precios internacionales de los productos primarios y en índices de valor unitario para los bienes manufacturados. Estos índices son a la vez específicos para los distintos países y desglosados en grupos de productos, con lo cual se asegura la coherencia entre los datos relativos a un grupo de países y los de los distintos países. Tal coherencia de los datos será mayor a medida que el Banco Mundial mejore sus índices de precios del comercio para un número creciente de países. Para los restantes países en desarrollo los índices se han tomado de la UNCTAD. Para los países industriales, los índices se han tomado del *Yearbook of International Trade Statistics* y del *Monthly Bulletin of Statistics*, ambos de las Naciones Unidas, y de las *Estadísticas financieras internacionales* del FMI.

La relación de intercambio, o "relación neta de intercambio de trueque", mide el nivel relativo de los precios de exportación comparados con los precios de importación. Se calcula como la relación entre el índice del precio medio de exportación de un país y el índice del precio medio de importación y es indicativo de las variaciones, respecto de un año base, en el nivel de precios de exportación como porcentaje de los precios de importación. Los números índices de la relación de intercambio se dan para 1982 y 1984, en los que 1980 = 100. Los índices de precios proceden de las fuentes antes citadas respecto de las tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones.

Las medidas de resumen se calculan agregando la serie de precios en dólares constantes de 1980 para cada año y aplicando luego el procedimiento de los mínimos cuadrados para la tasa de crecimiento en los períodos indicados. Obsérvese nuevamente que estos valores no incluyen el comercio de servicios.

Cuadros 10 y 11. Estructura del comercio de mercancías

Las proporciones que figuran en estos cuadros son derivadas de los valores de comercio en dólares corrientes registrados en el sistema de datos sobre

comercio de las Naciones Unidas y en el *Yearbook of International Trade Statistics* de las Naciones Unidas, complementados por publicaciones estadísticas regulares de las Naciones Unidas y del FMI.

Las exportaciones e importaciones de mercancías se han definido en la nota del Cuadro 9.

Para las categorías de las exportaciones e importaciones hemos seguido la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), modificada.

En el Cuadro 10, los combustibles, minerales y metales corresponden a productos de la Sección 3 (combustibles y lubricantes minerales y productos conexos) y de los Capítulos 27 y 28 (minerales y abonos en bruto y minerales metalíferos) más los metales no ferrosos del Capítulo 68. Los otros productos primarios son los de las Secciones 0, 1, 2 y 4 de la CUCI (productos alimenticios y animales vivos, bebidas y tabaco, materiales crudos no comestibles, aceites, grasas y ceras), menos los de los Capítulos 27 y 28. Los textiles y vestuario son productos de los Capítulos 65 y 84 (hilados, tejidos, artículos confeccionados de textiles y vestuario). Maquinaria y equipo de transporte son los productos comprendidos en la Sección 7 de la CUCI. Las otras manufacturas, o sea el residuo que queda del valor total de las exportaciones de bienes manufacturados, corresponden a las Secciones 5, 6, 8 y 9, menos los Capítulos 65, 68 y 84 de la CUCI.

Respecto del Cuadro 11, son alimentos los de las Secciones 0, 1 (excepto el tabaco, Capítulo 12) y 4, y del Capítulo 22 de la CUCI (productos alimenticios y animales vivos, bebidas, aceites y grasas y semillas, nueces y almendras oleaginosas). Los combustibles corresponden a la Sección 3 de la CUCI (combustibles y lubricantes minerales y productos conexos). Otros productos primarios comprenden los de la Sección 2 de la CUCI (materiales crudos, excepto los combustibles), menos los del Capítulo 22 (semillas, nueces y almendras oleaginosas), más los de los Capítulos 12 (tabaco) y 68 (metales no ferrosos). Maquinaria y equipo de transporte son los productos comprendidos en la Sección 7 de la CUCI. Las otras manufacturas, o sea el residuo que queda del valor total de las importaciones de bienes manufacturados, se refieren a las Secciones 5, 6, 8 y 9, menos el Capítulo 68 de la CUCI.

Las medidas de resumen del Cuadro 10 se han ponderado según el total de exportaciones de mercancías de los distintos países en dólares corrientes, y las del Cuadro 11 según las importaciones de mercancías de los distintos países en dólares corrientes. (Véase la nota relativa al Cuadro 9.)

Cuadro 12. Origen y destino de las exportaciones de mercancías

Las exportaciones de mercancías se han definido en la nota técnica del Cuadro 9. Las participaciones que figuran en este cuadro se basan en estadísticas sobre valores del comercio, en dólares corrientes, obtenidas de las Naciones Unidas y del FMI. Los países industriales con economía de mercado comprenden también a Gibraltar, Islandia y Luxemburgo; los países exportadores de petróleo de ingresos altos comprenden también a Bahrein, Brunei y Qatar.

Las medidas de resumen se han ponderado con respecto al valor de las exportaciones totales de mercancías de los diferentes países en dólares corrientes.

Cuadro 13. Origen y destino de las exportaciones de bienes manufacturados

Los datos de este cuadro proceden de las Naciones Unidas y figuran entre los utilizados para computar el Cuadro especial B del *Yearbook of International Trade Statistics* de las Naciones Unidas. Los bienes manufacturados corresponden a los productos de las Secciones 5 a 9 de la CUCI (modificada) (productos químicos y conexos, artículos manufacturados, maquinaria y material de transporte, otros artículos manufacturados diversos), con excepción de los del Capítulo 68 (metales no ferrosos).

Las agrupaciones de países son las mismas del Cuadro 12. Las medidas de resumen han sido ponderadas mediante las exportaciones de bienes manufacturados de los distintos países en dólares corrientes.

Cuadro 14. Balanza de pagos y reservas

Los valores que figuran en este cuadro son en dólares corrientes de los Estados Unidos.

La balanza en cuenta corriente es la diferencia entre 1) las exportaciones de bienes y servicios más las entradas de transferencias oficiales y privadas unilaterales y 2) las importaciones de bienes y servicios más las transferencias unilaterales hacia el resto del mundo. Las estimaciones de la balanza en cuenta corriente proceden principalmente de los archivos de datos del FMI y se conforman a las definiciones de su *Manual de Balanza de Pagos*.

Las remesas de trabajadores en el exterior comprenden las que envían personas que han emigrado y están empleadas o esperan estarlo por más de un año en el nuevo país, en el que se los considera residentes. Las que se derivan de estadías de plazo

más corto se incluyen en las transferencias privadas.

