

INTEGRACION ANDINA: DIMENSIONAMIENTO DEL MERCADO
SUBREGIONAL Y DISTRIBUCION DE INGRESOS

Por: César Peñaranda C.

Serie: Documentos de Trabajo

Febrero, 1976

N° 29



INTEGRACION ANDINA: DIMENSIONAMIENTO DEL MERCADO SUBREGIONAL Y

DISTRIBUCION DE INGRESOS *

CESAR PEÑARANDA C. **

I. INTRODUCCION

Para poder alcanzar los objetivos que se ha propuesto el Acuerdo de Integración Subregional, como son el promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros dentro de una distribución equitativa de los beneficios derivados de la integración y con la finalidad de procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la Subregión, se ha considerado, entre otros, un mecanismo fundamental: la programación conjunta del desarrollo industrial.

..//

-
- * Deseo expresar mi agradecimiento al economista Sr. Adolfo López, Funcionario Local de la Junta del Acuerdo de Cartagena, por su valiosa colaboración en la preparación de los cuadros que se presentan. Así mismo, deseo agradecer al Sr. Ricardo Soifer por sus comentarios y a los Sres. Adolfo Figueroa y Julio Paz por las mejoras de fondo y forma que contenga esta versión del trabajo. Naturalmente, las deficiencias que aparezcan en él, así como los juicios emitidos, son de mi estricta responsabilidad.
- ** Profesor Asociado del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Economista, Funcionario Internacional de la Junta del Acuerdo de Cartagena. Las opiniones que se expresan en este trabajo tienen un carácter estrictamente personal, y no comprometen en absoluto a la institución a la que pertenece.

La programación industrial, que distingue particularmente al Grupo Andino (GRAN) de otras experiencias de integración económica, puede abordarse a través de dos instrumentos: a) los programas sectoriales de desarrollo industrial (PSDI) y, b) los programas de racionalización. Para efecto de los PSDI, la Comisión del Acuerdo de Cartagena por Decisión No. 25 ^{1/} aprobó la nómina de productos que serían reservados para ser programados antes del 31 de diciembre de 1975 ^{2/}; esta nómina cubre aproximadamente un tercio del universo arancelario y por supuesto comprende los sub-sectores industriales más importantes y dinámicos y en donde la actividad subregional es incipiente o inexistente. En lo que se refiere a los programas de racionalización, se aplicarían a las industrias existentes en el área andina cuyos productos no sean incorporados en PSDI.

La concreción de algunos de los propósitos directos de este mecanismo, como son la expansión, especialización y diversificación de la producción industrial y el aprovechamiento de economías

..//

1/ Los acuerdos que se toman en la Comisión, órgano máximo del Acuerdo de Cartagena, constituyen Decisión y son posteriormente incorporados en las legislaciones nacionales.

2/ Los productos reservados para programación industrial corresponden a las siguientes industrias: metalmecánica, petroquímica, automotriz, electrónica y telecomunicaciones, fertilizantes, química, farmoquímica, colorantes, y pigmentos, vidrio y cerámica, pesticidas, pulpa y papel, siderurgia, metalurgia, construcción naval, maquinaria textil y maquinaria para la industria gráfica y óptica. Cabe mencionar que la programación no está limitada a los productos reservados según la Decisión 25, por cuanto pueden programarse productos no reservados, ni al plazo de reserva ya que pueden adoptarse nuevos PSDI en cualquier tiempo (Art. 48 del Acuerdo).

de escala, depende en gran medida, especialmente para los PSDI, del tamaño y la composición del mercado andino. Es claro que la producción subregional de aquellos bienes industriales con clara ventaja comparativa se puede orientar en gran proporción hacia su exportación a zonas extrasubregionales ^{1/}, por lo que se podría argumentar que la relevancia del mercado ampliado interno es secundaria; sin embargo, y teniendo presente que la integración a este respecto pretende principalmente sustituir eficientemente importaciones, es importante anotar que aún con perspectivas de exportación a terceros mercados es imprescindible contar con una suficiente base de sustentación, la cual la debería dar el mercado subregional, que permita el inicio eficiente de producción, es decir, a niveles competitivos internacionales.

Frente a esta exigencia y al propósito explícito de establecer una industria generadora de bienes "modernos", fundamentalmente a través de los PSDI, cabe preguntarse con qué mercado cuenta actualmente la subregión y qué desarrollo debe esperarse del mismo para que sea consistente con este patrón industrial.

El mercado andino, en cuanto a su población expresada en términos globales y meramente cuantitativos, podría ser considerado adecuado para los efectos de las medidas anteriormente anotadas. Son

..//

^{1/} Por ejemplo aquellos cuya tecnología de producción es intensiva en el uso de mano de obra.

más de 70 millones de personas que ubican al área, dentro del ámbito latinoamericano, inmediatamente después de Brasil; más aún, se tiene varias ciudades que fácilmente pasan el millón de habitantes, e incluso otras que bordean los tres millones, lo que aparentemente se presenta como un cuadro satisfactorio ^{1/}. Sin embargo, cuando intentamos calificar esta población desde el punto de vista de su poder adquisitivo, o capacidad de demanda, nos encontramos con que actualmente no representa realmente un mercado efectivo para el desarrollo eficiente de la industria de bienes "no tradicionales", por cuanto son economías que simultáneamente presentan bajos niveles de ingreso y marcada asimetría en la distribución de los mismos, que en definitiva significa la exclusión del mercado de estos bienes de por lo menos el 80% de la población, como veremos más adelante. La conformación de un mercado que sustente y estimule esta actividad industrial debería constituirse, por lo tanto, en un aspecto prioritario para los países andinos.

Este objetivo podría, sin embargo, distorsionar en alguna medida otros tan o más prioritarios para estos países, como la redistribución del ingreso y la tendencia hacia el pleno empleo. El primero por cuanto quizás el grueso de los productos reservados para PSDI exijan una concentración mayor del ingreso, si la elasticidad-gasto pa

..//

^{1/} Según R. Ffrench-Davis los países miembros del Acuerdo de Cartagena "sumados alcanzan una magnitud respetable dentro del marco latinoamericano"; manifiesta luego que "Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú unidos representan un mercado tan amplio como el argentino. Luego de incluir a Venezuela, su dimensión es cercana a la de Brasil, o a la de México". Ver R. Ffrench-Davis (3), Pag. 10.

ra estos productos es alta a mayores niveles de ingreso. El segundo en razón de que en promedio estas industrias son intensivas en el uso del factor capital.

La finalidad del presente trabajo es, precisamente, analizar el dimensionamiento del mercado subregional en su relación con la distribución de ingresos. Básicamente nos abocamos al análisis del nivel y estructura del gasto de consumo privado de las principales ciudades urbanas del área (Sección III) y a la descripción de la determinante fundamental de esta variable, la distribución de ingresos (Sección IV). El tratamiento de ambos aspectos nos permitirá precisar la extensión actual del mercado y los "grupos" de donde vendrá la demanda inicial que soporte la integración andina, e ingresar al planteamiento de alternativas de política económica para la adecuación del mercado andino al esquema industrial diseñado a través de los PSDI. La Sección II presenta algunos indicadores demográficos y la Sección V recoge las conclusiones que emanan de este estudio.

II. CARACTERISTICAS DEMOGRAFICAS*

Al año 1972 la población subregional era de aproximadamente 69 millones de habitantes, distribuída por países de la siguiente forma: Bolivia 7.5%, Colombia 32.6%, Chile 14.6%, Ecuador 9.6%, Pe
..//

* La información estadística en esta sección se ha tomado del documento "Grupo Andino: Algunos Indicadores socio-económicos" elaborado por la Junta del Acuerdo de Cartagena (7).

rú 19.6% y Venezuela 16.1% (Ver Cuadro 1).

De esta población el 62% está ubicada en zonas urbanas y el 38% en zonas rurales. Los países andinos con mayor población rural son precisamente aquellos calificados como de menor desarrollo relativo, Bolivia y Ecuador, con 63 y 57% respectivamente; Colombia y Perú tienen un porcentaje similar, 38 y 40% respectivamente, mientras Chile con 29% y Venezuela con 24% son los países del área con menor porcentaje de población rural (Ver Cuadro 1).

La tasa promedio anual de crecimiento de la población subregional ha sido considerablemente alta, 3.1% para el período 1968-1972, estimándose que se mantendrá a ese mismo ritmo durante por lo menos la década presente, lo que le permitirá llegar en términos absolutos a cerca de 90 millones de habitantes en 1980. La mayor incidencia en ella está dada por el crecimiento de la población urbana, que para el período en mención fue de 4.5%, dado que la correspondiente a las zonas rurales fue significativamente menor, 1%.

