

La Economía Exterior de Iberoamérica

Dr. Román Perpiñá Grau.

Consejero de Economía Nacional,
Madrid.

— O —

El autor, conocido economista español, miembro del Consejo de Economía Nacional y autor de numerosos artículos y libros sobre materias de su especialidad, somete a crítica la comprensión de Iberoamérica ante la desconexión y las problemáticas de sus determinantes interior y de relación exterior.

Establece cuatro tipos de economías y vida, cada uno dependiente de sus peculiares infraestructuras: preeconómico; puramente rural; espacios campestres dependientes del exterior (plantaciones, ganadería y minas), y zonas urbanas.

Discute luego la asequibilidad de mercados por sus producciones factibles y establece tres zonas de densidades: las "basicoras", o sean unas dos docenas de muy reducidas zonas de alta densidad, con un promedio de 200 habitantes por km. cuadrado, sumando sólo el 2% de la total superficie de Iberoamérica, con el tercio de su población, y conteniendo la mayoría de las 53 ciudades mayores de 200.000 habitantes; las "arecoras", con densidad media de 25 habitantes por km. cuadrado, con el cuarto de la superficie y el 54% de la población total, y las "anacoras", con solamente 2 habitantes por km. cuadrados en media, los tres cuartos de la extensión y el 14% de la población.

Un 80% de los habitantes vive sin relación con el exterior, mientras que un 90% del tráfico internacional se realiza por contados puertos y zonas, para un muy reducido número de mercancías.

Dejamos para un próximo número de la revista el resto de este notable estudio. En él su autor discute las Balanzas de Pagos de nuestros países y se fija en la integración como posible solución.

No es este estudio para los iberoamericanos. Pocos son, pero buenos, sus economistas; y no hay región mundial en la cual se hayan hecho tantos sinceros esfuerzos mentales de equipo para captar su peculiar economía y aunar la comprensión de su ambiente y la formulación de su política económica. Mas también no hay región del mundo que haya sido más incomprendida, en su trato público y privado exterior. Estas líneas no son más que una pequeña y desde luego apresurada aportación de comprensión. Holgar tener quisieramos para haber discursido más y mejor⁽¹⁾.

"En la evolución de la economía iberoamericana de los últimos años, lo primero que se presenta a la vista es la relación estrecha que existe entre la situación de intercambio con el exterior y el crecimiento interno. De una manera general, los períodos de mayor aumento del producto bruto corresponden a aquellos en que se incrementan los ingresos de las exportaciones"⁽²⁾.

Estas son palabras textuales redactadas por la CEPAL, que se corresponden a los objetivos de la ideología y acción coordinada de los países iberoamericanos, expresados fundamental e inequívocamente en las conclusiones de política comercial de las conferencias de expertos en Brasilia

(enero 1964) y a nivel gubernamental en Alta Gracia, (Córdoba, Argentina, febrero y marzo, 1964), con las cuales³ se formó y fijó una posición unánime —como jamás en continente alguno la hubo— ante la conferencia mundial de Comercio y Desarrollo que tuvo lugar en mayo del mismo año en Ginebra.

(1) Para estructuras de base, cfs. nuestro estudio "Determinantes económicos del desarrollo iberoamericano" en Revista de Política Internacional, núm. 56-57 monográfico sobre Iberoamérica. Madrid (Instituto de Estudios Políticos), julio-octubre 1961, pp. 101-129.

(2) Cfs. CEPAL (NN. UU.): Estudio económico de la América Latina. 1963. Nueva York (NN. UU.), 1963; p. 3.

(3) Cfs. PERPIÑÁ, ROMAN: "España e Iberoamérica ante la política económica mundial". Revista de Política Internacional, núm. 73. Madrid (Instituto de Estudios Políticos), mayo-junio 1964.

Ahora bien, ¿hasta qué punto hay relación estrecha entre la economía exterior y la interior?

La conexión exterior-interior es cierta y necesaria, pero es solamente una verdad parcial y sus efectos no llegan más que muy indirectamente y cada vez más tenues a un 80 por 100 de la población total.