La *inversión directa privada neta* es el monto neto invertido o reinvertido por no residentes del país en empresas en las que ellos, u otros no residentes, ejercen considerable control gerencial. En estas cifras netas, que incluyen el capital accionario, los ingresos reinvertidos y otras partidas de capital, también se toma en cuenta el valor de las inversiones directas de residentes del país en el extranjero. Para compilar estas estimaciones se utilizaron principalmente los archivos de datos del FMI.

Las *reservas internacionales brutas* comprenden las tenencias en oro monetario, los derechos especiales de giro (DEG), la situación en cuanto a reservas de los miembros del FMI en el Fondo y las tenencias de divisas bajo el control de las autoridades monetarias. Los datos sobre las tenencias de reservas internacionales se han tomado de los archivos de datos del FMI. La porción de oro de estas reservas se valora uniformemente a los precios en Londres a fin de año, es decir, \$37,37 por onza en 1970 y \$308,30 por onza en 1984. Los niveles de las reservas correspondientes a 1970 y 1984 se refieren al final del año en cada caso y se expresan en dólares corrientes a los tipos de cambio prevalentes. Debido a diferencias en la definición de las reservas internacionales, en la valoración del oro y en las prácticas administrativas para las reservas, los niveles de tenencias en reservas publicados en fuentes nacionales no se consideran estrictamente comparables. Las tenencias de reservas al final de 1984 se expresan también en función del número de meses de importaciones de bienes y servicios que con ellas podrían pagarse, considerando las importaciones al nivel medio en 1983 ó 1984.

Las *medidas de resumen* se han calculado a partir de agregados para los distintos grupos de las reservas internacionales brutas y el total de importaciones de bienes y servicios en dólares corrientes.

Cuadro 15. Obligaciones externas brutas

Los datos sobre la deuda que aparecen en este cuadro y en los siguientes proceden del sistema de notificación de la deuda del Banco Mundial, complementados con estimaciones también del Banco Mundial. Este sistema se relaciona exclusivamente con los países en desarrollo y por tanto no se compilan en él datos sobre la deuda externa de otros grupos de prestatarios ni de países que no son miembros del Banco Mundial. Las cantidades de dinero de los Cuadros 15 a 19 se dan en dólares de los Estados Unidos convertidos a los tipos de

cambio oficiales. En informes anteriores se hacía referencia a la deuda con plazo de vencimiento original o prorrogado de más de un año con la expresión "a plazos mediano y largo". De conformidad con el uso actual, estas deudas se describen ahora como "a largo plazo".

En la presente edición los datos sobre el endeudamiento comprenden por primera vez la deuda privada sin garantía que han notificado 20 países en desarrollo, y estimaciones completas o parciales (que dependen de la fiabilidad de la información) respecto de otros 24 países.

La *deuda pública externa pendiente y desembolsada* representa el monto de los préstamos públicos y con garantía pública que ha sido retirado al final del año menos las sumas del principal reembolsadas y las cancelaciones en libros al final del año. Para estimar la deuda pública externa como porcentaje del PNB, las cifras de la deuda se convierten a dólares a partir de las monedas de reembolso, a los tipos de cambio oficiales al final del año. El PNB se ha convertido de las monedas nacionales a dólares de los Estados Unidos mediante el procedimiento de conversión descrito en las notas técnicas relativas a los Cuadros 2 y 3.

Además de la deuda pública a largo plazo y de la deuda privada sin garantía (ya sea notificada o estimada), este cuadro comprende información acerca de la utilización del crédito del FMI y estimaciones de la deuda a corto plazo.

La *utilización del crédito del FMI* se refiere a las obligaciones de recompra al FMI para todos los usos de los recursos del Fondo, sin incluir los resultantes de retiros en el tramo de reserva y del Fondo Fiduciario del FMI. Se presenta para el final del año especificado y comprende las compras pendientes dentro de los tramos de crédito, incluido el acceso ampliado a los recursos, y todos los servicios especiales (existencias reguladoras, financiamiento compensatorio, Fondo ampliado y servicios financieros del petróleo). Los préstamos del Fondo Fiduciario se incluyen individualmente en el sistema de notificación de la deuda y, por lo tanto, aparecen en el total de la deuda pública a largo plazo. La utilización del crédito del FMI pendiente al final del año (una disponibilidad) se convierte a dólares de los Estados Unidos al tipo de cambio del DEG vigente al final del año.

La *deuda externa a corto plazo* es la deuda cuyo plazo de vencimiento original es a un año o menos. Los datos de que se dispone no permiten hacer distinciones entre la deuda a corto plazo pública y privada sin garantía.

Las *obligaciones externas brutas* se definen, para las

finalidades de este informe, como la suma de la deuda pública a largo plazo, la deuda privada a largo plazo sin garantía, la utilización del crédito del FMI y la deuda a corto plazo. Esta es una disponibilidad bruta porque las obligaciones externas no están compensadas con respecto a activos externos asociados.

Cuadro 16. Corrientes de capital externo público y privado

Los datos sobre *afluencia bruta* (desembolsos) y sobre *reembolso del principal* (amortización) corresponden a préstamos a largo plazo públicos y con garantía pública y privados sin garantía. Las estimaciones de la *afluencia neta* son iguales a los desembolsos menos el reembolso del principal.

Los *préstamos públicos* son obligaciones externas de deudores públicos, incluidos el gobierno nacional, sus organismos y las entidades públicas autónomas. Los *préstamos con garantía pública* son obligaciones externas de deudores privados con garantía de pago por una entidad pública. En los cuadros aparecen agregadas estas dos categorías. Los *préstamos privados sin garantía* son obligaciones externas de deudores privados cuyo reembolso no está garantizado por una entidad pública.

Cuadro 17. Deuda externa total pública y privada y coeficientes del servicio de la deuda

Los datos sobre la deuda total a largo plazo que aparecen en este cuadro comprenden la deuda pública y con garantía pública y la deuda privada sin garantía. Los procedimientos empleados para estimar el total de la deuda a largo plazo como porcentaje del PNB, las relaciones medias entre el servicio de la deuda y el PNB, y las relaciones medias entre el servicio de la deuda y las exportaciones de bienes y servicios son los mismos que se han descrito en las notas relativas al Cuadro 15.

Cuadro 18. Deuda pública externa y coeficientes del servicio de la deuda

Los *pagos de intereses* representan los pagos reales efectuados en relación con la deuda pública y con garantía pública desembolsada y pendiente de pago en divisas, bienes o servicios; incluyen los cargos por compromiso sobre la deuda no desembolsada, cuando se ha contado con la información al respecto.

