

EL FUTURO A LARGO PLAZO DE LAS IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS

SUS CONSECUENCIAS PARA LOS PAÍSES PRODUCTORES DE PRODUCTOS PRIMARIOS *

Henry G. Aubrey* *

I. Introducción

Los estudios recientes sobre el futuro de las importaciones estado-unidenses se han enfocado en gran medida sobre aspectos específicos de política: la necesidad norteamericana de materiales estratégicos; el “comercio y no ayuda” como solución —o paliativo— a los problemas mundiales del dólar; la política arancelaria y su relación con la producción nacional, etc. Este ensayo no se ocupa de problemas de política de importación de Estados Unidos, sino más bien de la significación de ciertos cambios, presuntos o inferidos, en el volumen y el valor real de sus importaciones. Resumiendo una serie de proyecciones hechas por el autor.¹ Este artículo presenta un método de cálculo que se basa en gran parte en estudios sobre mercancías concretas, más bien que en proyecciones de tendencias de cifras totales. Después trata sucesivamente de las estimaciones reales y de lo que suponen para la propensión a importar de los Estados Unidos y para el futuro de la relación de precios del intercambio. Se verá que se han invertido, tanto la tendencia decreciente de la proporción que guardan las importaciones al ingreso norteamericano, como el deterioro de los precios de los productos primarios relativamente a los de las manufacturas. Finalmente, hablaremos de las consecuencias que un gran aumento de las importaciones norteamericanas tendría para el desarrollo económico de los países productores de productos primarios. El razonamiento sugiere que la importancia marginal que tiene el aumento de las exportaciones para los países en desarrollo es mucho mayor de lo que suele creerse; además, el funcionamiento de algunos “multiplicadores” tiende a elevar los beneficios acumulativos del aumento de las exportaciones muy por encima de los incrementos iniciales de valor.

* “The long-term future of United States imports and its implications for primary-producing countries”, *American Economic Review*, vol. XLV, núm. 2, mayo de 1955 (*Papers and Proceedings of the Sixty-seventh Annual Meeting of the American Economic Association*), pp. 270-287. Traducción autorizada por el autor y el editor. El presente texto incorpora ligeras modificaciones posteriores hechas por el autor.

** El autor es economista del Banco de la Reserva Federal de Nueva York. Desea hacer constar que las opiniones que expresa en el presente artículo no representan necesariamente las de dicho Banco.

¹ Véase *United States Imports and World Trade*, estudio que editará la Clarendon Press, Oxford.

II. *Un nuevo intento de proyectar el valor de las importaciones de Estados Unidos*

Los métodos que se utilicen para calcular la demanda futura de importaciones han sido tema de muchas polémicas profesionales. Una sesión dedicada a este tema en las reuniones de la American Economic Association en 1952 (*Papers and Proceedings*, mayo de 1953, pp. 135-166) proporcionó un nuevo ejemplo de las dificultades que entraña derivar elasticidades y funciones de importación de series cronológicas históricas. Sin embargo, los problemas conceptuales y estadísticos no son los únicos obstáculos. Ninguna proyección de tendencias a largo plazo con base en una experiencia histórica dada puede ofrecer un resultado satisfactorio si la relación entre cualesquiera de las variables básicas está expuesta a cambios de importancia.

Las investigaciones recientes sobre la base norteamericana de materias primas revelan que la última década ha marcado el comienzo de un cambio estructural que se caracteriza por una diferencia creciente entre las tasas de incremento de la demanda y de la oferta nacional de varios productos importantes. Los desplazamientos resultantes en las elasticidades de la oferta de productos nacionales y extranjeros tienden a reducir o anular la utilidad de las proyecciones rígidas de propensiones a importar globales, derivadas de períodos estructuralmente distintos.) El propósito de este estudio no es desarrollar este punto de vista, aunque la preocupación tradicional por las elasticidades a corto plazo ha tendido a desviar la atención de los factores que cuentan en los cálculos a largo plazo. Sin embargo, tenemos que señalar este punto para explicar la tendencia del autor a basarse lo menos posible en las proyecciones de tendencias globales, en su esfuerzo para calcular el valor de las importaciones futuras.

Como sustituto parcial, se proyectaron individualmente los valores de importación de unas treinta mercancías importantes que representan aproximadamente dos tercios de las importaciones norteamericanas. El cálculo de los volúmenes de importación siguió de cerca el camino trazado por la Comisión Paley (*Resources for Freedom*, junio de 1952) que, como se recordará, calculó las importaciones como la diferencia entre la demanda proyectada sobre la oferta nacional esperada. A este respecto, quizá deba presentarse de manera explícita un supuesto subyacente de mucha importancia; a saber, que la demanda de importaciones es, de hecho, un residuo. Esto implica que se echa mano de las importaciones —aun a largo plazo— sólo en la medida necesaria para completar la oferta nacional; o sea que, en general, las importaciones son marginales respecto a la producción nacional de productos competidores.

Este supuesto tácito ha encontrado apoyo en recientes publicaciones sobre la demanda de importaciones de los Estados Unidos.² Además de las pruebas estadísticas que ahí se mencionan, esta afirmación también encuentra una base sólida en la política de importación estadounidense. Esta interacción de las fuerzas proteccionistas y los intereses y argumentos contrarios, ha traído por consecuencia un equilibrio precario, aunque extrañamente duradero. Como resultado tenemos que los productores norteamericanos de materias primas pueden confiar en que tendrán mercado para casi todo lo que produzcan a condición de que sus costos medios se mantengan dentro de ciertos límites y no se imponga a la economía el costo de una protección extremada. El polvo de la batalla parece oscurecer frecuentemente el funcionamiento a largo plazo de tal sistema de estira y afloja que constituye la política norteamericana de la postguerra. Algunas veces, aunque raramente, este principio se manifiesta de una manera tan explícita como la conocida recomendación del Consejo Nacional del Petróleo, de que las importaciones deben complementar, pero no suplantar, la producción nacional. Parece realista y lógico dar por sentado ese estabilizador sociopolítico en un sistema de comercio internacional, en forma del supuesto de que las importaciones son marginales respecto a la producción nacional.