La comprensión de Iberoamérica como un todo, mediante cifras absolutas o coeficientes medios, requiere mucha cautela interpretativa, porque las generalizaciones de cifras y criterios globales suman espacios y hechos de gran heterogeneidad. Solamente son coordinadas geodésicas, de encuadramiento a veces necesario para situarnos en cada espacio topográfico y caso concreto.

TIPOS DE ECONOMIA.

Si hablamos de economía iberoamericana nos situamos como en un satélite casi estratosférico que divide la tierra en media docena de sectores. Pero si nos acercamos, tendremos que hablar de varias economías iberoamericanas. He aquí una primera aproximación en cuatro tipos genéricos que se dan en todos los estados iberoamericanos.

I. Espacios de tipo de vida preeconómica, en grandes territorios, pero núcleos aislados del tráfico y autosuficientes en economía de pura subsistencia.

II. Espacios de economía puramente rural, agrícola-ganadera y artesana, con predominio de economía de subsistencia, ligada a las siguientes, pero de carácter muy local y reducido tráfico de alimentos y algunas materias primas para adquisiciones de su modesto vivir y cobijo. Analógicamente, la especie pesquera no industrializada.

III. Espacios campestres en conexión con el tipo anterior y el posterior de actividades de tres especies bien distintas, pero todas dependientes decisivamente del exterior:

a) economía y vida de plantaciones (café, azúcar, bananas, cacao y algodón, principalmente) ligada a los mercados exteriores.

b) economía ganadera de exportación (carnes, lana y eventualmente mantequilla).

y c) puntos y zonas mineras, a veces fabriles de beneficio de sus minerales (cobre, estaño, petróleo, hierro, cinc, plomo, principalmente), muchas de ellas, más que las dos anteriores, suscitadas y controladas por capitales extranjeros.

IV. Zonas urbanas, con dos especies:

a) localizaciones fabriles de predominio de renta industrial con poca renta por servicios.

b) zonas urbanas propiamente dichas, con elevada renta por servicio (comercio, transportes, finanzas, profesiones liberales, espectáculos), y de dos subespecies, sea de superior porcentaje de renta agraria, sea industrial. Estas zonas se hallan en localizaciones periféricas, marítimas, o bien en zonas propicias de los altiplanos. Su tipo más genuino son las grandes capitales marítimas: Buenos Aires, Río de Janeiro; o bien las con conexiones marítimas: Santiago de Chile, Sao Paulo, Lima; y las grandes capitales interiores, tales como México, Bogotá.

Cada tipo depende —con mayor o menor influencia— de la infraestructura⁴, es decir, de la distribución, cantidad y calidad de bienes naturales cuya explotación sea además rentable en sus mercados asequibles; así como de la cantidad y calidad de los habitantes de cada zona, en sí misma y en relación con las demás de posible asequibilidad de mercado.

Este condicionamiento real del desarrollo económico ha sido bastante descuidado, tanto porque los libros de desarrollo y sus teorías operan con abstracción de las realidades espaciales, cuanto porque, en general, los tratadistas pertenecen a países de muy ventajosas infraestructuras y parten del supuesto de que basta la voluntad e inteligencia de los hombres para alcanzar, en cualquier clase de espacio, igual nivel económico que el que ellos lograron; de donde la frase —con reticencia de menosprecio—, de países subdesarrollados, o bien en vías de desarrollo con comparaciones heterogéneas, a veces con satisfacción de superioridad, de sus cifras o coeficientes.

(4) Infraestructura es el conjunto de bienes primarios o dados por la Naturaleza, potenciales o activados, en una zona determinada (raza humana, clima, geología, suelo, hidrografía, topografía, fauna, flora, etc., y sus fenómenos), en espacio, cantidad, calidad, y ordenación propia y relativa. Cf. cap. "De Naturaleza. La infraestructura económica" en De estructura económica hispana, Madrid (Rialp), 1952; pp. 101-138.

MERCADOS.

La primera condición para un desarrollo es la existencia de un mercado **asequible** de las producciones **factibles** en cada espacio; sea mercado *in situ*, sean mercados interiores o de espacios regionales, sean exteriores, en el ámbito de cada país o bien internacionales.