El *servicio de la deuda* es la suma de los reembolsos reales del principal (amortización) y los pagos reales de intereses efectuados en divisas, bienes o ser-

vicios sobre la deuda externa pública y con garantía pública. La relación entre el servicio de la deuda y las exportaciones de bienes y servicios es una de varias medidas comúnmente en uso para evaluar la capacidad de atender el servicio de la deuda. Los promedios de las relaciones entre el servicio de la deuda y el PNB correspondientes a los grupos de países se han ponderado según el PNB de cada uno de ellos en dólares corrientes. Los promedios de las relaciones entre el servicio de la deuda y las exportaciones de bienes y servicios se han ponderado por medio de las exportaciones de bienes y servicios en dólares corrientes.

Las *medidas de resumen* se han calculado a partir de agregados para los distintos grupos del servicio de la deuda y el PNB en dólares corrientes.

Cuadro 19. Condiciones de los empréstitos públicos externos

Los *compromisos* se refieren a los préstamos públicos y con garantía pública para los que se firmaron contratos en los años especificados. Se notifican en las monedas de reembolso y han sido convertidos a dólares de los Estados Unidos a los tipos medios de cambio oficial.

Las cifras de *tipos de interés*, *plazos de vencimiento* y *períodos de gracia* son promedios ponderados según los montos de los préstamos. El interés es el cargo principal que se impone sobre un préstamo y se calcula ordinariamente sobre el monto del principal retirado y pendiente de pago. El plazo de vencimiento es el intervalo entre la fecha en que se firma el convenio de préstamo o se emiten los bonos, y la fecha del reembolso final de la suma principal. El período de gracia es el que transcurre entre la fecha del convenio y la del primer reembolso del principal.

Los *préstamos públicos con tasas de interés variables*, como *porcentaje de la deuda pública* se refieren a tasas de interés que fluctúan según los movimientos de una tasa de mercado clave, por ejemplo, la tasa de oferta interbancaria de Londres (la LIBOR) o la tasa preferencial de los Estados Unidos. Esta columna indica la exposición del prestatario a las variaciones de las tasas de interés internacionales.

Las *medidas de resumen* de este cuadro se han ponderado según los montos de los préstamos.

Cuadro 20. Asistencia oficial para el desarrollo concedida por miembros de la OCDE y de la OPEP

La *asistencia oficial para el desarrollo* (AOD) consta de los desembolsos netos de donaciones y préstamos

otorgados en condiciones financieras concesionarias por organismos oficiales de los miembros del Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD) de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y por miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), con el fin de promover el desarrollo económico y el bienestar. En ella está comprendido el valor de la cooperación y la asistencia técnica. Todos los datos incluidos han sido proporcionados por la OCDE, y los valores en dólares han sido convertidos a los tipos de cambio oficiales.

Las cantidades que se dan son los desembolsos netos con destino a países en desarrollo e instituciones multilaterales. Las correspondientes a estas instituciones se publican ahora respecto de todos los miembros del CAD con base en la fecha de emisión de los pagarés; algunos miembros del CAD daban antes la información sobre la base de la fecha de recibo del importe. De las *corrientes bilaterales netas hacia países de bajos ingresos* se excluyen las corrientes bilaterales no asignadas y todos los desembolsos a favor de instituciones multilaterales.

Los valores nominales que figuran en el resumen sobre la AOD de los países de la OCDE se convirtieron a precios de 1980 utilizando el deflactor del PNB en dólares. Este deflactor se basa en los aumentos de precios registrados en los países de la OCDE (menos Grecia, Portugal y Turquía) medidos en dólares. Toma en cuenta las variaciones de paridad entre el dólar y las monedas nacionales. Así, por ejemplo, cuando el dólar se valoriza, los cambios de precios medidos en las monedas nacionales deben ajustarse hacia abajo en la cuantía de la valorización para obtener los cambios de precios en dólares.

Además de indicar los totales de la OPEP, se dan en este cuadro los totales correspondientes a la Organización de Países Arabes Exportadores de Petróleo (OPAEP). Los países donantes de esta agrupación son Arabia Saudita, Argelia, Emiratos Arabes Unidos, Iraq, Kuwait, Libia y Qatar. Los datos de la AOD con respecto a la OPEP y la OPAEP se han obtenido también de la OCDE.

Cuadro 21. Asistencia oficial para el desarrollo: montos recibidos

Los desembolsos netos de AOD de todas las fuentes consisten en las donaciones y préstamos otorgados en condiciones financieras concesionarias por todos los organismos oficiales bilaterales y por fuentes multilaterales, con el fin de promover el desarrollo

económico y el bienestar. Los desembolsos que se muestran en este cuadro no pueden compararse con exactitud con los que aparecen en el Cuadro 20 porque los montos recibidos provienen de la totalidad de las fuentes; en el Cuadro 20 los desembolsos son los efectuados por los miembros de la OCDE y de la OPEP únicamente. Los desembolsos netos son iguales a los desembolsos brutos menos los pagos por amortización hechos a los donantes. Los desembolsos netos de la AOD se dan en cifras per cápita y como porcentaje del PNB.

Las medidas de resumen de la AOD per cápita se calculan a partir de agregados de la población y de la AOD para los grupos de países. Para la AOD como porcentaje del PNB se calculan con base en los totales de AOD y del PNB de los grupos en dólares corrientes.

Cuadro 22. Gastos de la administración central

Los datos sobre las finanzas de la administración central que se dan en los Cuadros 22 y 23 son tomados del *Government Finance Statistics Yearbook*, 1986, del FMI, de archivos de datos de esa misma institución y de documentos del Banco Mundial sobre los países. Los datos de las cuentas de cada país se basan en las definiciones y clasificaciones comunes que se hallan en el borrador del *Manual de Estadísticas de las Finanzas Públicas* del FMI. Debido a diferencias en la cobertura de los datos disponibles, los distintos componentes de los gastos e ingresos corrientes de la administración central que aparecen en estos cuadros pueden no ser estrictamente comparables entre todas las economías. Las proporciones de gastos e ingresos totales por categorías se han calculado a partir de datos en las monedas nacionales.

La insuficiente cobertura que se da en las estadísticas a las administraciones provinciales, estatales y municipales ha obligado a utilizar sólo datos del gobierno central. Con esto puede quedar muy insuficientemente representada o distorsionada la imagen estadística de la asignación de recursos para diversas finalidades, especialmente en los países grandes en donde los niveles inferiores de gobierno gozan de considerable autonomía y tienen a su cargo numerosos servicios sociales.