Sin embargo, esta relación entre la producción nacional y las importaciones no puede funcionar independientemente del mecanismo de los precios. Si la demanda crece más de prisa que la producción nacional y los precios tienden a crecer, las importaciones llegan a ser más atractivas dentro de una estructura arancelaria y de costos de transporte dados. Recíprocamente, si los precios bajan, un arancel específico o un componente rígido de costo de transporte imponen una carga relativamente mayor sobre el producto extranjero y tiende a dar mayor posibilidad de competencia al abastecedor nacional. De igual manera, sólo se pueden valorar las fuerzas que tienden a que una mercancía se sustituya por otra si se analizan junto con el problema de los precios. Por lo tanto, parece extraño que la Comisión Paley excluyera los cambios relativos de precios de su modelo razonando siempre en términos de la estructura de precios de 1950. Como a la Comisión sólo le importaban los volúmenes de importación, quizá este supuesto no fuera muy perjudicial, sobre todo porque en algunos de los estudios de mercancías de la Comisión no se pasaban por alto totalmente los efectos-sustitución de los cambios relativos en los precios. Sin embargo, en

² Véase G. Lovasy y H. K. Zassenhaus, "Short-run fluctuations in United States imports of raw materials, 1928-39 and 1947-52", Fondo Monetario Internacional, *Staff Papers*, octubre de 1953, p. 281; Arnold C. Harberger, "A structural approach to the problem of import demand" y Hans P. Neisser, "The United States demand for imports", ambos en *Papers and Proceedings, of the American Economic Association*, mayo de 1954, pp. 146 y 154 ss. Además, los comentarios por J. H. Adler y H. K. Zassenhaus, *ibid.*, pp. 160 y 164.

las proyecciones de los valores de importación, difícilmente se pueden omitir las desviaciones relativas de los precios sin reducir, desde un punto de vista realista, la utilidad de los resultados.³

Por otra parte, parece a primera vista que un intento de proyectar los precios de las mercancías a un período largo tropezará con grandes obstáculos.⁴ Sin embargo, viéndolo más de cerca, hay varios factores específicos que tienden a reducir el número de las posibilidades dentro del marco económico empírico que caracteriza a cada mercancía. Aunque no es posible resumir aquí las consideraciones que expuse ampliamente en mi estudio anterior, puede decirse que la clave para la estimación de los precios se encontró en la comparación de la oferta futura de mercancías con la demanda total calculada, teniendo debidamente en cuenta las tendencias a largo plazo de la técnica.⁵ Mediante numerosas entrevistas con especialistas en mercancías, tanto en entidades privadas como públicas, se estableció para cada producto toda una gama de precios, en vez de uno solo, de acuerdo con un consenso mesurado de opiniones de expertos, basadas en una apreciación, en parte intuitiva, pero para ellos bastante tangible, de las tendencias a largo plazo de los costos en sus industrias. Según la marginalidad de las importaciones que hemos supuesto, el límite inferior de la serie de precios se deter-

³ Esta deficiencia se pone de manifiesto en un intento anterior de traducir los cálculos de la Comisión Paley a términos de valor. (Véase Eugene R. Schlesinger, "The long-run outlook for the United States merchandise imports", Fondo Monetario Internacional, *Staff Papers*, febrero de 1954.) La elección de 1950 como año base hace que el supuesto de que las relaciones de precios no han cambiado sea muy irreal, puesto que la guerra coreana había cambiado la estructura de precios en forma muy arbitraria. Siempre que Schlesinger usa como base de las proyecciones los valores de importación de 1950, los cambios en los volúmenes del comercio, en ese año, tienden a aumentar la desigualdad, porque la segunda mitad de ese año ya estaba influida por la compra apresurada de importaciones que comenzó después de la invasión coreana. Además, aparte de ciertos acontecimientos de importancia en el campo de las mercancías, Schlesinger pasa por alto cambios bastante grandes en los cálculos sobre la población y la fuerza de trabajo que se han hecho desde que se publicó el Informe Paley. Como resultado de estas discrepancias y de algunas diferencias en los supuestos, mis proyecciones de valor son de 10 a 35 % más altas que la interpretación que hace Schlesinger de las proyecciones de volumen en el Informe Paley.

⁴ Es esencial distinguir entre las estimaciones de precios a corto y a largo plazo. Los cambios diarios en los precios de las mercancías se basan en expectativas que surgen de un conocimiento imperfecto de la demanda y oferta reales. La elasticidad de la oferta a largo plazo es alta y las relaciones de costo son su principal determinante. Por lo tanto, no es más difícil, sino más fácil, proyectar las tendencias de precios a largo plazo en vez de a unos seis meses, especialmente si no se supone un precio único, sino una gran gama de precios.

⁵ Los cambios tecnológicos se pueden proyectar tomando las debidas precauciones. La cronología de los cambios tecnológicos, especialmente en la industria extractiva, no es al azar sino que se ha planeado muchos años antes. La tecnología de los años venideros ha estado en la mesa de trabajo o en etapas experimentales durante mucho tiempo, y se exploran continuamente posibilidades más remotas para las décadas venideras. En términos generales, hay muy pocas cosas que pueden llegar a ser un factor económico de grandes dimensiones en los próximos veinte años y cuyos lineamientos generales no se conozcan ya y que, por lo tanto, no estén ya al alcance de los expertos para que éstos puedan hacer sus predicciones. Como indica el profesor Harberger, el alcance de los cambios y sus efectos económicos varían de una industria a otra. Por esto, es esencial la separación de los componentes para poder hacer proyecciones realistas. El menor grado de separación de componentes que parece preferir el profesor Harberger fallaría precisamente por que no podemos esperar que el cambio diferencial se pueda "promediar" realista y consistentemente.

minó por los costos reales de la producción nacional, puesto que la producción nacional proyectada no se obtendría por debajo de un precio satisfactorio a un número suficiente de productores. Recíprocamente, el límite superior de la serie de precios se alcanza cuando sólo puede esperarse un pequeño aumento de la producción nacional al aumentar los precios hasta el límite en el cual podría disponerse de una cantidad suficiente de importaciones. El profesor E. S. Mason, miembro de la Comisión Paley, ha expresado la opinión de que las reservas extranjeras de metales bastan para eliminar la probabilidad de un aumento de sus precios (en términos reales) durante los veinte o veinticinco años próximos. (Véase "Raw materials, rearmament and economic development", *Quarterly Journal of Economics*, agosto de 1952, p. 332.)

En el caso de los productos no fabricados en Estados Unidos hubo que utilizar factores semejantes que afectan la oferta y demanda mundiales. En el caso de los comestibles, el cálculo del consumo de la proyección de cada artículo de importación se basó en las tendencias a largo plazo del consumo *per capita* y en una proyección de la población un poco inferior a la estimación máxima más reciente de la Oficina del Censo.⁶ Finalmente, para proyectar el tercio restante de las importaciones norteamericanas no cubierto por los cálculos de mercancías individuales, se adoptó un sistema modificado de proyección de tendencias que se basó en parte en coeficientes computados en el Banco de la Reserva Federal de Nueva York para la postguerra (e inéditos).