El más simple indicio de mercado es la densidad de población y su distribución espacial. Pues bien, en la América indo-hispano-lusa la densidad media es de sólo 12 hbts./km²; por lo tanto, este coeficiente nos diría, si fuese típico, que su mercado es muy superficial, si calificado por esta tan baja densidad media.

Sin embargo, tal medida no es significativa, porque por los espacios de Iberoamérica hay grandes zonas de densidad muy inferior y algunas zonas de alta densidad. Penetremos, pues, en este detalle para lograr saber las localizaciones de existentes o posibles mercados de magnitud suficiente para alto desarrollo y aquellas que lo requieren medián de acuerdo con sus realidades.

DENSIDADES POR ZONAS Y MERCADOS.

Los tipos de economía y vida llevan consigo tipicidades de densidad y por ende de mercados.

No disponemos de datos suficientes ni es aquí lugar de preciso análisis, pero hemos estimado tres gradaciones de densidades para IBA⁵:

1) Las zonas densas de un mínimo de 1,000 km², que llamamos **Dasicoras**.

2) Las de densidad media para IBA (20 a 100 hbts./km²), que llamamos **Anacoras** (densidad tenue).

3) Las de densidades inferiores a 20 hbts./km², que llamamos **Anacoras** (las de más allá de las zonas de actividad moderna económica).

TRES GRANDES TIPOS DE DENSIDADES EN IBEROAMERICA, CON ESPECIFICACION DE LAS ZONAS DE ALTA DENSIDAD (DASICORAS)

TIPOS DE DENSIDADES	Extensión y Población		Densidades Habitantes por km ²	% de E y P sobre sus respectivos totales	
	Miles de km ² (E)	Miles de habitantes (P)		% Población	% Extensión
DASICORAS EN:					
México	27,0	9.000	333	1,5	22
Guatemala	6,7	1.340	200	6	32
El Salvador	21,4	3.000	140	100	100
Nicaragua	6,4	640	100	5	39
Cuba	8,2	1.900	232	7	29
Colombia	60,0	7.000	117	5	43
Venezuela	7,7	2.100	278	1	25
Brasil	104,0	25.000	240	1	35
Perú	11,0	2.500	236	1	23
Argentina	55,7	11.500	208	2	50
Chile	28,6	4.200	146	4	50
Uruguay	5,3	1.800	340	3	49
1) DASICORAS	342,0	69.980	205	2	32
2) AREOCORAS	4.800,0	120.000	25	24	54
3) ANACORAS	14.828,0	30.000	2	74	14
IBEROAMERICA	19.970,0	220.000	11	100	100

(5) Emplearemos esta sigla para Iberoamérica. Respecto a la terminología Dasicoras, Areocoras, Anacoras, la aplicamos ya en la sistematización espacial de Nicaragua: *Corología de la población de Nicaragua*. Madrid (Consejo Superior de Investigaciones Científicas), 1959; 100 pp.

Es evidente que la gran mayoría de la relación económica exterior se realiza en y a través de las zonas de población densa (**Dasicoras**) (en sólo el 2 por 100 del vasto territorio con un tercio —año en año creciente— de la población total) que no suman más de dos docenas, de las cuales las zonas compactas con población mayor de dos millones de habitantes, sumando en total unos 50 millones, no son más que 13 (zona de México-Ciudad; zonas de Cundinamarca y Valle del Cauca, en Colombia; de Caracas, en Venezuela; zonas de Río de Janeiro, Sao Paulo, Bahía, Minas Gerais y Porto Alegre, en el Brasil; zona de Lima-Callao; de Buenos Aires; zona de Santiago-Valparaíso; y zona de Montevideo), a las cuales, sobre los 20 millones de km.² les corresponde a cada una, en media, una vasta extensión de 1.550.000 km.², es decir, que se hallan separadas entre sí, en media, por cerca de 1.500 kms. Ante este resultado hay que convenir que cada zona tiene una localización aislada e independiente de las demás, tanto entre ellas, cuanto con el exterior. Sus economías urbano-industriales son nucleares y sus conexiones reales solamente pueden ser débiles.

Este distanciamiento entre Dasicoras se valoriza y comprueba si lo referimos a las distancias entre el medio centenar de ciudades mayores de 200 mil habitantes ;por debajo de cuya magnitud la vida en las condiciones iberoamericanas ya tiene, en general, determinante predominantemente de vida rural.