Es necesario hacer hincapié en que los datos que aquí se presentan, especialmente sobre educación y salud, no son comparables por diversas razones. En muchos países son muy considerables los servicios privados de salud y educación; en otros, los servicios públicos son el componente preponderante del gasto total en estos servicios, pero pueden estar financiados por niveles inferiores de

gobierno. Por consiguiente, debe tenerse mucho cuidado al utilizar los datos para hacer comparaciones entre países.

El concepto de *gastos de la administración central* comprende los efectuados por todos los ministerios, departamentos, oficinas, establecimientos y demás entidades que son órganos o instrumentos de las autoridades centrales de un país. Comprende tanto los gastos corrientes como los de capital (para desarrollo).

Los gastos en *defensa* son todos los realizados, ya sea por el ministerio de defensa o por otros ministerios, para el mantenimiento de las fuerzas armadas, lo cual incluye la adquisición de equipos y provisiones militares, así como gastos en construcciones, reclutamiento y adiestramiento del personal. También entran en esta categoría los gastos destinados a fortalecer los servicios públicos para hacer frente a emergencias en tiempo de guerra, a la capacitación del personal de defensa civil, a las tareas de investigación y desarrollo pertinentes, y a proporcionar fondos para la administración de programas de ayuda militar.

En *educación* se incluyen todos los gastos que efectúa la administración central para proveer, administrar, inspeccionar y sostener las escuelas de párvulos y las primarias y secundarias, los institutos superiores y las universidades, y las instituciones de formación profesional y técnica y demás establecimientos de capacitación. También se incluyen los gastos necesarios para la administración y el ordenamiento general del sistema educacional, en investigaciones sobre sus objetivos, organización, administración y métodos, y para servicios auxiliares, tales como el transporte, la alimentación escolar y los servicios médicos y odontológicos en los establecimientos educacionales.

Los gastos en *salud* comprenden los que efectúa el sector público en hospitales, centros médicos y odontológicos y clínicas que ofrecen atención médica en gran proporción; en planes nacionales de seguros médicos y de salud, y en servicios de planificación de la familia y medicina preventiva. También se incluyen los gastos en administración y reglamentación generales de las dependencias pertinentes del gobierno, hospitales y clínicas, salud y saneamiento, y en planes nacionales de seguros médicos y de salud, así como en tareas de investigación y desarrollo.

Vivienda y comodidades comunitarias, y seguridad y bienestar social comprenden: 1) los gastos públicos en planes de vivienda tales como los relacionados con el ingreso de los participantes; en la realización y apoyo de actividades relativas a la vivienda y la

eliminación de barrios de tugurios; en desarrollo comunitario y servicios de saneamiento, y 2) los gastos públicos en indemnizaciones a los enfermos e incapacitados temporales por sus pérdidas de ingresos; en subsidios a los ancianos, incapacitados permanentes y desempleados, y en asignaciones familiares, de maternidad y por hijos a cargo. La segunda categoría comprende además el costo de servicios de bienestar tales como el cuidado de los ancianos, inválidos y niños, así como el costo de la administración y reglamentación general y las investigaciones relacionadas con los servicios de seguridad y bienestar sociales.

Los gastos públicos en *servicios económicos* comprenden los relacionados con la reglamentación, apoyo y más eficiente funcionamiento de las actividades comerciales, el desarrollo económico, la corrección de desequilibrios regionales y la creación de oportunidades de empleo. Entre las actividades aquí comprendidas figuran la investigación, la promoción del comercio, los estudios geológicos y las inspecciones y reglamentación de determinados grupos de industrias. Las cinco grandes categorías de servicios económicos se refieren a los combustibles y la energía, la agricultura, la industria, los transportes y comunicaciones, y otros asuntos y servicios económicos.

Los *otros gastos* se refieren a los efectuados para fines de administración general no incluidos en otros conceptos; respecto de unos pocos países comprenden también partidas que no pudieron asignarse a otras categorías.

El *superávit/déficit global* se define como los ingresos corrientes y de capital y las donaciones recibidas, menos los gastos totales una vez deducidos los préstamos concedidos menos las sumas reembolsadas.

Las *medidas de resumen* para los elementos de gastos de la administración central se han calculado a partir de los totales correspondientes a los grupos de los elementos de gastos y gastos de la administración central en dólares corrientes. Las de gastos totales como porcentaje del PNB, y las del superávit/déficit global como porcentaje del PNB han sido calculadas a partir de dichos gastos totales y el superávit/déficit global en dólares corrientes y el PNB en dólares corrientes, respectivamente.

Cuadro 23. Ingreso corriente de la administración central

En la nota relativa al Cuadro 22 se ha dado información sobre las fuentes de los datos y su comparabilidad. El ingreso corriente según las fuentes

se expresa como porcentaje de los ingresos corrientes totales, que son la suma del ingreso tributario y el ingreso corriente no tributario, y se calcula a partir de cifras en las monedas nacionales.

El *ingreso tributario* se define como todas las entradas del gobierno procedentes de pagos obligatorios, unilaterales y no reembolsables con finalidades públicas, incluidos los intereses cobrados sobre impuestos en mora y multas por la falta de pago o el pago tardío de impuestos. El ingreso tributario se presenta como cifra neta que no incluye las devoluciones u otras transacciones correctivas. Los *impuestos sobre la renta, las utilidades y las ganancias de capital* son los aplicados sobre la renta efectiva o presuntiva de las personas, sobre las utilidades de las empresas y sobre las ganancias de capital, ya sea que se obtengan de ventas de tierras, de valores o de otros activos. Las *contribuciones para seguridad social* comprenden las aportaciones de los empleadores y los empleados, lo mismo que las de los trabajadores independientes y los desempleados. Los *impuestos nacionales sobre bienes y servicios* corresponden a los impuestos generales a las ventas, la cifra de negocios o el valor añadido, impuestos selectivos al consumo de bienes o sobre servicios, contribuciones por el uso de bienes o propiedades, y las utilidades de monopolios fiscales. Los *impuestos sobre el comercio y las transacciones internacionales* comprenden los derechos de importación y de exportación, las utilidades de las juntas de comercialización de exportaciones o importaciones, las transferencias al gobierno, las utilidades cambiarias y los impuestos cambiarios. Los *otros impuestos* incluyen los impuestos de nómina o fuerza laboral de los empleadores, los impuestos sobre las propiedades y los demás impuestos no asignables a otras categorías.