Si analizamos la estructura por edades de la población subregional, encontramos que el 45% de ella corresponde al grupo entre 0 y 14 años de edad y que un 5% está por encima de los 60 años, lo que indica que por lo menos un 50% de la población andina puede ser considerada como económicamente inactiva. En realidad, este por

CUADRO 1

GRUPO ANDINO

POBLACION TOTAL Y POBLACION ECONOMICAMENTE
ACTIVA

(Miles de habitantes)

PAIS	POBLACION TOTAL						PEA			
	1968			1972			1968		1972	
	Total	U	R	Total	U	R	Total	%	Total	%
BOLIVIA	4,681	1,601 (34)	3,080 (66)	5,195	1,907 (37)	3,288 (63)	1,576	34	1,714	33
COLOMBIA	19,830	11,494 (58)	8,346 (42)	22,491	14,021 (62)	8,479 (38)	6,128	31	6,972	31
CHILE	9,297	6,434 (69)	2,863 (31)	10,088	7,203 (71)	2,885 (29)	3,065	33	3,430	34
ECUADOR	5,776	2,324 (40)	3,452 (60)	6,598	2,841 (43)	3,757 (57)	1,819	32	2,111	32
PERU	12,037	6,655 (55)	5,322 (45)	13,568	8,087 (60)	5,481 (40)	4,009	33	4,613	34
VENEZUELA	9,622	7,188 (75)	2,434 (25)	11,150	8,474 (76)	2,676 (24)	2,763	29	3,122	28
GRUPO ANDINO	61,243	35,695 (58)	25,558 (42)	69,090	42,490 (62)	26,600 (38)	19,360	32	21,962	32
OTROS PAISES										
ARGENTINA				25,106	(74)	(26)				38
BRASIL				100,770	(51)	(49)				33
MEXICO				54,343	(66)	(34)				32
USA				208,837	(74)	(26)				39
JAPON				106,960	(68)	(32)				48

NOTA: U = Significa población urbana - R = Significa población rural
 % = Significa PEA como porcentaje de la población total
 Las cifras en paréntesis indican porcentajes respecto del total

FUENTE: Junta del Acuerdo de Cartagena (7)
 United Nations (14)

centaje es mayor por existir personas que estando en capacidad de tra bajar no están dispuestos a hacerlo ^{1/}, además de aquellos con incapa cidad permanente.

La proporción de la población subregional considerada, al ternativamente, como económicamente activa fue en promedio para el año 1972 de 32% ^{2/}, porcentaje bajo e inferior al que presentan países como Argentina, 38%, USA, 39% y Japón, 48% (Ver Cuadro 1).

III. NIVEL Y ESTRUCTURA DEL GASTO DE CONSUMO PRIVADO

El nivel de ingreso real per-cápita del GRAN es propio de economías calificadas como "subdesarrolladas"; al año 1972 apenas alcanza los 563 US dólares anuales, muy inferior por supuesto al de países altamente industrializados como Estados Unidos de Norteamérica y Japón, que presentan niveles mayores en 9 y 4 veces, respectivamente, al correspondiente a la Subregión. La comparación es aún desfavo rable cuando se consideran los países de América Latina llamados gran des, tales como Argentina y México: este último por ejemplo la supera en un 33%, porcentaje que debe ser bastante más alto es el caso de Ar ..//

1/ Tal puede ser el caso de colegiales o estudiantes universitarios.

2/ Como población económicamente activa se consideraría a aquella de 15 años y más que esté empleada o desempleada, siempre que en este últi mo caso se encuentre en busca de trabajo o dispuesto a trabajar en forma inmediata.

gentina ^{1/} (Ver Cuadro 2).

Al interior del GRAN hay, por supuesto, grandes disparidades de ingreso per-cápita como la que se da entre Venezuela y Bolivia, con una relación de casi 4:1; por lo demás, con excepción de Venezuela y Chile, los demás países están por debajo del promedio andino (Ver Cuadro 2).

Un porcentaje bastante alto de este ingreso real per-cápita, estimado en 80%, es dedicado al consumo privado que en promedio para el área no alcanza los US\$ 450 anuales en 1972, nivel marcadamente inferior a aquel que presentan nuevamente países como USA y Japón y menor en 22% de aquel alcanzado por México (Ver Cuadro 2).

Estos dos indicadores globales sugieren que el GRAN actualmente dista mucho de ser un mercado lo suficientemente grande, en términos de demanda efectiva (consumo real), para permitir un desarrollo industrial altamente eficiente. Sin embargo, para ser mucho más riguroso y para determinar con mayor precisión de qué mercado estamos tratando, es necesario analizar con detalle estas variables ; es decir, establecer cuando menos cuál es la distribución familiar o personal del ingreso y cuál es el nivel y la estructura correspondien

..//

^{1/} Tomando como indicador el producto interno bruto per-cápita, Argentina dobla el nivel correspondiente al GRAN. Ver R. Ffrench-Davis (3), Pag. 11.

CUADRO 2

GRUPO ANDINO

INGRESO NACIONAL Y CONSUMO PRIVADO PER-CAPITA

(En US dólares de 1968)*

PAISES	INGRESO NACIONAL		CONSUMO PRIVADO		CP/IN	
	1968	1972	1968	1972	1968	1972
BOLIVIA	207	257	184	204	89	79
COLOMBIA	426	465	334	386	78	83
CHILE	599	771	549	618	92	80
ECUADOR	307	363	250	275	81	76
PERU	442	524	388	441	88	84
VENEZUELA	828	903	552	598	67	66
GRUPO ANDINO	491	563	393	442	80	79
OTROS PAISES**						
U.S.A.		4,981		3,497		70
JAPON		2,439		1,454		60
MEXICO		747		570		76

NOTA: CP/IN significa consumo privado per-cápita como porcentaje del ingreso nacional per-cápita.

* Para expresar las cifras en dólares se utilizaron los tipos de cambio de paridad según la Alternativa N° 1 presentada por la Junta del Acuerdo de Cartagena en el documento (7).

** En US dólares corrientes.

FUENTE: Junta del Acuerdo de Cartagena (7); Anexo B-11 y Cuadro NV-3 United Nations (14)

te del gasto según diferentes estratos de ingreso, en cada uno de los países andinos ^{1/}.

Niveles bajos de ingreso y desigual distribución de los mismos determinan, entre otros aspectos, los niveles y la estructura del gasto privado: por lo tanto, a ello nos referimos en la Sección siguiente cuando intentemos identificar algunos de los elementos fundamentales que inciden en la conformación y significación del mercado subregional. Por ahora, nos abocaremos al análisis del segundo aspecto: el gasto de consumo privado.^{2/}

..//

1/ El enfoque puede ser complementado con un análisis de propensiones y elasticidades de querer precisar el comportamiento de los agentes con mayor exactitud. Sin embargo, para los propósitos del presente artículo no es necesario detenernos en ello. Un estudio bastante completo sobre el tema y referente a cuatro ciudades del GRAN puede encontrarse en Howard Howe y Philip Musgrove (11 y 12).

2/ En lo que sigue de esta Sección trabajaremos con base en la información estadística disponible para las ciudades capitales, y algunas otras principales ciudades urbanas, de cinco países andinos: Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela. Creemos que las conclusiones que emanen del análisis pueden ser extensivas a la ciudad capital y otras principales de Bolivia; asimismo, ellas serían indicativas de una realidad más difícil aún a nivel nacional si se tiene en cuenta que en las ciudades rurales los niveles de ingreso y gasto deben ser de subsistencia, por lo menos para el grueso de dichas poblaciones. La información que se utiliza es resultado del estudio sobre Patrones de Consumo e Ingresos realizado por el Programa de Estudios Conjuntos sobre Integración Económica Latinoamericana (ECIEL) Ver Philip Musgrove (9). Una explicación detallada sobre la metodología del mismo puede encontrarse, adicionalmente, en Howard Howe y Philip Musgrove (10).

El gasto total per-cápita de las ciudades capitales de Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela (Ver Cuadro 3) es por lo menos una vez y media el correspondiente a nivel nacional ^{1/}, comparándose satisfactoriamente con el promedio a nivel país de México en el año 1972 aunque significativamente menor al que presentó USA y Japón para el mismo año; visto por cuartiles de la distribución de ingreso está asimismo, con excepción del primer cuartil para el caso de las cinco ciudades consideradas, igual o por encima del promedio a nivel país, lo que indica que los niveles del gasto ya sea global o por cuartiles de la distribución del ingreso del resto del país deben ser, en general, considerablemente más bajos que los de la ciudad capital para obtener el promedio que se da a nivel país.