SUPERFICIE Y DISTANCIAS ENTRE SI DE LAS 53 CIUDADES DE MAYOR MAGNITUD EN IBEROAMERICA.

ESCALA de... mil habitantes a... mil habitantes	Nº de ciudades	Habitantes en miles	Superficies acumulativas medias (miles km ²)	Distancias medianas entre si, acumulativas kms.
Más de 3.000 (a)	4	18.000	5.000	2.500
1.000 - 3.000 (b)	5	9.000	2.230	1.700
600 - 1.000 (c)	10	8.000	1.050	1.200
300 - 600	14	6.000	610	880
200 - 300	20	5.000	380	700 (*)
IBEROAMERICA	53	48.000	380	700

(a) Urbes de México, Río de Janeiro, Sao Paulo y Buenos Aires. (b) Grandes ciudades de Bogotá, Lima, Santiago de Chile, Montevideo y La Habana. (c) Ciudades de Monterrey, Guadalajara, Cali, Medellín, Carracas, Recife, Salvador, Belo Horizonte, Porto Alegre y Rosario.

(*) En España la distancia media entre las ciudades de 200.000 y más habitantes es de 270 kms.

Las zonas de medias densidades o de población tenue (**Areocoras**), con el 25 por 100 de la extensión total y el 54 por 100 de su población, penden, en parte, de las actividades de las dasicoras, pero hay espacios de vida y relación con alto grado de autonomía.

Por fin, a los tres cuartos de Iberoamérica, con 30 millones de habitantes, poco más de un sexto de la población total, los calificamos de **Anacoras**, porque en gran parte son espacios de vida prácticamente sin relación con el exterior y ni tan sólo, en parte, con su propio Estado. Son zonas de colonización, en su pristino humano y noble sentido (tan alejado del propagandístico slogan anticolonialista) de dación de la cultura de los semejantes para el fomento de su desarrollo en las condiciones y circunstancias de su ambiente y espacio, con la sabiduría necesaria para evitar el traumatismo social, económico y moral que se origina por las ideas y acciones de los redentores revolucionarios de buena y de mala fe.

Basta pasar la vista por esta síntesis distributiva de las zonas de alta densidad relativa para percatarse de sus grandes distanciamientos y reconocer que en modo alguno puede hablarse de un "mercado" iberoamericano, porque la condición fundamental de un mercado es la interasequibilidad de noticias con concurrencia de personas y mercancías. Las dos primeras condiciones podría aceptarse que existan "teóricamente", pero el transporte, el espacio, tiene que reconocerse en la insoslayable realidad, hasta hace poco considerada como extra-teórica.

Observemos que la cooperación en transporte ni tan sólo está tenida en cuenta en el tratado de Montevideo, fundador de la Asociación Latino Americana de Libre Comercio (ALALC), de 18 de febrero de 1960, firmado por Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay, al que accedieron Colombia (30 septiembre 1961) y Ecuador (3 noviembre 1961). Y si bien el 90 por 100 del

tráfico exterior de Iberoamérica se realiza entre puertos (pocos y muy distanciados), son más de 500 millones de dólares los gastos netos de dicho tráfico que ingresan las compañías extranjeras que lo realizan.

Ante esta realidad de localización espacial es evidente que no puede existir un concepto de mercado interno interamericano, salvo para pocas mercancías; es lógico, pues, que sólo artificialmente se logre sobreponer un 10 por 100 de tráfico interior entre los Estados iberoamericanos, en relación a su total comercio con el resto del mundo.

Y este 90 por 100 de tráfico exterior y ajeno a los espacios iberoamericanos se realiza tan sólo por contados puertos y zonas y para un reducido número y clase de mercancías. El resto no está directamente en relación con el exterior. Ciento que las 53 ciudades suman un quinto de la población total de Iberoamérica y a su actividad le corresponde un mucho mayor porcentaje de Renta Nacional, pero también es cierto que del 80 por 100 restante de la población gran parte no percibe o no tiene influencia o contacto con el exterior.