El *ingreso corriente no tributario* comprende los ingresos gubernamentales que no son pagos obligatorios no reembolsables para finalidades del sector público. No se incluyen en este concepto las donaciones recibidas ni los empréstitos, los fondos recibidos en pago de préstamos anteriormente concedidos por el gobierno, las deudas adquiridas ni el producto de la venta de bienes de capital.

Las *medidas de resumen* relativas al ingreso corriente se han calculado a partir de los totales de los grupos para los componentes de ingresos y el ingreso corriente total en dólares corrientes; las relativas al ingreso corriente como porcentaje del PNB se calculan a partir de los totales por grupos del ingreso corriente total y el PNB en dólares corrientes.

Cuadro 24. Distribución del ingreso

Los datos de este cuadro se refieren a la distribución de todo el ingreso familiar disponible por grupos de percentiles de las unidades familiares clasificadas según el ingreso familiar total. Las distribuciones comprenden las zonas rurales y urbanas y se refieren a diversos años entre 1970 y 1982.

Los datos sobre distribución del ingreso han sido tomados de diversas fuentes, entre ellas la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPALC), la Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CESPAP), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), la publicación de las Naciones Unidas *A Survey of National Sources of Income Distribution Statistics*, 1981, y *National Account Statistics: Compendiums of Income Distribution Statistics*, 1985, datos más recientes de las Naciones Unidas y el Banco Mundial, y fuentes nacionales.

Puesto que en muchos países la recolección de datos sobre distribución del ingreso no está sistemáticamente organizada ni integrada en el sistema oficial de estadísticas, las estimaciones se han derivado de estudios ideados con otras finalidades, muy a menudo encuestas sobre gastos de los consumidores, en las que además se recoge alguna información sobre ingresos. En esas encuestas se emplean conceptos diversos sobre el ingreso y distintos tipos de muestras. Además, la cobertura de muchas encuestas es demasiado restringida para proporcionar estimaciones nacionales dignas de confianza sobre la distribución del ingreso. Por tanto, aunque las estimaciones dadas se consideran como las mejores de que se dispone, no logran evitar todos esos problemas y deben interpretarse con máxima cautela.

El alcance del indicador es igualmente limitado. Como las unidades familiares son de distintos tamaños, para muchas finalidades es superior una distribución en la que las familias se ordenan según el ingreso familiar per cápita, y no según su ingreso familiar total. Esta distinción es importante porque con frecuencia las familias de bajos ingresos per cápita son familias numerosas cuyo ingreso total puede ser alto. Por otro lado, muchos hogares de ingreso familiar bajo pueden ser familias poco numerosas con elevados ingresos per cápita. Por lo demás, sólo en relación con muy pocos países existe información sobre la distribución del ingreso familiar per cápita. En el Estudio para la Medición de los Niveles de Vida, del Banco Mundial, se ela-

boran procedimientos y aplicaciones que pueden ayudar a los países a mejorar su recolección y análisis de datos sobre la distribución del ingreso.

Cuadro 25. Crecimiento y proyecciones de la población

Las *tasas de crecimiento de la población* son promedios de los períodos calculados a partir del número de habitantes a mitad de año.

Las estimaciones sobre la *población* a mediados de 1984 se basan en datos de la División de Población de las Naciones Unidas y de fuentes del Banco Mundial. En muchos casos se han tomado en cuenta los resultados de recientes censos de población. Obsérvese de nuevo que los refugiados no establecidos permanentemente en el país que los asila se consideran en general parte de la población de su país de origen.

Las *proyecciones de la población* para los años 1990 y 2000 y el año en que llegará a ser estacionaria se han elaborado para cada país en forma separada. Empezando con los datos sobre población total según edad y sexo, las tasas de fecundidad y mortalidad y la migración internacional en 1980, el año base, se proyectaron estos parámetros a intervalos de cinco años según supuestos generalizados hasta obtener la población estacionaria. Las estimaciones para el año base son tomadas de listados actualizados de datos de computadora para la publicación de las Naciones Unidas *World Population Prospects as Assessed in 1982*, de las ediciones más recientes de *Population and Vital Statistics Report*, de las Naciones Unidas, de datos del Banco Mundial sobre los países, y de censos nacionales.

La *tasa de reproducción neta* (TRN) indica el número de hijas que una recién nacida tendrá durante su vida, suponiendo tasas fijas de fecundidad y de mortalidad específicas por edades. Por consiguiente, la TRN mide el grado en que una cohorte de recién nacidas se reproducirá a sí misma según patrones dados de fecundidad y mortalidad. La TRN de 1 indica que la fecundidad se encuentra en su nivel de renovación: en esta tasa, las mujeres en edad de procrear tienen, como promedio, apenas suficientes hijas para que las reemplacen en la población.

En una *población estacionaria*, las tasas de mortalidad por edades y por sexos no han variado durante largo tiempo, mientras que, simultáneamente, las tasas de fecundidad específicas por edades han permanecido en el nivel de renovación (TRN = 1). En una población tal, la tasa de natalidad es constante e igual a la tasa de mortalidad; la

estructura por edades es constante y la tasa de crecimiento es igual a cero.

Impetu demográfico es la tendencia del crecimiento de la población a continuar más allá del momento en que se alcanza la fecundidad a nivel de renovación, es decir, aun después que la TRN ha llegado a la unidad. El ímpetu de la población en el año t se mide como una proporción de la población estacionaria última en el año t , dado el supuesto de que la fecundidad se mantiene en el nivel de renovación a partir del año t . En la India, por ejemplo, la población se estimaba en 765 millones en 1985. Si la TRN hubiera llegado a ser igual a la unidad en 1985, la proyección de la población estacionaria sería de 1.349 millones —a la que se llegaría hacia mediados del siglo XXII— y el ímpetu demográfico sería de 1,8.

Una población tiende a aumentar incluso después de alcanzada la fecundidad a nivel de renovación porque las altas tasas anteriores de crecimiento habrán producido una distribución por edades con una proporción relativamente alta de mujeres que se encontrarán en las edades de reproducción o próximas a entrar en ellas. Por consiguiente, la tasa de natalidad seguirá siendo más alta que la de mortalidad y la tasa de crecimiento continuará con signo positivo durante varios decenios. Se requieren entre 50 y 75 años, lo cual depende de la situación inicial, para que la distribución de una población por edades se ajuste por completo a los cambios en las tasas de fecundidad.