Justamente, si observamos el Cuadro 4. apreciamos que los niveles de gasto de las ciudades no capitales de Colombia, Ecuador y Venezuela son inferiores al correspondiente a la capital y en algunas, tales como Medellín y Maracaibo, sustancialmente menores. Por lo demás, es a partir del tercero y aún cuarto cuartil que en estas ciudades se alcanzan niveles de gasto por encima del promedio nacional.

..//

^{1/} El gasto total per-cápita de las ciudades en análisis y el consumo privado a nivel nacional fueron obtenidos con base en diferente fuente y metodología, por lo que la comparación debe tomarse con cierta reserva. Al respecto es importante anotar, que estudios como el realizado por ECIEL podrían utilizarse para facilitar la estimación del consumo privado, que dentro del cálculo de Cuentas Nacionales se obtiene básicamente por diferencia.

CUADRO 3

BOGOTA, SANTIAGO, QUITO, LIMA Y CARACAS

GASTO TOTAL PER-CAPITA POR CUARTILES DE LA DISTRIBUCION DE INGRESO

(En US dólares de 1968; niveles anuales) *

CIUDAD \ CUARTILES	CUARTILES					
	PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO	GLOBAL	GC/CP
BOGOTA	222	339	462	1,142	556	1.7
SANTIAGO	378	528	668	1,518	780	1.4
QUITO	147	234	415	1,000	475	1.9
LIMA	343	437	586	1,151	644	1.7
CARACAS	498	705	1,030	1,891	1,065	1.9

NOTA : GC/CP significa gasto total per-cápita de la ciudad capital respecto del consumo privado per-cápita del país.

* Para expresar las cifras en dólares se utilizaron los Tipos de Cambio de Paridad del Gasto Interno según la Alternativa N° 1 presentada por la Junta del Acuerdo de Cartagena en el documento (6).

FUENTE: Philip Musgrove (9)
The Brookings Institution (13); Part VII, Table 3
Arturo Meyer (8); pág. 179.

CUADRO 4

COLOMBIA, ECUADOR, VENEZUELA

GASTO TOTAL PER-CAPITA POR CUARTILES DE LA DISTRIBUCION DE INGRESO

(En US dólares de 1968; niveles anuales) *

CIUDAD	CUARTILES					GLOBAL	GC/CP
	PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO			
COLOMBIA							
Bogotá	222	339	462	1,142	556	1.7	
Barranquilla	222	276	453	803	425	1.3	
Cali	176	254	380	910	447	1.3	
Medellín	154	224	283	789	371	1.1	
Total	<u>195</u>	<u>276</u>	<u>382</u>	<u>985</u>	<u>474</u>	<u>1.4</u>	
ECUADOR							
Quito	147	234	415	1,000	475	1.9	
Guayaquil	149	235	349	914	433	1.7	
Total	<u>147</u>	<u>235</u>	<u>372</u>	<u>952</u>	<u>450</u>	<u>1.8</u>	
VENEZUELA							
Caracas	498	705	1,030	1,891	1,065	1.9	
Maracaibo	298	343	424	786	471	.9	
Total	<u>374</u>	<u>599</u>	<u>794</u>	<u>1,720</u>	<u>892</u>	<u>1.6</u>	

NOTA : GC/CP significa gasto total per-cápita de las ciudades respecto del consumo privado per-cápita del país.

Total se refiere al promedio de las ciudades consideradas

* Para expresar cifras en dólares se utilizaron los Tipos de Cambio de Paridad del Gasto Interno según la Alternativa N° 1 presentada por la Junta del Acuerdo de Cartagena en el documento (7)

FUENTE : Philip Musgrove (9)

Estas cifras conducen a resaltar la importancia de las ciudades capitales como mercado efectivo y por lo tanto orientadoras de la producción en cuanto a su tipo y cantidad; por otro lado, hacen más evidente la necesidad de mejorar sustancialmente la situación de las ciudades no capitales a efectos de incorporarlas como mercado realmente significativo.

Al interior de cada ciudad capital las diferencias en niveles de gasto son marcadas, encontrándose una desproporción de 3.5-4:1 entre el cuarto y el primer cuartil, si se considera Santiago, Lima y Caracas, de 5:1 si se toma Bogotá y una mucho mayor todavía, de casi 7:1, en el caso de Quito; los niveles del extremo superior propios de países de industria desarrollada mientras los del extremo inferior, con gastos entre 12 y 42 US\$ mensuales, típicos de economías incipientes ^{1/}. Esta gran disparidad de niveles de gasto resta importancia al mercado de las ciudades capitales, por cuanto un alto porcentaje de su población tiene gastos propios de consumo de subsistencia ^{2/}; de otro lado, aquel rol orientador atribuido a estas ciudades en cuanto a la composición y nivel de la oferta, se concentra a lo sumo en la población correspondiente a los dos cuartiles más

..//

-
- 1/ La desproporción anotada se da igualmente en las otras ciudades urbanas consideradas (Ver Cuadro 4).
- 2/ En conjunto, el 47% de la población de estas ciudades tiene ingresos menores que el necesario para atender un consumo de subsistencia (Ver Cuadro 17 y 18). En la Sección IV definimos un nivel de ingreso-gasto de subsistencia del orden de los 400 dólares anuales.

altos de la distribución de ingreso, es decir, la gama de productos manufacturados "modernos" va dirigida fundamentalmente a satisfacer los requerimientos de estos grupos, por lo que los mismos son producidos mayormente en pequeña escala y altos costos.

Precisamente, para conocer frente a los niveles de gasto cuáles son las categorías de bienes y servicios que absorben la mayor o menor proporción, es necesario analizar la estructura del gasto de consumo privado familiar. La composición del gasto para las cinco ciudades capitales en análisis muestra que un alto porcentaje es dedicado a satisfacer necesidades primarias - alimentación, vivienda y vestido - y servicios básicos - salud y educación -; de estas ciudades andinas Bogotá y Quito presentan para los rubros en mención el mayor porcentaje, 80%, seguido de Santiago, Lima y Caracas con alrededor de 70% (Ver Cuadro 5).

Vista esta estructura del gasto según cuartiles de la distribución de ingresos encontramos, al igual que en el caso de los niveles y como era de esperar, marcada diferencia entre la proporción que los cuartiles extremos dedican al consumo de las categorías de gasto anteriormente mencionadas. Así, en el caso de Bogotá los dos grupos más bajos asignan el 89% a esos rubros, en Quito el porcentaje es de 89 y 83% para el primer y segundo cuartil respectivamente, mientras que en Santiago, Lima y Caracas el porcentaje para el cuartil inferior es de alrededor del 80%; en el extremo opues

CUADRO 5

BOGOTA, SANTIAGO, QUITO, LIMA Y CARACAS

ESTRUCTURA DEL GASTO DE CONSUMO PRIVADO FAMILIAR

(porcentajes)

CATEGORIA DEL GASTO	BOGOTA	SANTIAGO	QUITO	LIMA	CARACAS
PRIMARIOS	<u>71.9</u>	<u>67.8</u>	<u>75.3</u>	<u>64.3</u>	<u>60.8</u>
Alimentos y bebidas (1)	38.7	31.6	33.3	32.4	27.5
Vivienda (2)	24.6	24.4	32.6	23.5	26.6
Vestido y calzado	8.6	11.8	9.4	8.4	6.7
SERVICIOS BASICOS	<u>8.4</u>	<u>2.6</u>	<u>4.6</u>	<u>4.4</u>	<u>10.0</u>
Asistencia médica	2.5	1.5	2.9	2.2	5.5
Educación	5.9	1.1	1.7	2.2	4.5
SECUNDARIOS	<u>11.7</u>	<u>14.0</u>	<u>8.4</u>	<u>28.6</u>	<u>15.1</u>
Bienes durables (3)	3.2	5.5	3.7	7.9	1.8
Mantenimiento del hogar	8.5	8.5	4.7	20.7	13.3
- Bienes	1.5	1.2	1.4	1.6	1.5
- Servicios	2.1	2.8	1.8	2.7	3.5
Transporte y Comunic. (4)	4.9	4.5	1.5	16.4	8.3
GENERALES	<u>8.0</u>	<u>15.6</u>	<u>11.7</u>	<u>2.7</u>	<u>14.1</u>
Recreación (diversiones y lectura)	2.7	3.5	1.8	2.9	3.9
Tabaco, cuidado personal, reuniones	2.1	4.1	2.8	4.2	3.3
Impuestos	1.2	1.8	0.5	0.7	1.1
Seguros	0.4	0.0	0.1	1.4	0.4
Otros gastos	2.5	5.1	6.5	2.5	1.6
ERROR DE REDONDEO	-0.9	0.1	0.4	0.9	3.8
GASTO TOTAL	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
GASTO TOTAL PER-CAPITA (5)	556	780	475	644	1,065

(1) Incluye bebidas alcohólicas y comidas fuera de la casa

(2) Incluye alquileres imputados por el uso de vivienda propia. Excluye pagos por compra de vivienda.