III. Perspectivas de las importaciones norteamericanas

La médula de las proyecciones. El cuadro 1 resume las proyecciones de un año bastante normal en los años setenta de este siglo, en los que suponemos que el producto nacional bruto norteamericano habrá alcanzado el nivel de 615,000 millones de dólares en 1953, el doble del nivel de 1950⁷ y cifra modesta, dados los cálculos y metas oficiales y

⁶ Bureau of the Census, *Current Population Reports, Population Estimates*, Serie P-25, 21 de agosto de 1953, p. 5. Se calculó que la población norteamericana en 1975 llegaría a 215 millones. Las estimaciones del censo varían de 199 a 221 millones, aunque la primera de estas cifras es poco probable salvo en el caso de una actividad económica relativamente baja. El cálculo más alto supone que se mantenga la tasa específica de fertilidad por edades de antes de la depresión, más bien que tasa de natalidad de la postguerra a que se refiere el profesor Mason en el comentario que hace respecto a la estimación de la población de Colin Clark, según la cual la población de 1975 no será inferior a 234 millones. (Véase Colin Clark, "Afterthoughts on Paley" y Edward S. Mason, "Comment", en *Review of Economic Statistics*, agosto de 1954, pp. 270 y 276.) De acuerdo con la Oficina del Censo todos sus últimos cálculos se pueden considerar conservadores, y se recordará que todos los censos anteriores pecaron de subestimación.

⁷ El cuadro original incluyó tres columnas para cada precio supuesto. Estos cálculos alternativos se tuvieron que omitir por razones de espacio. (Mientras que las proyecciones de volumen menor sólo reducen muy poco el total de importaciones, los supuestos más altos incrementarían el total de las importaciones para 1975 en las tres columnas del cuadro 1 por 2,000, 1,600 y 900 millones de dólares de 1953, respectivamente.) Las tres columnas de precios se refieren a la gama de precios establecida por los especialistas en mercancías; los expertos consideran que los límites

no oficiales recientes para 1965. El valor de las importaciones norteamericanas, en dólares constantes, dentro de unos veinte años se calcula de 2.5 a 3 veces el valor de las importaciones de 1948 —el año de postguerra de mayores importaciones antes de la guerra coreana—. Usando con fines de comparación los valores que se basan en los precios considerados “más probables” por los expertos, esto corresponde a una tasa anual de aumento de las importaciones de 3.5 a 4 % entre 1948 y 1975. Si se elimina provisionalmente de la comparación el petróleo, que representa el 37 % del aumento proyectado durante ese período, la tasa anual de aumento de las importaciones sigue siendo superior a 3 %. Tal perspectiva parece suficiente para estimularnos a entrar en los tres campos de especulación que pasamos a exponer, y que son los más importantes.

Tendencias de crecimiento. El rápido aumento de las importaciones a partir de 1949, del que en un principio parecía única causa el auge de importaciones que siguió a la guerra coreana ahora no parece ser sino precursor de un crecimiento futuro considerable. De hecho, pasado el conflicto de Corea y a pesar de una reducción en los precios de los productos, las importaciones norteamericanas se mantuvieron en 1953 a un nivel cercano al anterior, y seguramente no bajarán más que un poco en 1954, no obstante la reciente recesión en Estados Unidos. Dada la perspectiva que nos dan nuestras proyecciones, es muy posible que para 1975 vuelva a duplicarse el nivel reciente de importaciones de Estados Unidos.

El período de la postguerra parece iniciar un cambio claro en el ritmo de las importaciones norteamericanas, de un período casi de estancamiento a uno de rápido crecimiento. De 1926 a 1948, las importaciones norteamericanas casi no crecieron en términos de valor constante,⁸ pero si nos basamos en nuestras proyecciones podrían aumentar en un 3.5 a 4 % anualmente de 1949 a 1975 inclusive. Este cambio de ritmo se puede entender mejor (aunque sólo parcialmente) sobre el trasfondo de la mayor dependencia norteamericana de ciertas importaciones de materias primas. Es fácil prever fuertes aumentos de las importaciones de petróleo, mineral de hierro, metales no ferrosos y muchos otros productos. Sin embargo, se debe señalar que siempre existen factores compensadores, así es que —aunque quizá parezca extraño— en

superior e inferior de la gama son posibles pero no muy probables, mientras que el precio llamado “más probable” tiene bastantes más probabilidades. Debe advertirse que esta gama de precios representa, por decirlo así, el sector significativo de una gama de probabilidades y no un cálculo de un precio único a largo plazo; no tiene por objeto delimitar la amplitud de las fluctuaciones a corto plazo, que bien podrían ser mucho mayores.

⁸ Los dólares actuales se ajustaron por el índice de precios de mayoreo de Estados Unidos, calculado con base en la obra de John H. Adler, Eugene R. Schlesinger y Evelyn van Westerborg, *The Pattern of United States Import Trade since 1923* (1952).

Cuadro 1

IMPORTACIONES NORTEAMERICANAS—1975, 1948

| | 1975 (En millones de dólares de 1953) | | | 1948 En millones de dólares de 1953) ^a |
|---|--|-------------------|--------------------|---|
| | Límite inferior | "Más probable" | Límite inferior | |
| Materias primas y semimanufacturas ^b | | | | |
| Aluminio y bauxita | 235 | 256 | 273 | 62 |
| Cobre | 496 | 453 | 494 | 214 |
| Mineral de hierro | 400 | 438 | 508 | 29 |
| Yute y cáñamo | 143 | 156 | 168 | 168 |
| Plomo | 149 | 171 | 193 | 112 |
| Madera | 141 | 151 | 161 | 193 |
| Papel para periódicos | 778 | 812 | 846 | 449 |
| Níquel | 186 | 226 | 266 | 65 |
| Aceites, semillas oleaginosas y ceras | 202 | 217 | 233 | 174 |
| Petróleo y derivados | 4,969 | 4,989 | 4,730 | 444 |
| Caucho | 515 | 560 | 605 | 332 |
| Estaño | 130 | 140 | 149 | 144 |
| Pasta para papel | 288 | 313 | 325 | 327 |
| Lana | 465 | 531 | 605 | 349 |
| Zinc | 126 | 136 | 160 | 43 |
| Otros productos primarios y semimanufacturas | 2,423 | 2,762 | 3,042 | 1,484 |
| TOTAL: | 11,646 | 12,311 | 12,758 | 4,589 |
| Comestibles | | | | |
| Cacao | 204 | 259 | 316 | 209 |
| Café | 2,064 | 2,279 | 2,494 | 741 |
| Azúcar | 386 | 432 | 478 | 377 |
| Otros comestibles en estado natural y manufacturados | 2,006 | 2,169 | 2,384 | 799 |
| TOTAL: | 4,660 | 5,139 | 5,672 | 2,126 |
| Manufacturas | 2,126 | 2,339 | 2,658 | 754 |
| Total de importaciones ^c . . . | 18,432 | 19,789 | 21,088 | 7,469 |

^a Ajustado por el índice de precios de mayoreo norteamericano (para 1953 se estima en 110.5, base 1947-49).