Esta gran concentración de densidades de población es el doble resultado de unas muy altas tasas netas vegetativas de crecimiento de la población, que el vasto campo no absorbe y que estos pasados años ha hecho incrementar fantásticamente la población urbana, con reducción de la proporción de población rural, si bien en cifras absolutas no llegue al incremento vegetativo del campo.

DILEMA Y REALIDAD DE "MERCADOS" EN IBEROAMERICA.

Estos fenómenos han planteado el dilema de la política económica: preferente exterior e interior.

La primera girando al entorno de las grandes concentraciones (industrialización); y la segunda acuciando una reforma agraria.

Es dilema, porque si la atención se orienta a la primera no queda capital para la segunda y viceversa.

En efecto, la tasa de formación de capital, en media, no es más que del 15-16 por 100 del producto nacional bruto, a todas luces insuficiente para una de las dos alternativas: la atención a esas concentraciones urbanas, casi aisladas de sus tierras circundantes, y la escasez de ahorro interior obliga a crecientes inversiones y remesas en monedas extranjeras, aumentando el endeudamiento por servicios financieros de intereses, provechos y aun retiradas de inversión, cada año más gravosos por la pequeñez del comercio exterior y su saldo insuficiente.

La disminución de actividad al entorno de las dasicoras o de las grandes ciudades, se comprobaría si existieran estadísticas sobre las intensidades de tráfico rutero, las cuales mostrarían altos índices hasta unos pocos kilómetros de cada urbe y descenso vertical inmediato, salvo algunas, muy pocas, rutas hacia los muy escasos y también muy distanciados puertos o de enlace entre vecinas grandes ciudades o zonas densas.

Esta exposición, aunque sintética de la estructura espacial de la población era necesaria para comprender la economía exterior.

En efecto, sintetizando: a) la población de IBA crece hoy a una tasa acumulativa del 2,8 por 100 anual, pero la población rural —a causa del éxodo rural hacia las dasicoras y centros urbanos en las propias areocoras y parte móvil de las anacoras— solamente crece a la tasa de 1,5 por 100⁶, mientras que la población urbana, especialmente concentrada en las dasicoras, alcanza la extraordinaria tasa media del 4,6 por 100 anual⁷.

b) La población agraria no disminuye en magnitud absoluta, pero sí proporcionalmente con la total.

En 1960 han llegado a menos del 50 por 100 de población rural: México, 49; Venezuela, 38; y Chile, 36; y conservan altos porcentajes, Costa Rica, 70; Ecuador y Paraguay, 65; y de 55 a 59, Brasil, Perú, Nicaragua y Panamá. No ahondamos aquí en el límite calificativo de "población rural", que creemos excesivamente bajo para las condiciones de IBA.

En conjunto, la población activa agraria ha invertido su proporción sobre la total población activa:

	1950 %	1960 %
Población agraria	53,2	47,0
Población no agraria	46,8	53,0
	100,0	100,0

Igualmente, la mano de obra agraria sobre la total población activa de 1950 a 1960 ha disminuido su proporción del 59 al 47 por 100, en media para IBA, con las consiguientes desviaciones.

c) Frente a dichas sintéticas estructuras y ritmos de población, la riqueza anualmente disponible, expresada en ingreso real, ha disminuido su ritmo de crecimiento y, pues el de la población es acelerado, muestra ya el déficit por cabeza.

DISMINUCION DEL PRODUCTO NACIONAL BRUTO EN IBA (sin Cuba)

PERIODOS	Incrementos anuales	
	Total	Por cabeza
1950-55	+ 4,8	1,9
55-60	+ 4,3	1,4
1960	+ 3,8	1,9
60-63	+ 3,5	0,6
62-63	+ 2,2	— 0,8

FUENTE: Estudio económico de la América Latina. CEPAL, 1963; cap. 1, p. 6.

En la realidad, América Central ya había accusado un descenso de renta/cabeza del —0,5 por 100 y México mostraba una economía prácticamente estacionaria con sólo el +0,5 por 100 de incremento anual de renta/cabeza.

d) Esos tan débiles y descendentes índices "medios" quieren decir que en la realidad millones de pobladores de Iberoamérica descienden anualmente de nivel de vida.