(3) Excluye muebles y compra de automóviles

(4) Incluye compra de vehículos

(5) En US\$ a tipo de cambio de paridad de 1968; niveles anuales

FUENTE: Philip Musgrove (8)

The Brookings Institution (13); Part VII, Table 2

Arturo Meyer (7); pág. 178

to, los cuartiles altos, la proporción es inferior al promedio que presentan cada una de estas ciudades, encontrándose porcentajes marcadamente bajos como el correspondiente al cuartil más alto de Santiago y Lima, 66 y 65% respectivamente (Ver Cuadros 6, 7, 8, 9 y 10).

Este análisis por cuartiles de la distribución de ingreso debe ser calificado en cuanto a lo que significa, para los cuartiles extremos, el gasto en rubros primarios y de servicios básicos. Es decir, para las familias de bajo nivel de gasto la canasta correspondiente debe ser inferior o a lo sumo igual a la mínima necesaria, a pesar del alto porcentaje de gasto que dedican a la misma; en cambio, para las familias del cuartil más alto esa canasta debe rebasar ampliamente esos requisitos mínimos, tanto en calidad como cantidad.

La situación descrita se repite, quizás con mayor gravedad, para otras ciudades igualmente urbanas de estos países, tales como Barranquilla (83%), Cali (78%) y Medellín (79%) en Colombia, Guayaquil (78%) en Ecuador y, Maracaibo (72%) en Venezuela; es decir, se canalizan en promedio altos porcentajes del gasto a los rubros en mención. Por otra parte, los niveles de gasto total per-cápita para estas ciudades son, como se mencionó anteriormente, menores que los de las ciudades capital ^{1/} (Ver Cuadro 11).

..//

^{1/} Para precisar la estructura del gasto de consumo privado familiar por cuartiles de la distribución de ingresos de estas ciudades colombianas, ecuatorianas y venezolanas ver Philip Musgrove (9) y The Brookings Institution (13), Part V, tables 2 y 4.

CUADRO 6

BOGOTA

ESTRUCTURA DEL GASTO DE CONSUMO PRIVADO FAMILIAR POR
CUARTILES DE LA DISTRIBUCION DE INGRESOS

(porcentajes)

CATEGORIA DEL GASTO	CUARTILES			
	PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO
PRIMARIOS	<u>84.07</u>	<u>82.22</u>	<u>78.44</u>	<u>64.28</u>
Alimentos y bebidas	56.92	48.77	43.81	30.76
Vivienda	21.52	26.48	26.18	23.88
Vestido y calzado	5.63	6.97	8.45	9.64
SERVICIOS BASICOS	<u>4.85</u>	<u>7.16</u>	<u>6.30</u>	<u>10.22</u>
Asistencia médica	1.23	1.64	1.63	3.31
Educación	3.62	5.52	4.67	6.91
SECUNDARIOS	<u>6.66</u>	<u>5.79</u>	<u>8.77</u>	<u>15.66</u>
Bienes durables	1.01	0.98	2.81	4.38
Mantenimiento del hogar				
- Bienes	1.94	1.53	1.52	1.39
- Servicios	0.56	0.77	1.51	3.06
Transporte y Comunic.	3.15	2.51	2.93	6.83
GENERALES	<u>4.43</u>	<u>5.10</u>	<u>6.49</u>	<u>12.37</u>
Recreación (diversiones y lectura)	0.80	0.83	1.20	2.85
Tabaco, cuidado personal, reuniones	2.39	1.89	2.19	2.12
Impuestos	0.14	0.23	0.32	1.99
Seguros	0.00	0.10	0.12	0.62
Otros gastos	1.10	2.05	2.66	4.79
ERROR DE REDONDEO	-0.01	-0.27	0.00	-2.53
GASTO TOTAL	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
GASTO TOTAL PER-CAPITA *	222	339	462	1,142

* En US dólares a tipo de cambio de paridad de 1968, niveles anuales.

FUENTE: Philip Musgrove (9)
The Brookings Institution (13); Part VII, Table 4
Arturo Meyer (8); pág. 207.

CUADRO 7SANTIAGO

ESTRUCTURA DEL GASTO DE CONSUMO PRIVADO FAMILIAR POR
CUARTILES DE LA DISTRIBUCION DE INGRESOS
 (porcentajes)

CATEGORIA DEL GASTO	CUARTILES			
	PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO
PRIMARIOS	<u>77.46</u>	<u>70.16</u>	<u>70.57</u>	<u>63.42</u>
Alimentos y bebidas	45.62	38.79	34.64	24.40
Vivienda	21.84	20.12	23.73	26.87
Vestido y calzado	10.00	11.25	12.20	12.15
SERVICIOS BASICOS	<u>1.86</u>	<u>2.74</u>	<u>1.87</u>	<u>3.06</u>
Asistencia médica	1.50	2.19	1.14	1.45
Educación	0.36	0.55	0.73	1.61
SECUNDARIOS	<u>10.23</u>	<u>13.12</u>	<u>12.22</u>	<u>15.99</u>
Bienes durables	4.34	8.05	5.85	4.59
Mantenimiento del hogar				
- Bienes	1.61	1.29	1.35	1.02
- Servicios	0.66	0.63	1.44	4.74
Transporte y Comunic.	3.62	3.15	3.58	5.64
GENERALES	<u>10.41</u>	<u>13.90</u>	<u>15.33</u>	<u>17.51</u>
Recreación (diversiones y lectura)	1.29	2.06	1.98	1.50
Tabaco, cuidado personal, reuniones	3.82	4.53	4.39	3.91
Impuestos	0.96	1.45	1.86	2.13
Seguros	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros gastos	4.34	5.86	7.00	9.97
ERROR DE REDONDEO	0.04	0.08	0.09	0.02
GASTO TOTAL	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
GASTO TOTAL PER-CAPITA *	378	528	668	1,518

* En US dólares a tipo de cambio de paridad de 1968, niveles anuales.

FUENTE: Philip Musgrove (9)
 The Brookings Institution (13); Part VII, Table 4
 Arturo Meyer (8); pág. 207.

CUADRO 8QUITOESTRUCTURA DEL GASTO DE CONSUMO PRIVADO FAMILIAR PORCUARTILES DE LA DISTRIBUCION DE INGRESOS

(porcentajes)

CATEGORIA DEL GASTO	CUARTILES			
	PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO
PRIMARIOS	<u>85.76</u>	<u>76.75</u>	<u>76.54</u>	<u>73.37</u>
Alimentos y bebidas	58.75	46.97	39.55	25.18
Vivienda	18.14	18.97	25.83	39.73
Vestido y calzado	8.87	10.81	11.16	8.46
SERVICIOS BASICOS	<u>3.25</u>	<u>6.06</u>	<u>4.71</u>	<u>4.38</u>
Asistencia médica	2.56	4.83	2.96	2.42
Educación	0.69	1.23	1.75	1.96
SECUNDARIOS	<u>4.61</u>	<u>8.62</u>	<u>5.49</u>	<u>10.05</u>
Bienes durables	2.06	5.94	1.94	4.25
Mantenimiento del hogar				
- Bienes	2.17	1.67	1.39	1.31
- Servicios	0.27	0.74	1.19	2.39
Transporte y Comunic.	0.11	0.27	0.97	2.10
GENERALES	<u>6.13</u>	<u>8.37</u>	<u>13.04</u>	<u>11.50</u>
Recreación (diversiones y lecturas)	0.69	0.59	1.53	1.41
Tabaco, cuidado personal				
reuniones	2.08	3.00	3.70	2.54
Impuestos	0.00	0.09	0.23	0.69
Seguros	0.00	0.01	0.09	0.15
Otros gastos	3.36	4.68	7.49	6.71
ERROR DE REDONDEO	0.25	0.20	0.22	0.70
GASTO TOTAL	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
GASTO TOTAL PER-CAPITA *	147	234	415	1,000

* En US dólares a tipo de cambio de paridad de 1968, niveles anuales.

FUENTE: Philip Musgrove (9)
The Brookings Institution (13); Part VII, Table 4
Arturo Meyer (8); pág. 207.