^b Incluye, en 1948, manufacturas de aluminio, asbestos, así como mica, tanto manufacturada como no manufacturada. Se supuso que estas importaciones se reemplazarían por artículos nacionales en 1975.

^c Es posible que las sumas no sean exactas por las aproximaciones.

Fuente: 1948: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Monthly Summary of Foreign Commerce of the United States*, enero-diciembre, 1948, p. 32.

nuestras proyecciones para 1975 la porción de productos primarios y semimanufacturados en conjunto apenas rebasa la marca de 62 % que se alcanzó en los años de 1925-29. (El papel para periódico y el cáñamo, que se clasificaron como productos terminados en las estadísticas norteamericanas, se incluyeron en las semimanufacturas en este cálculo, que se obtuvo en dólares actuales de la fuente mencionada en la nota 8.)

La “*propensión a importar*”. Si bien el Informe Paley predijo un incremento rápido de las importaciones de materias primas, no supuso que el volumen de las importaciones crecería tan de prisa como el producto nacional bruto. La inclusión de una variedad mayor de importaciones y el método actual de proyectar los valores en vez de los volúmenes proporcionan una perspectiva enteramente diferente. Ahora parece ser que la sucesión de descensos de la relación entre las importaciones y el ingreso, que se consideraba como una tendencia histórica, se ha detenido, y puede esperarse en el futuro una tendencia un poco ascendente.

Puesto que en el pasado se dio mucha importancia a la “*propensión decreciente a importar*” norteamericana, no estará de más hacer unas observaciones adicionales sobre el tema. El cuadro 2 presenta la relación porcentual entre la importación total norteamericana y el producto nacional bruto en dólares corrientes para los últimos ochenta años, y añade la relación de 1975 derivada de nuestras proyecciones. Parece ser que el descenso histórico tuvo lugar en forma de escalones bastante irregulares, interrumpidos por largos períodos de estabilidad, como la que ocurrió desde principios de siglo hasta la Gran Depresión. En vista de esta progresión, bien podríamos preguntarnos por qué este fenómeno se ha interpretado tan a menudo como una tendencia “secular”, sin investigar adecuadamente los factores específicos que han sido responsables del descenso en cada período histórico individual.

Podría esperarse que ciertos desplazamientos estructurales que caracterizan el crecimiento de la economía norteamericana traerán como resultado un cambio en las necesidades de importación de Estados Unidos. Con frecuencia se menciona el desplazamiento tecnológico como motivo del descenso de las importaciones, pero es fácil exagerar esta tesis, pues los cambios tecnológicos no conducen necesariamente a la sustitución de importaciones, como ocurrió en el caso de la seda y del caucho natural, en gran medida bajo el acicate de las escaseces derivadas de la guerra. Por ejemplo, la sustitución del acero por el aluminio en ciertos usos puede muy bien traducirse en aumento de importaciones; lo mismo ocurriría si hubiera una tendencia al empleo de aleaciones de acero que requieran mayores cantidades de aditivos im-

portados, tales como el níquel, el cromo, y otros. Actualmente la avanzada tecnología industrial norteamericana tiende más bien a acarrear un uso creciente de mercancía que Estados Unidos no produce, o que ya no puede producir en su interior, en cantidades suficientes, excepto posiblemente a costos reales rápidamente crecientes.

La marginalidad de las importaciones que examinamos anteriormente puede haber sido, en parte, responsable de la inversión de la tendencia descendente del coeficiente de la importación respecto del ingreso. Coincidiendo con la devaluación sufrida por el dólar en 1933-34, la importación de productos primarios y semimanufacturas empezó a rezagarse progresivamente respecto a la producción industrial, mientras que aumentó la producción nacional de productos primarios y semimanufacturas que competía con las importaciones. (Véase G. Lovasy y K. K. Zassenhaus, *loc. cit.*, gráfica 1, pp. 272 y 286.) Aunque también hayan entrado en el cuadro otros factores, parece que las importaciones estuvieron relativamente más afectadas por el descenso de la demanda total y se redujo su participación en el consumo de materias primas. Por la misma razón, también podría esperarse que el aumento de los ingresos provocaría un aumento más que proporcional de las importaciones.⁹ Esto parece ser precisamente lo que hemos presenciado en los últimos tiempos. Ya ha ocurrido una primera alza sustancial en el coeficiente de las importaciones respecto del ingreso, como se puede ver en el cuadro 2; aunque indudablemente ocurrirán fluctuaciones, las proyecciones suponen que no es forzoso prever un nuevo descenso a largo plazo y que puede ocurrir un aumento pequeño adicional.

El futuro de la relación de precios del intercambio. La amplia gama de las proyecciones da perspectiva a otro problema controvertido: el de las tendencias de los precios de los productos primarios y de la relación de precios del intercambio de los países subdesarrollados. Se recordará que este tema se ha examinado frecuentemente en reuniones internacionales, especialmente de las Naciones Unidas, al tratarse de problemas de financiamiento del desarrollo económico. Un estudio de las Naciones Unidas (*Relative Prices of Exports and Imports of Underdeveloped Countries*, 1949, especialmente la p. 121) pretende demostrar que los precios de los productos primarios han bajado un 40 % en comparación con los de los bienes manufacturados en los 70 años

⁹ A menudo se menciona como causa de que las importaciones aumenten menos que proporcionalmente el hecho de que los servicios representen una proporción mayor del ingreso nacional. Pero la participación de los servicios en el ingreso nacional de Estados Unidos ya no va en aumento. Por el contrario, la participación de los servicios en el gasto total de las personas en consumo ha bajado de 40 % en 1929 a 34 % en 1953. (Véase *Economic Report to the President*, enero de 1954, p. 172.) Estados Unidos es una nación de "hacedores"; por lo tanto, aun el incremento del ocio no significa necesariamente una proporción menor de bienes producidos. Incluso puede ocurrir lo contrario —como lo demuestra el auge de la campaña de "hágalo usted mismo"— que hizo aumentar la venta de herramientas y materiales.

Cuadro 2

ESTADOS UNIDOS: RELACIÓN ENTRE LAS IMPORTACIONES Y EL PRODUCTO NACIONAL BRUTO

(en dólares corrientes)

| Décadas | Año | Por ciento | |
|-------------|------------------|------------|---------|
| | | (1) | (2) |
| 1869-78 | | 7.1 | |
| 1879-88 | | 6.0 | |
| 1889-98 | | 5.9 | |
| (1894-1903) | | (4.9) | |
| 1899-08 | | 4.7 | |
| 1909-18 | | 4.9 | |
| 1919-28 | | 4.8 | |
| 1929-38 | | 3.3 | |
| | 1929 | | 4.2 |
| | promedio 1937-40 | | 2.7 |
| | 1948 | | 2.7 |
| | 1952 | | 3.1 |
| | 1975 | | 3.2-3.5 |

Fuentes: Columna (1), producto nacional bruto: 1869-1918, estimaciones para las décadas; 1919-1938, promedios de estimaciones anuales del producto nacional bruto, tomados de Simon Kuznets, *National Product Since 1869*, cuadro II 16, p. 119. Importaciones: *Historical Statistics of the United States, 1789-1945*, columna M 68, pp. 247 ss.