Para elaborar las proyecciones se ha partido de supuestos acerca de las tasas futuras de mortalidad en términos de la esperanza de vida al nacer de las mujeres (es decir, el número de años que una niña recién nacida viviría de estar expuesta a los riesgos de mortalidad prevalecientes en la muestra representativa de población en el momento de su nacimiento). Los países se han dividido primero conforme a si el coeficiente de matrícula en la escuela primaria de las niñas era superior o inferior a 70%. En cada grupo se ha supuesto un conjunto de incrementos anuales de la esperanza de vida de las mujeres, según la esperanza de vida femenina en 1980-85. Para una esperanza de vida determinada al nacer, los incrementos anuales durante el período de la proyección son mayores en los países que tienen un coeficiente de matrícula en la escuela primaria más alto y una esperanza de vida de hasta 62,5 años. Si la esperanza de vida es más alta, los incrementos son los mismos.

Para las proyecciones de las tasas de fecundidad, se ha estimado el año en que se alcanzará la fecundidad a nivel de renovación. Estas estimaciones

son de carácter especulativo y se basan en informaciones sobre tendencias de las tasas brutas de natalidad (que se definen en la nota relativa al Cuadro 20), las tasas de fecundidad total (que también se definen en la nota del Cuadro 20), la esperanza de vida al nacer de las mujeres y los resultados de los programas de planificación de la familia. Para la mayoría de los países se ha supuesto que la tasa de fecundidad total disminuirá entre 1980 y el año en que se alcance una tasa de reproducción neta igual a 1, después de lo cual la fecundidad permanecerá a nivel de renovación. Con respecto a la mayoría de los países de África al Sur del Sahara y algunos de Asia y el Oriente Medio, se ha supuesto que las tasas de fecundidad total permanecen constantes durante algún tiempo para disminuir luego hasta alcanzar el nivel de renovación; respecto de unos pocos, se supone que las tasas aumentarán hasta los años 1990-95 para luego descender.

En algunos países la fecundidad ya está por debajo del nivel de renovación o llegará a ser inferior a este nivel en los 5 ó 10 años próximos. Dado que una población no permanecerá estacionaria si su tasa neta de reproducción es distinta de 1, se hace el supuesto de que las tasas de fecundidad en estos países volverán a alcanzar niveles de renovación a fin de efectuar estimaciones de su población estacionaria. En aras de la uniformidad con las demás estimaciones, se ha supuesto que las tasas de fecundidad total de los países industriales permanecerán constantes hasta 1985-90 y que luego aumentarán hasta alcanzar el nivel de renovación para el año 2010.

Las tasas de migración internacional se basan en las tendencias pasadas y actuales de las corrientes migratorias. En cambio las estimaciones sobre migración neta en el futuro son de carácter especulativo. Para la gran mayoría de los países se ha supuesto que las tasas de migración neta serán iguales a cero para el año 2000, pero para algunos pocos se supone que lo serán en 2025.

Las estimaciones de la magnitud hipotética de la población estacionaria y del año en que se presume se alcanzará la fecundidad a nivel de renovación son igualmente de carácter especulativo, por lo que *no deben considerarse como predicciones*. Se incluyen a fin de mostrar las consecuencias a largo plazo de las tendencias recientes, sobre la base de supuestos muy estilizados. Una descripción más completa de los métodos y supuestos empleados para calcular las estimaciones puede verse en la publicación del Banco Mundial *World Population Projections 1984—Short and Long-term Estimates by Age and Sex with Related Demographic Statistics*.

Cuadro 26. Demografía y fecundidad

Las *tasas brutas de natalidad y de mortalidad* indican el número de nacidos vivos y de defunciones por cada mil habitantes en un año. Proceden de las fuentes mencionadas en la nota del Cuadro 25. Las variaciones porcentuales se han calculado a partir de datos no redondeados.

La *tasa de fecundidad total* representa el número de hijos que tendría cada mujer si viviera hasta el final de su período de procreación y tuviera hijos en cada edad de acuerdo con las tasas prevalecientes de fecundidad específica por edades. Las tasas que se presentan provienen de las fuentes mencionadas en la nota relativa al Cuadro 25.

El *porcentaje de mujeres casadas en edad de procrear que usan métodos anticonceptivos* se refiere a las mujeres que practican, o cuyos maridos practican, cualquier método anticonceptivo. Tales métodos comprenden en general la esterilización del hombre o la mujer, los anticonceptivos orales e inyectables, los dispositivos intrauterinos (DIU), el diafragma, los espermicidas, el condón, el ritmo, la interrupción del coito y la abstinencia sexual. En general se considera que son *mujeres en edad de procrear* las comprendidas entre los 15 y los 49 años, aunque en algunos países se mide el empleo de anticonceptivos para otros grupos de edades.

Los datos provienen principalmente de la Encuesta Mundial de Fecundidad, de la Encuesta de Prevalencia del Uso de Anticonceptivos, de información sobre los países del Banco Mundial y del informe de las Naciones Unidas *Recent Levels and Trends of Contraceptive Use as Assessed in 1983*. Para algunos países respecto de los cuales no se dispone de datos de encuestas, se han usado estadísticas de programas; tal es el caso de Bangladesh, la India, Indonesia y varios países africanos. Es posible que en las estadísticas de programas se subestime la frecuencia del uso de anticonceptivos porque en ellas no se mide el uso de métodos tales como el ritmo, el coito interrumpido o la abstinencia, ni de anticonceptivos adquiridos fuera del programa oficial de planificación de la familia. Los datos se refieren a diversos años, que en general no distan en más de dos de los años especificados.

Todas las *medidas de resumen* son datos de los países ponderados según la parte que corresponde a cada país en la población agregada.

Cuadro 27. Esperanza de vida e indicadores conexos

La *esperanza de vida al nacer* ha sido definida en la nota del Cuadro 1.

La *tasa de mortalidad infantil* corresponde al número de defunciones de menores de un año de edad por cada mil nacidos vivos en un año dado. Los datos provienen de diversas fuentes de las Naciones Unidas—"Infant Mortality: World Estimates and Projections, 1950-2025" en *Population Bulletin of the United Nations*, 1983, ediciones recientes del *Demographic Yearbook* y de *Population and Vital Statistics Report*, y del Banco Mundial.

La *tasa de mortalidad en la niñez* es el número de defunciones de niños de 1 a 4 años de edad por cada mil niños del mismo grupo de edad en un año determinado. Las estimaciones se han basado en datos sobre mortalidad infantil y en la relación entre las tasas de mortalidad de ambos grupos implícita en las tablas de vida modelo pertinentes de Coale-Demeny; véase Ansley J. Coale y Paul Demeny, *Regional Model Life Tables and Stable Populations* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1966).