CUADRO 9

LIMA

ESTRUCTURA DEL GASTO DE CONSUMO PRIVADO FAMILIAR POR

CUARTILES DE LA DISTRIBUCION DE INGRESOS

(porcentajes)

CATEGORIA DEL GASTO	CUARTILES			
	PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO
PRIMARIOS	<u>73.38</u>	<u>65.79</u>	<u>66.37</u>	<u>60.48</u>
Alimentos y bebidas	48.32	41.42	35.41	23.69
Vivienda	16.62	17.03	21.92	28.25
Vestido y calzado	8.44	7.34	9.04	8.54
SERVICIOS BASICOS	<u>4.07</u>	<u>4.11</u>	<u>3.89</u>	<u>4.75</u>
Asistencia médica	2.79	2.16	2.29	2.04
Educación	1.28	1.95	1.60	2.71
SECUNDARIOS	<u>14.02</u>	<u>23.22</u>	<u>25.08</u>	<u>35.79</u>
Bienes durables	6.47	9.82	7.45	7.69
Mantenimiento del hogar				
- Bienes	2.09	1.75	1.67	1.32
- Servicios	1.04	1.35	2.11	3.89
Transporte y comunic.	4.42	10.30	13.85	22.89
GENERALES	<u>9.36</u>	<u>9.73</u>	<u>12.27</u>	<u>13.04</u>
Recreación (diversiones y lectura)	0.98	1.14	1.83	2.18
Tabaco, cuidado personal				
reuniones	4.02	3.70	4.75	4.11
Impuestos	0.33	0.32	0.57	1.02
Seguros	1.00	1.12	1.39	1.68
Otros gastos	3.03	3.45	3.73	4.05
ERROR DE REDONDEO	-0.83	-2.85	-7.61	-14.06
GASTO TOTAL	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
GASTO TOTAL PER-CAPITA *	343	437	586	1,151

* En US dólares a tipo de cambio de paridad de 1968, niveles anuales.

FUENTE: Philip Musgrove (9)
The Brookings Institution (13); Part VII, Table 4
Arturo Meyer (8); pág. 207.

CUADRO 10

CARACAS

ESTRUCTURA DEL GASTO DE CONSUMO PRIVADO FAMILIAR POR

CUARTILES DE LA DISTRIBUCION DE INGRESOS

(porcentajes)

CATEGORIA DEL GASTO	CUARTILES			
	PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO
PRIMARIOS	<u>73.01</u>	<u>67.16</u>	<u>61.80</u>	<u>55.71</u>
Alimentos y bebidas	43.26	34.91	28.76	21.01
Vivienda	22.96	24.86	26.13	28.27
Vestido y calzado	6.79	7.39	6.91	6.43
SERVICIOS BASICOS	<u>4.84</u>	<u>8.27</u>	<u>9.61</u>	<u>11.51</u>
Asistencia médica	2.88	4.76	5.36	6.31
Educación	1.96	3.51	4.25	5.20
SECUNDARIOS	<u>11.38</u>	<u>13.89</u>	<u>16.90</u>	<u>15.51</u>
Bienes durables	0.81	2.15	1.71	1.95
Mantenimiento del hogar				
- Bienes	2.05	1.75	1.58	1.34
- Servicios	1.72	1.80	3.12	4.56
Transporte y comunic.	6.80	8.19	10.49	7.66
GENERALES	<u>9.40</u>	<u>8.76</u>	<u>9.92</u>	<u>11.43</u>
Recreación (diversiones y lectura)	2.59	2.52	2.84	3.60
Tabaco, cuidado personal				
reuniones	4.76	3.98	3.39	2.68
Impuestos	0.27	0.25	1.09	1.55
Seguros	0.08	0.10	0.29	0.55
Otros gastos	1.70	1.91	2.31	3.05
ERROR DE REDONDEO	1.37	1.92	1.77	5.84
GASTO TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0
GASTO TOTAL PER- CAPITA *	498	705	1,030	1,891

* En US dólares a tipo de cambio de paridad de 1968, niveles anuales.

FUENTE: Philip Musgrove (9)
The Brookings Institution (13); Part VII, Table 4
Arturo Meyer (8); pág. 207

CUADRO 11COLOMBIA, ECUADOR Y VENEZUELAESTRUCTURA DEL GASTO DE CONSUMO PRIVADO FAMILIAR

(porcentajes)

CATEGORIA DEL GASTO	COLOMBIA			ECUADOR	VENEZUELA
	Barranquilla	Cali	Medellín	Guayaquil	Maracaibo
PRIMARIOS	<u>74.85</u>	<u>72.67</u>	<u>72.50</u>	<u>73.91</u>	<u>68.36</u>
Alimentos y bebidas	49.58	46.48	43.42	39.88	45.91
Vivienda	18.42	18.94	23.65	27.05	18.29
Vestidos y calzados	6.85	7.25	5.43	6.98	4.16
SERVICIOS BASICOS	<u>7.99</u>	<u>4.96</u>	<u>6.77</u>	<u>4.29</u>	<u>3.78</u>
Asistencia médica	3.16	1.77	2.46	2.05	1.58
Educación	4.83	3.19	4.31	2.24	2.20
TOTAL	<u>82.84</u>	<u>77.63</u>	<u>79.27</u>	<u>78.20</u>	<u>72.14</u>

FUENTE: Philip Musgrove (9)
The Brookings Institution (13); Part V, Tablas 2 y 4.

El análisis del nivel y la estructura del gasto de consumo privado familiar muestra, en definitiva, que las familias con niveles significativos de gasto se encuentran prácticamente en el cuartil más alto de la distribución de ingreso urbano ^{1/}, y es a ese nivel donde recién se visualizan porcentajes relativamente altos del gasto asignados a categorías como bienes durables y transporte, rubros precisamente relacionados más directa e indirectamente a las industrias reservadas para programación industrial, tales como la metalmecánica, automotriz, petroquímica y electrónica.

La mayor concentración del gasto se da en rubros vinculados a industrias tradicionales como son la de manufactura de productos alimenticios, de bebidas, de fabricación de textiles y de calzado, de presencia generalizada en la Subregión y para las cuales se ha previsto, por la diferencia de eficiencia entre empresas así como por la dimensión del mercado andino, programas encaminados a racionalizar la producción a fin de permitir un flujo dinámico y continuo de comercio intrasubregional, además de afrontar en mejores condiciones tanto la competencia intrasubregional como la extrasubregional. Precisamente, en su mayoría estas industrias se encuentran en las listas de excepciones al programa de liberación y al arancel común de los países, en previsión de cualquier efecto negativo como resultado de un proceso de liberación puro y simple, o como medida promo-

..//

1/ Si observamos los Cuadros 17 y 18 apreciamos que un bajo porcentaje de la población de estas grandes ciudades alcanzan niveles de ingresos por encima de 1,500 dólares anuales, propios de economías más avanzadas.

cional para la asignación de recursos en estas ramas industriales.

Sin embargo, aún para intensificar la producción y el comercio intrasubregional de estos bienes primarios manufacturados, es necesario incrementar sustancialmente el nivel de gasto - ingreso - de las familias de los cuartiles inferiores de ingresos.

Es incuestionable que, por la presencia de fuertes economías de escala en las actividades industriales reservadas para pro-gramación industrial, el mercado ampliado facilita a los países andinos emprender un desarrollo industrial más eficiente del que logra - rían con base en los mercados nacionales. Sin embargo, por los niveles y la estructura de gasto encontrados, difícilmente podríamos argumentar que, al menos en su inicio, esa eficiencia puede darse a nivel competitivo internacionalmente; más aún, a esta realidad de las zonas urbanas del área andina habría que adicionar la situación mu - cho más crítica que se da en las áreas rurales, que en términos de población representan aproximadamente el 40% del total (Ver Cuadro 1), en donde los elementos gravitantes son los bajos niveles de ingreso, el estado de subalimentación de la población, el analfabetismo y una marginación casi total del sistema económico.

Indudablemente que para especular sobre el dimensiona-miento del mercado andino habría necesidad de estimar, al menos, el

ritmo de crecimiento del ingreso y la distribución de éste por cuanto diferentes perfiles distributivos tendrán consecuencias disímiles sobre la estructura del gasto.

Así por ejemplo, si a mayor nivel de ingreso la elasticidad-gasto fuese más alta para los productos finales "no tradicionales" o "modernos", la tesis de crecimiento con mayor concentración de ingreso favorecería la ampliación de estos mercados; ello por supuesto agudizaría la situación ya crítica de la distribución de ingresos en el área andina, como veremos más adelante. Esta aparente contradicción entre el objetivo de dimensionar el mercado para los productos objeto de programación industrial y el de una distribución equitativa de ingresos quedaría virtualmente superada, y ambos objetivos serían conciliables, de presentarse elasticidades-gasto altas para niveles de ingreso medio y menores para niveles de ingreso bajo o alto.