En efecto, incluso en las dasicoras, solamente una parte de la población incrementa su renta personal, porque en ellas y en sus grandes ciudades, a causa de la velocidad de inmigración rural, por cada puesto de trabajo disponible, hay una oferta cuatro veces mayor; y en el propio campo es evidente que tampoco hay puestos de trabajo, puesto que emigran. Juan Elizaga, del Centro Latinoamericano de Demografía, en su ponencia al Congreso Mundial de Población, en Belgrado, estima que si bien la renta/cabeza media de IBA es de 320 dólares, en países de más alta renta media, como México y Venezuela, el 55 y 45 por 100 respectivamente de su población no llega a una renta de 150 por 100, tipo que juzga es la media de renta/cabeza para la mitad de la población del continente iberoamericano; es decir, para más de 100 millones de habitantes, o sea, los dos tercios de la población que hemos estimado en Areocoras y Anacoras.

e) Aunque rehuyamos en general de comparaciones internacionales, aquí es significativo observar que el crecimiento medio de las exportaciones mundiales fue del 5,1 y 9 por 100 anual para los países llamados desarrollados para 1961-62 y 1962-63, mientras que solamente alcanzó al 3,8 y 6,6 por 100 para Iberoamérica, siendo así que las medias de los llamados subdesarrollados (es decir, países con infraestructura de difícil o costosa valorización) fueron 4,7 y 8,7 anual⁸.

LA DIVERSIDAD DE TIPOS DE ECONOMIA REFLEJADA EN EL PRODUCTO SOCIAL.

La estructura por sectores del Producto Social nos sintetiza la clase de economía de un espacio. La CEPAL ha prestado mucha atención a su elaboración; pero hasta el presente no ha

(6) Más de 1,5 por 100, Centroamérica, Paraguay, Ecuador, Brasil; igual, México; menos, Venezuela y Chile, de entre los datos disponibles.

(7) Así, p. e., en Venezuela, al 6,3; en Brasil, 5,2; más de 4 en Nicaragua, México, Ecuador, Panamá, Costa Rica (resp. 4,9, 4,7, 4,6, 4,1 y 4); y menos de 4 en Chile, Perú, Salvador y Paraguay (resp. 3,7, 3,5, 3,3, 2,8). FUENTE: Estudio económico de la América Latina, CEPAL, 1963; Cap. 1, p. 6.

publicado más que estimaciones por países y total de IBA. Reconocemos lo difícil de las estimaciones por espacios dentro de las fronteras estatales; pero nos darían una luz, hoy atisbada, pero no puesta de manifiesto.

Examinemos, pues, los datos disponibles y publicados de renta nacional total de Iberoamérica y de algunos países⁹:

**SINTESIS ESTRUCTURAL DE LA RENTA NACIONAL DE IBEROAMERICA.
1950 y 1963.**

En % de los Totales Nacionales.

(Variación 1963 s/1950).

ESPACIOS	Sector Agrario y Pesca		Sector Industrial Minería y Construcción		Sector Servicios Traf. Com. Finz. Gob. Otros	
	1950	1963	1950	1963	1950	1963
IBEROAMERICA ..	24,6	(—)	21	27,7	(+)	31,5
Del total,						
Centroamérica	43,5	(—)	37,5	13,7	(+)	14,7
México	23,9	(—)	19,2	28,4	(+)	31,3
Colombia	39,8	(—)	33,8	21,0	(+)	24,9
Venezuela	8,4	(—)	7,3	40,5	(+)	41,6
Perú	26,2	(—)	21,5	24,0	(+)	30,9
Brasil	28,8	(—)	24,9	22,1	(+)	31,1
Argentina	18,6	(—)	16,7	35,1	(+)	37,1
Chile	14,4	(—)	9,4	28,1	(—)	27,5
Diferencias 1963 s/1950			— 3,6		+ 3,8	— 0,2

a) La primera sorpresa es observar las altas proporciones de renta por servicios; la media continental de IBA es altísima: 47,5 por 100 sobre la renta total. Esta proporción corresponde a una economía de tipo claramente urbano; pero sin soporte industrial, como lo indican los bajos porcentajes de renta industrial del cuadro.