Las *medidas de resumen* de este cuadro son cifras de los países ponderadas según la proporción correspondiente a cada país en la población agregada.

Cuadro 28. Indicadores relacionados con la salud

Las estimaciones sobre el *número de habitantes por médico y por individuo de servicios de enfermería* se han derivado de datos de la Organización Mundial de la Salud (OMS). También se han tomado en cuenta estimaciones revisadas de la población. Son individuos de servicios de enfermería los enfermeros graduados, prácticos, ayudantes y auxiliares; la inclusión de los auxiliares permite calcular mejor la disponibilidad de servicios de enfermería. Debido a que hay variaciones en las definiciones del personal de enfermería y a que los datos corresponden a diversos años —en general no distantes de los especificados en más de dos años— los datos correspondientes a estos dos indicadores no son estrictamente comparables.

El *suministro diario de calorías per cápita* se ha calculado dividiendo el equivalente en calorías de los suministros alimentarios disponibles en un país por el número de habitantes. Estos suministros comprenden la producción nacional, las importaciones menos las exportaciones y las variaciones en las existencias; no se incluyen los piensos animales, las semillas destinadas a la agricultura ni las mermas en la elaboración y distribución. Las *necesidades diarias de calorías per cápita* son las calorías que se requieren para mantener a una persona en niveles normales de actividad y salud, tomando en cuenta las distribuciones por edades y sexos, los

pesos corporales medios y las temperaturas ambientales. Puesto que no se dispone de cifras más recientes, se usan en estos cálculos los datos de las necesidades de calorías de 1977. Ambos conjuntos de estimaciones proceden de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

Las *medidas de resumen* de este cuadro son cifras de los países ponderadas según la proporción correspondiente a cada país en la población agregada.

Cuadro 29. Educación

Los datos de este cuadro se refieren a diversos años, en general a intervalos no mayores de dos años de los indicados, y en su mayoría provienen de la UNESCO.

Los datos sobre el *número de alumnos matriculados en escuelas primarias* son estimaciones del total de niños y niñas de todas las edades matriculados en escuelas primarias; se expresan como porcentajes de la población total, de niños o niñas, en edad de escolaridad primaria a fin de dar relaciones brutas de matrícula primaria. Aunque en muchos países se considera que la edad para ir a la escuela primaria es de los 6 a los 11 años, en otros no ocurre lo mismo. En las relaciones que se presentan quedan reflejadas las diferentes prácticas de los países en cuanto a las edades y a la duración de la escolaridad. En algunos países donde la enseñanza primaria es universal, las relaciones brutas de matrícula pueden ser mayores o menores de 100, pues es posible que haya alumnos por debajo o por encima de las edades oficiales para asistir a la escuela primaria.

Los datos sobre *alumnos matriculados en escuelas secundarias* se han calculado de la misma manera, considerando que en general la edad para la escuela secundaria es de los 12 a los 17 años.

Los datos sobre los *estudiantes matriculados en establecimientos de educación superior* proceden de la UNESCO.

Las *medidas de resumen* son coeficientes de matrícula por países ponderados según la proporción correspondiente a cada país en la población agregada.

Cuadro 30. Fuerza de trabajo

La *población en edad de trabajar* es el total de habitantes entre 15 y 64 años de edad. Los cálculos se basan en las estimaciones de población del Banco Mundial para 1984 y años anteriores.

Las *medidas de resumen* se han ponderado según la población.

La *fuerza de trabajo* está compuesta por las personas económicamente activas de más de diez años, lo cual comprende a las fuerzas armadas y a los desempleados, pero excluye a las amas de casa, los estudiantes y otros grupos económicamente inactivos. La *agricultura, la industria y los servicios* se definen de igual manera que para el Cuadro 2. Las estimaciones de la distribución de la fuerza de trabajo por sectores provienen de *Estimaciones y proyecciones de la fuerza de trabajo, 1950-2000*, 3ª edición, publicación de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y del Banco Mundial.

Las *medidas de resumen* han sido ponderadas según la fuerza de trabajo.

Las *tasas de crecimiento de la fuerza de trabajo* son derivadas de las proyecciones del Banco Mundial sobre la población y de datos de la OIT sobre tasas de actividad por edades, de la fuente ya citada.

Es posible que en el caso de algunos países no resulte apropiado aplicar las tasas de actividad de la OIT a las más recientes estimaciones del Banco Mundial sobre la población, ya que en ellos ha habido grandes cambios en los niveles de desempleo y subempleo o en las migraciones internacionales e internas, o en ambos aspectos. Conviene, por tanto, mirar con cautela las proyecciones de la fuerza de trabajo para 1980-2000.

Las *medidas de resumen* para 1965-73 y 1973-84 son tasas de crecimiento por países ponderadas según la proporción correspondiente a cada país en la fuerza de trabajo agregada en 1973; las de

1980-2000 según las proporciones correspondientes a cada país en la fuerza de trabajo en 1980.

Cuadro 31. Urbanización

Para la *población urbana como porcentaje de la población total* se han utilizado datos de la publicación de las Naciones Unidas *Estimates and Projections of Urban, Rural and City Populations 1950-2025: The 1982 Assessment*, 1985, complementados con datos de diversas ediciones del *Demographic Yearbook* de las Naciones Unidas, y del Banco Mundial.

Las *tasas de crecimiento de la población urbana* se han calculado a partir de estimaciones del Banco Mundial sobre la población; las distribuciones de la población urbana se estimaron con base en datos de las fuentes antes citadas. Los datos sobre aglomeraciones urbanas proceden del informe de las Naciones Unidas *Modalidades del crecimiento de la población urbana y rural*, 1980.

Puesto que las estimaciones que figuran en este cuadro se basan en diferentes definiciones nacionales de lo que son "zonas urbanas", las comparaciones entre países deben interpretarse con cautela.

Las *medidas de resumen* sobre la población urbana como porcentaje de la población total se han calculado a partir de los porcentajes de los países ponderados según la proporción correspondiente a cada país en la población agregada; las demás *medidas de resumen* que figuran en este cuadro han sido ponderadas del mismo modo pero en relación con la población de zonas urbanas.