Lo expuesto no hace sino resaltar que para llevar adelante el deseo expreso de los países del área de desarrollar una industria "no tradicional" eficiente, tal y conforme lo estipula el texto del Acuerdo de Cartagena, se requerirá el diseño de políticas específicas a nivel nacional, y quizás alguna a nivel subregional, que permitan dar una dimensión apropiada al mercado de estos productos sin agravar las desigualdades existentes. Por lo demás, no solamente se

trata de incorporar el mayor número de consumidores al mercado, sino que en definitiva es deseable que ello se de para que la población en su conjunto se beneficie de la mayor eficiencia económica que se pueda alcanzar como resultado del proceso de integración.

IV. DISTRIBUCION DE INGRESO

Explicar las causas que determinan los niveles y la composición del gasto encontrados así como la distribución de los mismos por cuartiles de la distribución de ingreso, que coadyuvan a hacer de la subregión un mercado no suficiente aún para desarrollar una industria "no tradicional" dinámica y eficiente a nivel internacional, es tarea sumamente compleja por cuanto habría que entrar a los diferentes aspectos que motivan el estado de "subdesarrollo" de los países andinos. Es más, esto podría conducirnos a un análisis de causación circular en la medida que se argumente que la situación descrita en la Sección III no permite un desarrollo económico dinámico, caracterizado por un eficiente sector industrial, o que por el contrario es precisamente la incipiente industria y actividad económica en general la que conlleva a estos resultados.

Sin embargo, y como una primera aproximación al problema, creemos que el primer aspecto que merece ser analizado en relación al tema que nos preocupa es aquel de la distribución de ingreso, por cuan

to es éste el que, en última instancia, determina el nivel y la estructura del gasto ^{1/}. Por otro lado, la incorporación efectiva al mercado de grandes sectores de la población, dependerá en gran medida de su participación en el ingreso que genere la economía.

Si observamos la distribución personal global del ingreso de los distintos países que integran el GRAN (Ver Cuadro 12) ^{2/}, encontramos que es marcadamente desigual en cada uno de ellos. Así, empleando el coeficiente de Gini como medida de concentración del in

..//

1/ Existen por supuesto otras variables que tienen un efecto importante sobre la estructura del gasto, fundamentalmente los precios relativos y las de carácter socio-demográficas tales como por ejemplo el nivel de educación del jefe de familia, el número de miembros por familia y la composición por sexo y edad de la misma.

2/ Con excepción de Ecuador por no disponerse de las cifras sobre distribución global del ingreso. Como lo señala Figueroa en referencia al Cuadro 2 que presenta en su artículo (5), las cifras del Cuadro 8 no son del todo comparables en razón de corresponder a diferentes años, unidad de análisis y problemas de conversión a US dólares. Sin embargo, y en coincidencia con él, pensamos que son útiles para indicar ciertas diferencias y relaciones saltantes.

CUADRO 12

GRUPO ANDINO

DISTRIBUCION GLOBAL DEL INGRESO

PAISES	AÑO	COEFICIENTE GINI	PORCENTAJE DE INGRESO POR PERCENTILES DE RECEPTORES							INGRESO PROMEDIO (US DOLARES DE 1968)	
			0-20	21-40	41-60	61-80	81-90	91-95	96-100	40% pobre	5% rico
BOLIVIA	1968	.53	4.0 (41)	8.9 (92)	13.7 (142)	14.3 (148)	22.6 (312)	35.7 (1478)	67	1478	
COLOMBIA	1964	.58	2.6 (55)	6.2 (132)	10.3 (219)	17.9 (381)	15.3 (652)	12.2 (1039)	35.6 (3033)	94	3033
CHILE	1967	.50	3.9 (117)	7.7 (231)	12.4 (371)	19.5 (584)	16.3 (976)	18.1 (2168)	22.7 (2720)	174	2720
PERU	1961	.62	2.3 (51)	5.6 (124)	9.4 (208)	16.6 (367)	14.0 (619)	12.0 (1061)	40.1 (3545)	87	45
VENEZUELA	1962	.44	4.4 (182)	9.0 (373)	16.6 (687)	22.9 (948)	14.2 (1176)	9.7 (1606)	23.2 (3842)	277	3842

NOTA: Las cifras en paréntesis y las de las dos últimas columnas indican el ingreso promedio en US\$ de 1968 de cada uno de los percentiles. Estos ingresos fueron obtenidos utilizando como promedio las cifras del ingreso nacional de 1968 del Cuadro 2.

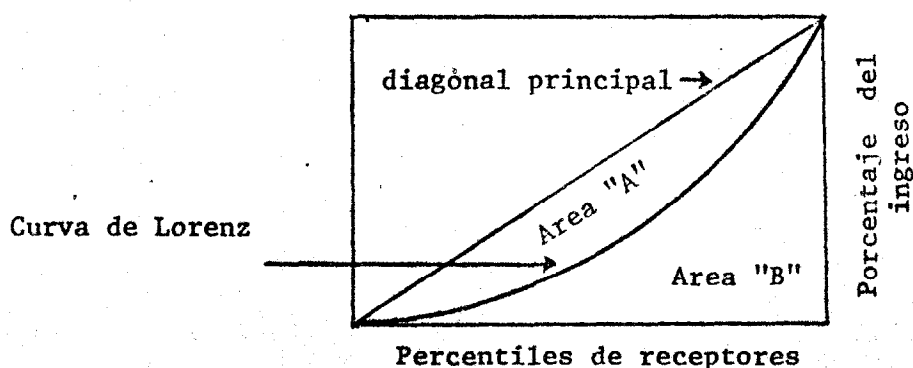
FUENTE: Adolfo Figueroa (5); Cuadro 2.

greso ^{1/}, observamos que, con excepción de Venezuela, los países presentan coeficientes Gini iguales o por encima de .5, como resultado de la alta concentración de ingreso que se da en los mismos; de estos cinco países Perú muestra el mayor (.62) y Venezuela el menor (.44) grado de desigualdad.

Esta desigual distribución de ingreso se hace más evidente cuando describimos la misma según percentiles de receptores; así, analizando los extremos de la pirámide de ingresos, encontramos que el 40% más pobre de la población de cada país se apropia de un porcentaje considerablemente bajo del ingreso, entre el 9% y el 13% según el país de que se trate, mientras que el 5% más rico alcanza por

..//

1/ El Coeficiente de Gini es un índice estadístico que mide la desigualdad del ingreso con base en la Curva de Lorenz: compara la distribución del ingreso observada (Curva de Lorenz) con aquella que refleja una distribución de "igualdad perfecta" (diagonal principal). El coeficiente equivale al cociente que resulta de dividir el área que existe entre la curva de Lorenz y la diagonal principal por el área total bajo esta diagonal; gráficamente:



$$G = \frac{A}{A + B}$$

$$G = 0 \text{ "igualdad perfecta"}$$

$$G = 1 \text{ "máxima concentración"}$$

centajes altos que se elevan hasta 40%, como en el caso del Perú, y a 36% en el de Bolivia y Colombia. Los niveles promedio de ingreso del primer grupo son sumamente bajos, entre 70 y 280 dólares anuales, frente a niveles apreciablemente mayores del segundo, entre 1,500 y 1,800 dólares anuales.

Es decir, en cada país andino un porcentaje alto de la población que se encuentra en la base de la pirámide de ingresos, tiene niveles que difícilmente le permitirían alcanzar gastos significativos o aún de subsistencia, mientras un porcentaje bajo que está en la cúspide de esa pirámide, posee niveles de ingreso propios de consumo de cúpula.

Así, tomando un nivel del orden de los US dólares anuales 400 como indicativo de ingreso de subsistencia ^{1/} y niveles por encima de US dólares 1,500 como ingresos propios de economías indus-

..//

1/ Niveles similares se obtienen del trabajo preliminar de Aquiles Arellano (1) referente a costo de una dieta mínima y estimación del gasto total mínimo para los países de ALALC. Así, utilizando las cifras de Arellano respecto de los valores de la dieta promedio diaria por persona, la estructura del gasto de las principales ciudades andinas expuesta en nuestra Sección III y los tipos de cambio de paridad de JUNAC, los niveles del gasto personal total mínimo anual para los países del área andina serían, en US dólares de 1968: Bolivia 340, Colombia 421, Chile 397, Ecuador 486, Perú 428, Venezuela 627. Esto daría en promedio para la zona un nivel de ingreso de subsistencia del orden de los 450 US dólares anuales.

triales avanzadas, y agrupando la población según estos rangos, encontramos que un 71% de la población subregional recibe ingresos por debajo del límite inferior fijado ^{1/} y solamente un 7% se ubica en el rango superior; el 22% restante correspondería al rango intermedio de ingreso ^{2/} (Ver Cuadro 13).