Columna (2), producto nacional bruto: 1929-48. *The Economic Report of the President*, 14 de enero de 1953, p. 165; 1952, *Federal Reserve Bulletin*, noviembre de 1953, p. 1212. Importaciones para el consumo: 1929-40, *Statistical Abstract of the United States*, 1941, p. 527; 1948, *Monthly Summary of Foreign Commerce*, enero-diciembre, 1948, p. 22; 1952, *Quarterly Summary of Foreign Commerce of the United States*, enero-diciembre, 1952, p. 23.

anteriores a la segunda Guerra Mundial. Otro informe (*Estudio Económico de América Latina*, 1949, pp. 48 ss.) sugiere que existe una tendencia inherente en esta relación de los precios a deteriorarse, tras cada recesión, teoría ésta que de hecho no es abonada por las recesiones de 1949 y 1953. La validez estadística de las series de precios muy antiguas es muy dudosa, y un estudio más reciente de las Naciones Unidas (*Commodity Trade and Economic Development*, 1953, p. 12), preparado por un grupo de expertos, es mucho más precavido y advierte que no es conveniente sacar de tendencias del pasado conclusiones para el futuro.

Por otro lado, los cambios seculares de la relación de precios del intercambio son de innegable importancia para los países productores de productos primarios como determinantes, no sólo de su ingreso nacional, sino también de su capacidad para importar bienes de consumo y bienes de desarrollo. Por consiguiente, vale la pena señalar que la

tendencia progresivamente desfavorable a los productos primarios durante el decenio anterior a la segunda Guerra Mundial se ha invertido de una manera radical después de ella. El cuadro 3 muestra la evolución de los valores unitarios de importación como índice con base en los años 1937-40 y el cuadro 4 relaciona este índice como uno de valores unitarios de exportaciones norteamericanas de manufacturas terminadas. Para 1952 la relación de precios del intercambio de los productos primarios y semimanufacturados había mejorado más o menos en un tercio por encima de la base de preguerra. Las relaciones de precios de los productos alimenticios habían mejorado en un 200 %, debido en gran parte al alza anormal del precio del café y el cacao. En conjunto, para el año de 1952 la relación de precios del intercambio de las importaciones norteamericanas de los productos primarios y alimenticios seleccionados había mejorado en casi un 60 % por encima de su base de preguerra. Empleamos aquí la expresión "relación de precios del intercambio" para describir la relación de precios de las mercancías —productos primarios en comparación con manufacturas— en vez de, como se acostumbra, la de los precios de las exportaciones e importaciones de los países. Se basa en los índices tipo Paasche de las importaciones norteamericanas que aparecen en el cuadro 3.

Cuadro 3

ÍNDICES DE VALORES UNITARIOS DE IMPORTACIONES NORTEAMERICANAS
SELECCIONADAS, POR GRUPOS DE PRODUCTOS
(Promedio 1937-40 = 100)

| | 1948 | 1975 | | |
|--|-------|-----------------|----------------|-----------------|
| | | Límite inferior | "Más probable" | Límite superior |
| Materiales en bruto y semimanufacturados | 207.4 | 267.3 | 300.6 | 321.4 |
| Materiales en bruto y semimanufacturados, excluido el petróleo | 197.0 | 198.3 | 220.7 | 243.0 |
| Productos alimenticios en bruto y elaborados | 353.9 | 434.6 | 486.4 | 538.2 |
| Total | 233.3 | 292.7 | 330.6 | 357.8 |
| Total, excluido el petróleo | 226.9 | 249.6 | 280.0 | 308.8 |

Fuente: Cuadro 1.

Estos acontecimientos devuelven a los productos primarios el nivel de las relaciones de precios que parece haber prevalecido en el comercio de Estados Unidos hace 40 o 50 años, según las estadísticas que

se empleen.¹⁰ Además, la terminación del auge coreano de los precios de las mercancías no provocó, en promedio, una vuelta a las relaciones de precios de preguerra, si bien afectó marcadamente a ciertos productos. Lo que es aún más importante (como se ve en el cuadro 4), la perspectiva a largo plazo para las dos décadas próximas sugiere que el mejoramiento de la relación de precios del intercambio sobre el nivel de la preguerra seguramente se mantendrá y, posiblemente, aún mejorará un poco.

Cuadro 4

PRECIOS RELATIVOS DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES NORTEAMERICANAS
SELECCIONADAS DE MANUFACTURAS TERMINADAS,
POR GRUPOS DE PRODUCTOS^a

(Índices, promedio 1937-40 = 100)

| | 1948 | 1975 | | |
|--|-------|-----------------|----------------|-----------------|
| | | Límite inferior | "Más probable" | Límite superior |
| Materiales en bruto y semimanufacturados | 90.9 | 141.8 | 147.7 | 149.9 |
| Materiales en bruto y semimanufacturados, excluido el petróleo | 86.3 | 116.4 | 121.3 | 125.8 |
| Productos alimenticios en bruto y elaborados | 155.1 | 230.6 | 239.0 | 251.0 |
| Total | 102.2 | 155.3 | 162.4 | 166.9 |
| Total, excluido el petróleo | 99.4 | 146.6 | 153.8 | 159.9 |

^a Índice de valor unitario de las importaciones dividido por el índice de valor unitario de las exportaciones de manufacturas terminadas. Véase la nota 1 para detalles, especialmente para el uso de un "índice de precios de exportación imputado" para 1975.

Fuente: Cuadro 3.

En consecuencia, hay elementos para creer que las tendencias adversas de la depresión y, posiblemente de las décadas anteriores, se han invertido —no transitoria sino decisivamente—. El empleo de la palabra "permanentemente" a este respecto podría resultar demasiado audaz, puesto que no se puede excluir la posibilidad de que ocurran descensos temporales de acuerdo con los altibajos de la prosperidad mundial. Así, pues, la inestabilidad puede muy bien seguir siendo un verdadero problema. Es más, debe esperarse que a varios productos y, por lo tanto, a

¹⁰ Una serie de largo plazo computada por la Unión Panamericana estima en 105.7 (1900 = 100) el índice de precios promedio de las exportaciones de materias primas y productos alimenticios de América Latina en comparación con los precios de mayoreo de Estados Unidos en 1953, o sea, aproximadamente, igual al nivel de 1897. Véase *Terms of Trade of Latin America: their development and prospects*, septiembre 15, 1954 (en mimeógrafo).

diversos países productores les pasen cosas diferentes en el transcurso del tiempo. Sin embargo, el peligro de deterioro secular de la relación de precios del intercambio de los productos primarios importados por Estados Unidos ya no parece ser la amenaza inexorable que preveían los intérpretes de los datos anteriores.