Bibliografía de fuentes de los datos

Cuentas nacionales e indicadores económicos	Fondo Monetario Internacional. 1985. <i>Government Finance Statistics Yearbook</i>. Vol. IX. Washington, D.C. Sawyer, Malcolm. 1976. <i>Income Distribution in OECD Countries</i>. OECD Occasional Studies. París. Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales. Diversas ediciones. <i>Statistical Yearbook</i>. Nueva York. ———. 1981. <i>Estudio de las Fuentes Nacionales de Estadísticas de la Distribución de los Ingresos</i>. Estudios estadísticos, Serie M, No. 72. Nueva York. ———. 1985. <i>National Accounts Statistics: Compendium of Income Distribution Statistics</i>. Statistical Papers, Series M, No. 79, Nueva York. Archivos de datos de la FAO, el FMI y la ONUDI. Fuentes nacionales. Documentos del Banco Mundial sobre los países. Archivos de datos del Banco Mundial.
Energía	Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales. Diversas ediciones. <i>World Energy Supplies</i>. Informes estadísticos, Serie J. Nueva York. Archivos de datos del Banco Mundial.
Comercio	Fondo Monetario Internacional. Diversas ediciones. <i>Direction of Trade Statistics</i>. Washington, D.C. ———. Diversas ediciones. <i>Estadísticas financieras internacionales</i>. Washington, D.C. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Diversas ediciones. <i>Handbook of International Trade and Development Statistics</i>. Ginebra. Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales. Diversas ediciones. <i>Monthly Bulletin of Statistics</i>. Nueva York. ———. Diversas ediciones. <i>Yearbook of International Trade Statistics</i>. Nueva York. Archivos de datos de la FAO, el FMI y el Banco Mundial. Cintas de datos sobre el comercio de las Naciones Unidas. Documentos del Banco Mundial sobre los países.
Balanza de pagos; corrientes de capital y deuda externa	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. Diversas ediciones. <i>Development Co-operation</i>. París. ———. 1986. <i>Geographical Distribution of Financial Flows to Developing Countries</i>. París. Archivos de datos sobre balanza de pagos del FMI. Sistema de notificación de la deuda del Banco Mundial.
Fuerza de trabajo	Oficina Internacional del Trabajo. Publicación próxima. <i>Estimaciones y proyecciones de la fuerza de trabajo, 1950-2000</i>. 3a. edición. Ginebra. Cintas de datos de la Oficina Internacional del Trabajo. Archivos de datos del Banco Mundial.
Población	Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales. Diversas ediciones. <i>Demographic Yearbook</i>. Nueva York. ———. Diversas ediciones. <i>Population and Vital Statistics Report</i>. Nueva York. ———. 1980. <i>Modalidades del crecimiento de la población urbana y rural</i>. Nueva York. ———. 1982. "Mortalidad Infantil: Estimaciones y Proyecciones Mundiales, 1950-2025." <i>Boletín de Población de las Naciones Unidas</i>, No. 14. Nueva York. ———. Tabulación actualizada. <i>Perspectivas de la Población Mundial Evaluadas en 1982</i>. Nueva York. ———. 1983. <i>World Population Trends and Policies: 1983 Monitoring Report</i>. Nueva York. ———. 1984. <i>Recent Levels and Trends of Contraceptive Use as Assessed in 1983</i>. Nueva York. ———. 1985. <i>Estimates and Projections of Urban, Rural and City Populations, 1950-2025: The 1982 Assessment</i>. Nueva York. Archivos de datos del Banco Mundial.

**Indicadores
sociales**

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Octubre de 1985.
Boletín sobre la ayuda alimentaria. Roma.

———. Diciembre de 1983. *La ayuda alimentaria en cifras*. Roma.

———. 1984. *Anuario FAO de fertilizantes*.

———. 1984. *Anuario FAO de producción*.

———. 1984. Cintas de computadora para el *Anuario de comercio*.

——— Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales. Diversas ediciones. *Demographic Yearbook*. Nueva York.

———. Diversas ediciones. *Statistical Yearbook*. Nueva York.

Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. Diversas ediciones.
Anuario estadístico. París.

Organización Mundial de la Salud. Diversas ediciones. *World Health Statistics Annual*. Ginebra.

— ——. Diversas ediciones. *World Health Statistics Report*, Vol. 29, No. 10. Ginebra.

Archivos de datos de la FAO y del Banco Mundial.



En el *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1986* se examinan las políticas comerciales y de precios relacionadas con el sector agropecuario en todo el mundo. Dichas políticas son motivo de preocupación no sólo para los numerosos países en desarrollo que dependen considerablemente de la agricultura, sino también para los países industriales con economía de mercado, cuyos programas de apoyo a este sector se han encarecido enormemente.

Las políticas de los países en desarrollo e industriales se analizan dentro de un marco integral que permite observar con claridad la interdependencia de las políticas agrícolas nacionales del mundo entero, así como las grandes ventajas que acarrearía un intercambio más liberal de productos agrícolas. Las políticas comerciales restrictivas adoptadas por los países industriales representan un alto costo tanto para sus propias economías como para las de los países en desarrollo. Al mismo tiempo, muchos de estos últimos han aplicado políticas macroeconómicas y sectoriales que limitan el crecimiento de la agricultura y de los ingresos en las zonas rurales, en las que se concentra sobre todo la pobreza, el hambre y la malnutrición. Varios factores han contribuido a esta tendencia adversa a la agricultura; entre ellos cabe mencionar la sobrevaluación de los tipos de cambio, los elevados impuestos aplicados a las exportaciones de productos agrícolas y a los cultivos alimentarios que compiten con importaciones, los ineficientes y costosos programas de apoyo a la producción y de estabilización de precios, la comercialización ineficiente de las entidades paraestatales y la protección excesiva del sector manufacturero. Muchos países en desarrollo han tomado conciencia de las repercusiones negativas de estos programas y han comenzado a introducir reformas en sus políticas. La liberalización del comercio y de las políticas internas constituye una prioridad para la comunidad internacional en general.

También se analizan en el Informe la vacilante recuperación de la economía mundial iniciada en los primeros años del decenio de 1980 y las graves dificultades que continúan aquejando a muchos países en desarrollo. Si bien la reciente disminución de los precios del petróleo, de los tipos de interés reales y de la inflación será un estímulo para la economía mundial en general, a muchos países en desarrollo fuertemente endeudados —y en particular a los exportadores de petróleo— les resultará difícil mantener el crecimiento en el futuro inmediato. Asimismo, aún están muy lejos de resolverse los problemas de ajuste económico de los países de África al Sur del Sahara. Para hacer posible un crecimiento sostenido de la economía mundial se deben efectuar reformas económicas tanto en los países industriales como en los que se encuentran en proceso de desarrollo, debe liberalizarse el comercio internacional y han de incrementarse las corrientes netas de capital con destino a los países en desarrollo.

ISBN 0-8213-0766-5

ISSN 0271-1737

BK0766