A nivel subregional (Ver Cuadro 14)^{3/} esto significa que en la base de la pirámide se encuentra el 71% de la población andina, que se apropia de aproximadamente un 27% del ingreso subregional, con

..//

En el caso boliviano el extremo inferior debiera incorporar solamente hasta el noveno decil, por cuanto los percentiles de receptores entre 91 y 95 probablemente alcanzan un ingreso promedio superior a 400 dólares anuales, que los ubicaría en el rango intermedio; ésto sin embargo no alteraría prácticamente los porcentajes a nivel subregional dado que un 5% de la población boliviana representa sólo un .4% de la población subregional.

2/ Si ampliamos el rango superior tomando como base un nivel a partir de los 1,000 dólares anuales, el porcentaje de población que se ubicaría en este grupo subiría a 11%, bajando el grupo intermedio a una participación del 18%. Visto por países esto implica que un 10% de la población colombiana y peruana, y un 20% de la venezolana integrarían el extremo superior, además del porcentaje correspondiente a Bolivia y Chile que se mantendrían en 5 y 10 respectivamente.

3/ Este Cuadro, así como el 13, fue obtenido utilizando la distribución del ingreso y los ingresos promedios del Cuadro 12 y los niveles de población de los países andinos en el año 1968 según aparecen en el Cuadro 1. El supuesto que encierra el mismo es que la Curva de Lorenz no varía fundamentalmente entre períodos relativamente cortos - 5 a 6 años - y que más bien es bastante estable. En este caso concreto, y en especial para Perú y en menor grado Colombia y Venezuela, suponemos que ello es así por lo menos para los puntos - percentiles - que consideramos.

CUADRO 13GRUPO ANDINOPOBLACION POR RANGOS DE INGRESO

(1968)

PAISES	PORCENTAJES DE POBLACION POR RANGOS DE INGRESO *					
	0-400		401-1,500		1,501 ó más	
	N	S	N	S	N	S
BOLIVIA	95	8.1	-	-	5	.4
COLOMBIA	80	28.8	15	5.3	5	1.8
CHILE	60	10.2	30	5.1	10	1.7
PERU	80	17.2	15	3.2	5	1.1
VENEZUELA	40	7.0	50	8.6	10	1.7
GRAN		71.3		22.2		6.7

NOTA: N = porcentaje respecto de la población nacional correspondiente.

S = porcentaje respecto de la población subregional.

* Ingreso medido en US\$ de 1968 (Tipo de Cambio de Paridad).

FUENTE: Elaboración del autor con base en los Cuadros 1 y 12.

CUADRO 14GRUPO ANDINODISTRIBUCION SUBREGIONAL DEL INGRESO

(1968)

PAISES	PORCENTAJE DE POBLACION SUBREGIONAL			GLOBAL
	71%	22%	7%	
PARTICIPACION PORCENTUAL DEL INGRESO SUBREGIONAL				
BOLIVIA	2.1	-	1.2	3.3
COLOMBIA	10.7	10.3	10.4	31.4
CHILE	4.6	6.9	7.9	19.4
PERU	6.2	4.8	7.4	18.4
VENEZUELA	3.7	14.8	9.0	27.5
GRAN	27.3	36.8	35.9	100
INGRESO PROMEDIO (en US dólares de 1968)	202	858	2792	522

FUENTE: Elaboración del autor con base en los Cuadros 1, 12 y 13.

un ingreso per-cápita del orden de los 200 dólares anuales, y en la cúspide de la misma el 7% de la población del área, que absorbe un 36% del ingreso y alcanza un ingreso per-cápita de 2,800 dólares anuales ^{1/}. Al interior de la pirámide se ubicaría un grupo intermedio, con una participación porcentual del ingreso de 37% que alcanzaría un ingreso promedio del orden de los 860 dólares anuales, nivel que si bien le permitiría superar un gasto de subsistencia, difícilmente le facilitaría el acceso a mayores niveles de consumo; es decir, un grupo "simplemente pobre" como lo califica Adolfo Figueroa ^{2/}.

En cifras absolutas de población tendríamos que aproximadamente 40 millones de personas se encuentran en la base de la pirámide de ingresos y solamente 4 millones, o a lo sumo 6 millo

..//

^{1/} Si el rango superior se tomara a partir de los 1,000 dólares anuales, en la cúspide de la pirámide se ubicaría el 11% de la población andina, como se indicó anteriormente, participando de un 46% del ingreso subregional con un ingreso promedio de 2,100 dólares anuales.

^{2/} A. Figueroa divide la población de los países andinos en tres grupos, uno que llama "realmente acomodado" conformado por el 5% de la población con ingresos entre 2,000 y 5,000 dólares anuales en promedio, otro que titula de "extrema pobreza" que comprendería al 50% de la población con ingresos por debajo de 400 dólares anuales en promedio, y un tercero, el "simplemente pobre", que abarcaría el 45% restante. La diferencia en porcentajes y niveles entre el trabajo de Figueroa y el nuestro, para los tres grupos en discusión, está dado fundamentalmente por el año que se toma como referencia, 1972 en el estudio de Figueroa y 1968 en el caso nuestro, y por la variable macroeconómica utilizada, PBI por Figueroa e ingreso nacional por nosotros. Ver A. Figueroa (5), Sección II.

nes 1/, en la cúspide de la misma: el grupo medio estaría representado por 12 ó 10 millones de personas 2/.

Adicionalmente, cabe anotar que existe una gran disparidad en la forma cómo se ubica la población de cada uno de los países andinos según los tres rangos de ingreso determinados, y marcada diferencia en la participación de los mismos del ingreso subregional, lo que en definitiva significa que el aporte que hace cada país miembro en términos de mercado de sustentación, es diferente.

Dentro de este cuadro general de la distribución de ingresos a nivel nacional y subregional, cabe formular dos preguntas en relación a las ciudades analizadas en la Sección III: 1) Cuál es la distribución de ingresos de cada una de ellas y, 2) Qué porcentaje de la población de los mismos se encontraría en la base y en la cúspide de la pirámide subregional de ingresos. Con ello no solamente conoceríamos una de las determinantes fundamentales de los niveles y estructura de gasto encontradas en estas grandes ciudades andinas, si no que adicionalmente podríamos precisar, más aún, la rele -

..//

1/ Si el extremo superior de ingreso se tomara a partir de los 1,000 dólares anuales.

2/ Niveles calculados con base en la cifra de población de la Subregión, con excepción de Ecuador, para el año 1968. Ver Cuadro 1. La inclusión de Ecuador no alteraría mayormente los niveles encontrados, por cuanto a lo sumo un 5% de su población, 290 mil, integraría la cúspide de la pirámide; el 90%, aproximadamente 5 millones, conformarían la base de la misma.

vancia de los mismos como mercado efectivo para la implementación de los PSDI.

Con referencia a la primera interrogante, encontramos que ésta es marcadamente desigual en cada una de las ciudades en análisis. Así, vista la distribución del ingreso por cuartiles de receptores ^{1/} es notable la diferencia entre el porcentaje de ingreso que absorbe el cuartil superior e inferior; mientras el cuarto cuartil alcanza porcentajes altos, muy por encima del 50%, con excepción del grupo de receptores correspondiente a Caracas que alcanza el 45%, el primer cuartil en ningún caso logra absorber más del 8% del ingreso. Los niveles promedio de ingreso del primer grupo van entre 1,000 y 2,300 dólares anuales, frente a ingresos sustancialmente menores del segundo entre 130 y 360 dólares anuales. (Ver Cuadros 15 y 16).

Respecto de la segunda interrogante, si agrupamos la población según los tres rangos de ingreso anteriormente fijados, encontramos que el 60 a 70% de la población de estas grandes ciudades recibe ingresos menores al de subsistencia, con excepción de Santiago, Lima y Caracas que presentan para este mismo rango porcentajes un tanto menores, 30, 40 y 20% respectivamente. Alternativamente, apenas un 5% de la población de las ciudades colombianas, ecuatorianas y de la

..//

^{1/} Para facilitar su comparación con los niveles y estructura del gasto presentada en la Sección III.