IV. *Consecuencias del aumento de las importaciones norteamericanas para el desarrollo económico de los países productores de productos primarios*

Parece que un gran aumento de las exportaciones a los Estados Unidos presenta una perspectiva halagüeña a los países abastecedores potenciales. Sin embargo, entre los países productores de productos primarios menos desarrollados, la idea de que las exportaciones pueden aumentar con provecho tropieza a menudo con una clara oposición que se basa principalmente en una experiencia histórica adversa. Como el volumen de las exportaciones depende de la demanda extranjera, en el pasado hubo grandes fluctuaciones, con resultados desastrosos para las economías que dependían del producto de las exportaciones para casi todas sus necesidades esenciales. En esos países, las exportaciones tienden a considerarse como un síntoma de desequilibrio, a diferencia de una diversificación mayor, meta a la cual generalmente aspiran las regiones subdesarrolladas. Tomando en cuenta esta actitud generalizada, la sección siguiente analiza las ventajas que parece ofrecer una exportación mayor para las economías de los países productores de productos primarios.

El que el importador más grande en el comercio mundial duplique sus importaciones tiene por fuerza que traer hondas consecuencias a los países abastecedores. El impacto será mayor en donde el sector exportador provea una parte grande del producto nacional. Por lo tanto, por regla general, los menos desarrollados entre los países productores de productos primarios serán los más afectados. Sin embargo, en los años recientes se han expresado algunas dudas respecto a las ganancias que obtienen en último análisis tales países de la inversión extranjera en las industrias de exportación. (Por ejemplo, H. W. Singer, "The distribution of gains between investing and borrowing countries", *Papers and Proceedings of the American Economic Association*, mayo de 1950, pp. 474 ss.) Por lo tanto, puede valer la pena examinar las oportunidades que pueden surgir para los países productores de productos primarios como resultado de un aumento de sus exportaciones a Estados Unidos tan grande como el que encierran nuestras proyecciones.

Al estudiar los beneficios que los países productores de productos primarios pueden derivar del comercio, es útil distinguir claramente en-

tre su influencia sobre el ingreso nacional y los efectos sobre la balanza de pagos. Por supuesto, la disponibilidad o la carencia de divisas para importaciones específicas puede también, a final de cuentas, afectar el crecimiento de la producción y, por lo tanto, del ingreso. Sin embargo, este último mecanismo es más indirecto que el efecto-ingreso de las exportaciones y que la inversión relacionada con las exportaciones, que examinamos en primer lugar.

Efectos-ingreso del aumento de las exportaciones. Si tratamos de valorar el alcance de la propagación del ingreso que surge del aumento de las exportaciones, puede sernos útil recordar algunos conceptos fundamentales. Por lo tanto, el breve bosquejo que sigue estará expresado en términos similares al análisis tradicional del multiplicador, aunque sería casi inútil lanzarse a una comprobación estadística. Una producción mayor para la exportación aumenta el ingreso del sector de exportación de la economía. A su vez, los ingresos mayores en el sector de exportación tienden a provocar una creación secundaria de ingresos, a la que siguen otros ciclos en la conocida secuencia del multiplicador. Puesto que la propensión marginal a consumir es casi siempre bastante alta en las regiones menos desarrolladas, podemos sentirnos inclinados a esperar un efecto multiplicador de alto grado.

Sin embargo, en realidad, una peculiaridad estructural de las economías subdesarrolladas priva al multiplicador de parte de su fuerza. El sector en el cual puede operar libremente este mecanismo se limita al sector monetario de la economía; el sector de subsistencia tiende a quedarse fuera de la corriente principal de la propagación de los ingresos. Por lo tanto, inicialmente, el efecto acumulativo del aumento de ingresos en el sector de exportación puede no ser tan grande como podría esperarse por razones teóricas. Sin embargo, igual puede ocurrir que la efectividad del mecanismo multiplicador crezca a la par del ensanchamiento de la economía de mercado y, en general, del desarrollo económico.

Existen otros impedimentos y filtraciones que estorban la multiplicación del crecimiento del ingreso originado en el sector de exportación. La estrecha base productiva de una economía subdesarrollada origina una baja elasticidad de oferta, sobre todo a corto plazo. Cuando los métodos atrasados y la organización económica obstruyen el crecimiento de la oferta como reacción ante una demanda mayor,¹¹ se puede disipar parte de las ganancias de ingreso en forma de alzas de precios. Por lo tanto, las presiones inflacionarias resultantes del alza de las exportaciones y sus efectos monetarios secundarios tenderían a reducir el incremento de ingreso en términos reales.

¹¹ Véase V. K. R. V. Rao, "Investment, income, and the multiplier in an underdeveloped economy", *Indian Economic Review*, febrero de 1952, pp. 58 ss.

Por otra parte, si se hace frente al excedente de demanda con mayores importaciones, esta filtración también disminuirá el multiplicador. Parece razonable suponer que las propensiones media y marginal a importar son bastante altas en los países subdesarrollados, sobre todo entre los grupos de altos ingresos (en particular si se toman en consideración los viajes al exterior y una propensión a mantener saldos en el exterior). Una expansión rápida de los ingresos tendería a aumentar esta propensión si las ganancias aumentan más que los salarios; en ese caso, una gran parte del incremento se podría gastar en importaciones de lujo, mientras que los grupos de ingresos más bajos se concentrarían probablemente más en productos nacionales. En la medida en que la distribución del ingreso afecte en esta forma la propensión a importar, es de considerable importancia saber si el aumento de los valores de exportación se debe a una variación del volumen o de los precios. En general, un mayor volumen de exportación trae como consecuencia un aumento de los salarios y las ganancias, mientras que los precios más altos sólo aumentan las ganancias, por lo menos a la corta. En consecuencia, como quienes obtienen ganancias en los países menos desarrollados tienden a importar más y también a ahorrar más, nos sentimos inclinados a suponer que el aumento de los precios de exportación contribuye a que el multiplicador sea menor que si hubiera un crecimiento de los volúmenes de exportación. En cambio, estos ahorros derivados de precios y ganancias más altos crean a menudo oportunidades mayores de aumento del ingreso a largo plazo, dependiendo de la propensión a invertir de los grupos de mayores ingresos.