De otra parte, unos tan altos porcentajes por servicios no suelen corresponderse con porcentajes de agricultura por encima de 20 por 100.

El único país cuyas cifras haría suponer una estructura urbano-industrial completa es Venezuela. Véase la esencial similitud con la estructura de renta del espacio español característico urbano-industrial:

% DE RENTA POR SECTORES

ESPACIOS	Agrario	Industrial	Servicios
Provincia de Barcelona	5	48	47
Venezuela	7	42	51

Por consiguiente, esa alta proporción de servicios sin suficiente proporción por industria (excepto Venezuela en su cifra, que no en realidad) significa una gran propensión a importar bienes de consumo duraderos y semi-duraderos (vehículos, cocinas, lavadoras, radios, televisores, etc.), lo cual requiere, por lo tanto, fuentes de divisas adecuadas para no presionar las cotizaciones a su depreciación.

(8) CEPAL, Estudio económico de la América Latina, 1963; cap. 3, p. 3.

(9) CEPAL, Estudio económico de la América Latina, 1963; cap. 17, p. 30.

Esta alta proporción de renta por servicios significa, además, que la renta nacional de Iberoamérica está enormemente determinada por las dasicoras, es decir, por el 2 por 100 de la extensión y el tercio de su población.

b) Los porcentajes de renta industrial (incluida minería y construcción) son modestos e indican que el ahorro halla en los servicios más aliciente que en la industria propiamente tal. Sin embargo, el patente crecimiento del sector (con sólo la excepción de Chile) implica la importación de bienes de equipo como nueva manifestación de la relación exterior.

La comparación con los porcentajes del sector agrario tiende a calificar la región con el tipo agro-industrial, si los porcentajes por servicios no fueran tan altos.

La equiparación de porcentajes entre el sector agrario y el industrial acaece solamente para el Brasil (con espacios no uniformes); y son comparables con las 10 provincias españolas de este tipo.

TIPO AGRO-INDUSTRIAL.

Equiparación de Renta Agraria/Industrial.

ESPACIOS	Agrario	Industrial	Servicios
Diez provincias españolas	32	28	40
Brasil	25	31	44

Pero tal equiparación no acaece ni en el total de IBA, ni en los países del cuadro.

c) La segunda gran sorpresa es la baja renta proporcional agraria: solamente el 21 por 100 para una región que tiene más del 50 por 100 de población rural —y, en algunos países, más del 60 por 100; porcentajes sobre un límite muy bajo de magnitud de municipios o entidades de población, porque de ser más elevados, y en consecuencia con la real vida rural, con un límite rural a poblaciones por lo menos de 20.000 habitantes—, los porcentajes sobrepasarían el 60 y hasta más del 80 por 100 en algunos países.

Observemos también que la renta agraria tiene dos componentes bien diferenciados en IBA: la producción para el consumo interior y las plantaciones de exportación. Es posible que la estructura para esos años esté influenciada por la baja de precios en los mercados de los países de demanda agraria de productos iberoamericanos.

De todos modos, esta baja proporción de renta agraria confirma su muy baja productividad y la baja renta/cabeza, inferior a 150 dólares año de, digamos, más de los dos tercios (unos 140 millones) de los habitantes de la región.

Estos porcentajes indican que, de una parte, la región ha de importar alimentos, puesto que una parte importante (en valor) de la producción agraria no son alimentos de demanda *in situ* o en los propios países, sino de demanda exterior.

d) Notemos ahora que si bien la proporción total media de renta por servicios permanece invariable, la disminución media de los porcentajes de renta agraria es prácticamente la misma que el aumento medio de proporciones de renta industrial ($-3,6$; $+3,8$); y puesto que los índices de incremento de la producción y renta agrarias no tienen tendencia a sensible incremento, la deducción es que el abandono del campo ha suscitado, en similar proporción, un aumento de renta industrial. Por fin, esta similitud indica que la ocupación en la industria ha de haberse efectuado con proporciones todavía elevadas de trabajo/capital, es decir, sin que sea sensible un incremento de productividad en las nuevas industrias; porque los bajos salarios relativos, a causa de la excesiva oferta de mano de obra, no permiten muchas industrias de mayor y alta relación trabajo-capital.