Efectos-ingreso de las inversiones con fines de exportación. Como nuestras proyecciones apuntan a un alza sustancial y sostenida de las importaciones norteamericanas de numerosos productos, es razonable pensar que se requerirán inversiones cuantiosas en los países productores a fin de lograr el crecimiento necesario de la producción en las áreas productoras del exterior. Sin duda, una gran parte del capital tendrá que ser aportado por los países industriales, a los que, con el tiempo, se enviaría una gran parte de la mayor producción. Por otro lado, se cree que los países productores derivan poco beneficio de tal inversión porque los efectos multiplicadores no “tuvieron lugar donde se localizó física o geográficamente la inversión, sino [en la medida en que los resultados de esas inversiones volvieron a su lugar de origen] en el lugar de donde vino la inversión”. (H. W. Singer, *loc. cit.*, p. 475.)

Hay mucho de cierto en este punto de vista, que con tanta frecuencia se olvida. Sin embargo, puede ser útil ahondar un poco más en el asunto. Sin duda, el efecto multiplicador de la inversión extranjera se reduce bastante en virtud de que casi todo, si no es que todo, el equipo es de origen extranjero. Por lo tanto, la filtración a través de

la importación tiende a ser grande; de hecho, puede ser conceptualmente lógico eliminar de la inversión total esa "inversión en especie" y especular sólo sobre los efectos-ingreso del gasto local. En todos los casos, éste incluye la construcción y distintas clases de trabajos y a menudo también las herramientas, accesorios, existencias de trabajo, etc. Además, estas inversiones requieren a menudo una inversión colateral en transporte, fuerza y otros conceptos. La experiencia nos muestra que este componente de inversión local es bastante grande —ya se financie desde el exterior o en el interior.

Visto desde ese ángulo, no hay razón para dudar que esta clase de inversión tiene probabilidades de tener efectos acumulativos sobre el ingreso semejantes a los del tipo puramente nacional, a condición de que las inversiones se repitan constantemente en una escala creciente —como bien podría ser necesario para obtener producciones crecientes—. Además, este efecto es adicional a los efectos creadores de ingreso de los incrementos crecientes de exportación, de los que se trató antes.

Hay una argumentación relacionada con la anterior que parece referirse al tipo y la localización de la inversión. Se dice que las inversiones en las industrias de exportación contribuyen menos que otros tipos de industrias a la capacitación de la población, a la creación de economías externas y a la integración de la economía. (Véase H. W. Singer, *loc. cit.*, p. 475, y las observaciones de Ragnar Nurkse, *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*, pp. 100 ss.) La diversidad de circunstancias, tiende probablemente a que esta afirmación sea algunas veces menos válida que otras. De cualquier manera, no parece ser que valga la pena examinar proposiciones de inversión específicas en términos de alternativas. Como regla general, el país receptor de las inversiones tiene solamente la alternativa de rehusar las hechas con objeto de obtener materias primas o sacar el mejor provecho posible de la oportunidad que se le ofrece exigiendo una parte razonable de los ingresos obtenidos para sus propios propósitos de desarrollo.

Finalmente, merece atención la idea de que la transferencia de ingresos derivados de la inversión es una sustracción indeseable de los recursos de capital del país deudor. En el caso de las inversiones hechas para aumentar las exportaciones a los Estados Unidos se puede pasar por alto sin peligro el aspecto del cambio exterior. Desde cualquier otro punto de vista, el factor importante para el crecimiento económico del país productor no es la cantidad de ganancias transferida, sino la cantidad retenida y reinvertida. Siempre que aumente la demanda del producto —y nuestras proyecciones apuntan en esa dirección— la expansión será necesaria y tiene probabilidades de financiarse con ganan-

cias no distribuidas. Las estadísticas recientes del Departamento de Comercio indican que, últimamente, el porcentaje de ganancias reinvertido por compañías de Estados Unidos que operan en el exterior ha sido bastante alto, probablemente por encima de 50 % (*Survey of Current Business*, diciembre de 1953, p. 10). Desde luego, la parte de las ganancias que se retira no contribuye directamente al bienestar del país deudor. Por otro lado, esto no es más que el precio que se paga por obtener el aumento de ingreso que realmente logre la economía de tres fuentes: la inversión original, la reinversión de las ganancias y las mayores exportaciones. Aunque quizá su efecto multiplicador combinado no sea tan grande como podría esperarse en teoría, es probable que sea sustancialmente mayor a la unidad.

Aspectos de cambio exterior. Al crecer la población y los ingresos de un país —debido al aumento de la producción para el consumo nacional o para la exportación— se necesitan más importaciones para subvenir a las necesidades crecientes. El aumento de la producción nacional puede reducir gradualmente las necesidades de importación de bienes de consumo, pero se necesitan más bienes de capital y materias primas y bienes intermedios para promover un mayor desarrollo. Por lo tanto, la capacidad de importación de los países en desarrollo ha recibido bastante atención últimamente.

En vista de tales necesidades crecientes de divisas, parece una lástima que los países en desarrollo no vean a menudo con buenos ojos el aumento del comercio de materias primas como fuente adicional de divisas. Por supuesto, las razones históricas de tal actitud son bien conocidas. Se pueden resumir bajo dos epígrafes: el peligro de la sobre-especialización y los inconvenientes de una dependencia excesiva. Por otro lado, ¿cuáles son las alternativas a la mayor exportación? No puede confiarse en el crecimiento de las inversiones extranjeras —que son aún menos bien vistas que el comercio por razones de una dependencia excesiva— a un ritmo lo suficientemente firme para igualar el aumento de las necesidades. Es menos segura todavía como característica permanente, y mucho menos aceptable para los países que tienen confianza en sí mismos, la ayuda extranjera en la escala en que se necesita. La falta de dónde elegir hace que sea deseable investigar si nuestras proyecciones suponen que no sean tan importantes los supuestos peligros de una dependencia creciente respecto a las exportaciones.

Nuestras proyecciones sugieren una inversión fundamental de tendencias que habían sido desfavorables anteriormente y que habían hecho que la especialización en la exportación pareciera tan peligrosa. Si bien no se puede excluir la posibilidad de fluctuaciones futuras, su grado y duración estarán sujetos a un control más efectivo en virtud de políticas antideflacionarias deliberadas en los países industriales. Es

más, las fases descendentes tienden a ser más moderadas en períodos de crecimiento a largo plazo, tales como aquellas hacia las que todas las proyecciones apuntan, a condición de que se sigan políticas adecuadas. Además, los cambios probables en la propensión norteamericana a importar prometen asignar a los abastecedores de Estados Unidos como grupo, aunque no necesariamente a cada país, todo el beneficio derivado de la tasa de crecimiento norteamericana. Se esperan en otras partes aumentos aún más rápidos de la demanda. (El aumento esperado de las importaciones de bienes manufacturados por los Estados Unidos elevaría indirectamente las exportaciones de materias primas a los abastecedores de este país.) Finalmente, como se dijo antes, también la relación de precios del intercambio se han desviado significativamente en favor de los países productores de productos primarios. En general, no parece existir perspectiva de un empeoramiento a largo plazo y es muy posible que haya mayor mejoría.

Por lo tanto, los productores de artículos con una perspectiva favorable de demanda en Estados Unidos y en otros países pueden esperar con mayor confianza que nunca un crecimiento sostenido de sus ingresos de exportación, siempre que puedan mantenerse dentro de las tendencias de costos y productividad que prevalezcan en su industria. Dadas estas condiciones, no es lógico que continúen absteniéndose de promover el crecimiento de sus exportaciones, salvo por el temor algo amorfo a una “dependencia excesiva”, que algunas veces se caracteriza como “colonialismo económico”.

Hay dos elementos que parecen justificar esos temores. Primero, la dimensión relativamente grande del sector de exportación se considera defecto estructural que pone al país a merced de factores que no puede controlar. El aumento de las exportaciones parecería aumentar el desequilibrio y hacer que el país fuese aún más dependiente. Segundo, la inversión extranjera adicional que se requiere para lograr el crecimiento de los medios de exportación parece destacar el elemento extranjero en países que buscan una mayor independencia financiera y, por consiguiente —según ellos—, también política. Como consideración subsidiaria, hay quienes argumentan que las industrias de exportación extraen recursos humanos y capacidad técnica —y, quizá también, capital— que se podrían usar con mayor provecho en proyectos de desarrollo de una naturaleza más general.

Si miramos más allá de la primera etapa del proceso de crecimiento, veremos que la fuerza de estos argumentos disminuye. Sin duda, tanto la proporción de las exportaciones al producto total y la inversión extranjera a la nacional pueden aumentar inicialmente cuando el sector de exportación se expande. Sin embargo, a medida que crecen las exportaciones, el país productor puede obtener los medios necesarios

para expandir los otros sectores de la economía. Se puede necesitar una política deliberada en esta dirección, y ya se ha generalizado su adopción, a medida que los gobiernos de los países productores han demostrado tener cada vez mayor capacidad de obtener para sí una gran parte de las ganancias y del precio en divisas de las exportaciones. Si éstas se usan para el desarrollo económico, tiende a achicarse la importancia relativa del sector de exportación, aunque crezca en términos absolutos. La parte correspondiente a la inversión extranjera también decrece a medida que aumentan las actividades nacionales. (Por ejemplo, respecto a México, véase Raúl Ortiz Mena, Víctor L. Urquidí y otros, *El desarrollo económico de México y su capacidad para absorber capital del exterior*, 1953, p. 42 y cuadro 12, p. 30.)

Por lo tanto, las inversiones en las industrias de exportación y en otras ocupaciones de desarrollo no deben considerarse necesariamente como posibilidades que se excluyan entre sí. Cada una tiene una función que desempeñar. El crecimiento de las industrias de exportación es indispensable para proporcionar el ingreso y las divisas necesarias para financiar una diversificación progresiva de la economía. De esta forma, las exportaciones ayudan gradualmente a reducir la dependencia excesiva que parecen promover en las primeras etapas del desarrollo.

Los beneficios del comercio. A la luz del análisis anterior, si se siguen políticas adecuadas, las ganancias que se derivan de mayores exportaciones ya no parecen ser insignificantes. Algunas veces se puede observar una tendencia a pasar por alto estos beneficios, porque la perspectiva de aumento promedio de las exportaciones parece limitarse a un 2 o 3 % anual, es decir, no más que el crecimiento de la población. Puede convenir valorar este crecimiento desde el punto de vista del ingreso y del cambio exterior.

A primera vista, no se ve por qué deba esperarse que sólo las exportaciones hayan de bastar para absorber el crecimiento de la población, y desde ese punto de vista, parece que no viene al caso referirse a la población. Por el contrario, bien podríamos esperar que los ingresos totales crecieran más de prisa que las exportaciones, de modo que la importancia relativa del sector de exportación se redujese gradualmente. Sin embargo, lo que nos importa para nuestros fines son dos consideraciones que surgen de lo anteriormente dicho. En primer lugar, un aumento dado de las exportaciones tiende a provocar un crecimiento proporcionalmente mayor de los ingresos. Si bien puede no ser aconsejable dar magnitudes numéricas específicas a los tres tipos de multiplicador a que nos referimos anteriormente, es razonable pensar que sean mayores que la unidad, y probablemente bastante mayores.

Lo que es más, estos incrementos de ingreso son de gran importancia marginal. Cuando las exportaciones proporcionan una parte im-

portante del ingreso total, y cuando en las primeras etapas del desarrollo estos ingresos dejan poco campo para la formación de capital, el aumento marginal proporcionado por las exportaciones podría, en el transcurso de los años, ser un factor decisivo para la tasa de formación de capital y desarrollo futuros.

Finalmente, puede que estemos cometiendo una grave omisión al considerar la importancia del aumento de exportaciones sólo en términos globales. Desde el punto de vista de la oferta de divisas, la capacidad de importar bienes específicos —o la incapacidad de hacerlo— puede ser mucho mayor de lo que sugieren las cifras de valor. La historia de la escasez de divisas está repleta de casos de esfuerzos desesperados para eliminar los obstáculos “robando a Juan para pagar a Pedro”.

Dejando aun lado las consecuencias del descuido y de políticas poco juiciosas, la importación de bienes de producción para el desarrollo puede depender directamente del aumento de las entradas de divisas por encima del gasto para importar productos esenciales. La especificidad de los bienes de capital es tal que la producción acumulativa que depende directa e indirectamente de la disponibilidad de determinado equipo es muchas veces su valor. A este respecto, puede permitirse sugerir que existe un “multiplicador de equipo” que expresa la eficacia marginal de los aumentos de las entradas de divisas en términos de la productividad de los bienes de capital que esos aumentos podrían comprar. Aunque no podría intentarse medirlo cuantitativamente, este concepto ayuda a ejemplificar la importancia marginal de los aumentos de las divisas que resultan de las exportaciones.

Desde luego, los beneficios que los países pueden obtener de sus exportaciones dependen en gran medida de la composición de su comercio exterior, de su estructura económica nacional y de su política económica. Sin embargo, además, la desconfianza tradicional en las actividades de exportación como instrumento de crecimiento económico desalienta a menudo el mismo desarrollo que el comercio exterior podría contribuir a fomentar. En vista del estudio anterior podría esperarse un avalúo más juicioso de las oportunidades que el potencial creciente de exportación puede proporcionar si se dan condiciones favorables.