CUADRO 15GRUPO ANDINO: CAPITALESDISTRIBUCION DEL INGRESO

CIUDADES	AÑO	PORCENTAJE DE INGRESO POR CUARTILES DE RECEPTORES			
		PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO
BOGOTA	1967	6.74 (175)	13.14 (312)	20.71 (440)	59.41 (1,315)
SANTIAGO	1969	6.52 (252)	13.72 (465)	22.34 (697)	57.42 (1,994)
QUITO	1968	5.15 (130)	10.72 (213)	21.51 (413)	62.62 (1,126)
LIMA	1968	6.00 (185)	12.36 (353)	21.26 (574)	60.38 (1,581)
CARACAS	1967	7.25 (363)	13.66 (639)	23.73 (1,091)	44.64 (2,317)

NOTA: Las cifras en paréntesis indican el ingreso promedio de cada uno de los cuartiles, en US\$ de 1968 (Tipo de Cambio de Paridad)

FUENTE: Philip Musgrove (9)
Adolfo Figueroa y Richard Weisskoff (4); Anexo Estadístico, Cuadros II 1.A y II 1.B.
Adolfo Figueroa (6); Cap. VI, Cuadro No. 35.

CUADRO 16GRUPO ANDINO: ALGUNAS CIUDADES PRINCIPALESDISTRIBUCION DEL INGRESO

CIUDADES	AÑO	PORCENTAJE DE INGRESO POR CUARTILES DE RECEPTORES			
		PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO
BARRANQUILLA	1967	7.70 (153)	12.57 (219)	19.73 (309)	60.00 (961)
CALI	1967	6.58 (135)	12.33 (227)	20.36 (355)	60.73 (1,037)
MEDELLIN	1967	6.36 (135)	12.16 (224)	18.88 (286)	62.60 (1,082)
GUAYAQUIL	1968	5.89 (139)	11.87 (247)	20.83 (388)	61.41 (1,136)
MARACAIBO	1967	7.41 (188)	13.91 (308)	22.08 (448)	56.60 (1,186)

NOTA: Las cifras en paréntesis indican el ingreso promedio de cada uno de los cuartiles, en US\$ de 1968 (Tipo de Cambio de Paridad).

FUENTE: Philip Musgrove (9).

ciudad venezolana, Maracaibo, alcanzan el rango superior de ingreso, porcentaje que se eleva a 10% en el caso de Santiago y Lima y a 20% para Caracas. (Ver Cuadro 17).

Es decir, el 47% de la población de las grandes ciudades andinas, aproximadamente 7 millones de habitantes, integraría la base de la pirámide de ingresos y un 10%, aproximadamente 1.4 millones de personas, la cúspide de la misma; el 43% restante, unos 6 millones de habitantes, se ubicaría al interior de la pirámide (Ver Cuadro 18).^{1/}

A nivel subregional esto implica que del 71% de la población andina que se encuentra en el extremo inferior de la pirámide, un 18% (13%) se ubica en las grandes ciudades, y que del 7% que conforma el extremo superior un 37% (2.5%) corresponde a estas mismas ciudades. Del grupo intermedio, un 59% (13%) estaría igualmente en estas ciudades urbanas del área (Ver Cuadro 18).^{2/}

..//

-
- 1/ Si el rango superior de ingreso se tomara a partir de los 1,000 dólares anuales, el porcentaje de población que correspondería a este grupo subiría a 18%, bajando el grupo intermedio a un nivel del 35%.
- 2/ Nuevamente, si el rango superior se extendiera a los 1,000 dólares anuales, el 46% de la población andina que conforma la cúspide de la pirámide subregional y el 50% de esta población que se ubica en el interior de la misma correspondería a las grandes ciudades urbanas, es decir, 5 y 9% respectivamente.

CUADRO 17GRUPO ANDINO: CIUDADES PRINCIPALESPOBLACION POR RANGOS DE INGRESO

(1968)

CIUDADES	PORCENTAJES DE POBLACION POR RANGOS DE INGRESO *		
	0-400	401-1,500	1,501 ó más
BOGOTA	60	35	5
BARRANQUILLA	70	25	5
CALI	70	25	5
MEDELLIN	70	25	5
SANTIAGO	30	60	10
QUITO	60	35	5
GUAYAQUIL	70	25	5
LIMA	40	50	10
CARACAS	20	60	20
MARACAIBO	60	35	5

* Ingreso medido en US.dólares de 1968 (Tipo de Cambio de Paridad).

FUENTE: Elaboración del autor con base en cuadros 1, 15 y 16.
Junta del Acuerdo de Cartagena (7), para cifras complementarias de población

CUADRO 18

GRUPO ANDINO: CIUDADES PRINCIPALES

POBLACION POR RANGOS DE INGRESO

(1968)

PAISES*	PORCENTAJES DE POBLACION POR RANGOS DE INGRESO**								
	0-400			401-1,500			1,501 ó más		
	N	C	S	N	C	S	N	C	S
COLOMBIA	.16	22	6	7	10	3	1	2	.5
CHILE	8	5	1	16	10	3	3	2	.5
ECUADOR	16	6	2	7	3	1	1	1	.1
PERU	10	8	2	12	10	3	2	2	.5
VENEZUELA	8	6	2	15	10	3	5	3	.9
TOTAL		47	13		43	13		10	2.5

NOTA: N = porcentaje respecto de la población nacional correspondiente.
 C = porcentaje respecto de la población total de las grandes ciudades consideradas.
 S = porcentaje respecto de la población subregional.

* Cada país comprende las ciudades indicadas en el cuadro 17.

** Ingreso medido en US dólares de 1968.

FUENTE: Elaboración del autor con base en Cuadros 1, 15, 16 y 17.
 Junta del Acuerdo de Cartagena (7), para cifras complementarias de población.

De esta forma, la población andina según los tres rangos de ingreso consideradas quedaría desagregada de la siguiente manera:

PORCENTAJE DE POBLACION POR RANGOS DE INGRESO

	<u>0-400</u>	<u>401-1500</u>	<u>1501 ó más</u>	<u>TOTAL</u>
- GRANDES CIUDADES	13	13	3	29
- RESTO URBANO Y				
ZONAS RURALES	58	9	4	71
GRAN	71	22	7	100

Un alto porcentaje de la población del resto de las ciudades urbanas y de las zonas rurales tendrían ingresos por debajo del nivel de subsistencia, mientras un bajo porcentaje ingresos altos propios de economías industrialmente avanzadas.

En definitiva, es evidente por las cifras y cuadros presentados que a nivel de cada país miembro existe una alta concentración de ingresos, que determinan el que a lo sumo un 7 ó 10% de la población, con centrada básicamente en las capitales o grandes ciudades urbanas, alcanzan niveles de ingresos razonables para incorporarse al mercado de consumo de bienes industriales "modernos".

Un alto porcentaje de la población andina estaría por lo tanto sujeta a ingresos realmente bajos que le permitirían atender, a lo más, necesidades fundamentalmente primarias como alimentación, vivienda y vestido además de servicios básicos como salud y educación. Aún en las ciudades capitales encontramos que porcentajes considerablemente altos de la población tienen niveles de gasto de subsistencia.

Los países andinos enfrentan de esta forma además del problema planteado anteriormente de la insuficiente dimensión del mercado subregional para sustentar un desarrollo eficiente de los PSDI ^{1/}, al menos en su inicio, una gran desigualdad en la distribución de ingresos dentro de cada país.

De los planes o programas de desarrollo de estos países se extrae como uno de los objetivos prioritarios el corregir precisamente este último problema. Ello sin embargo implica plantearse dos preguntas, la segunda de las cuales incorpora el aspecto del mercado: la primera, cuál es el

1/ Indudablemente que no todos los productos reservados para programación industrial presentan las mismas economías de escala, por lo que habría que calificar el problema del dimensionamiento del mercado con referencia a cada actividad industrial; adicionalmente, algunos de ellos son bienes intermedios de productos finales de industrias tradicionales, como la textil, pocos sensibles a las economías de escala. Todo esto reduce en alguna magnitud el problema planteado, sin afectar su condición de crítico.

tipo deseable de distribución, y la segunda, si el patrón industrial de desarrollo concebido en el Acuerdo es consistente con el perfil distributivo deseado, teniendo presente que diferentes tipos de distribución tendrán consecuencias disímiles sobre la estructura de la demanda. ^{1/}

Si una mayor equidad en la distribución de ingresos significa adicionalmente un dimensionamiento del mercado de los productos materia de programación ambos objetivos serían consistentes; ello dependerá en gran medida de la sensibilidad a las economías de escala de estos productos y del comportamiento del consumidor a diferentes niveles de ingreso (elasticidad-gasto), tal como se mencionó en la sección anterior.

Caso contrario, y al ser la política de equidad en la distribución de ingresos básicamente de interés nacional y de carácter prioritario e impostergable, se podrían alterar las metas comunitarias perseguidas en los PSDI.

^{1/} Por supuesto, que el planteamiento puede ser concebido en forma inversa, es decir, dado un patrón industrial de desarrollo cual sería la distribución de ingresos consistente en cuanto al dimensionamiento del mercado. Estas son algunas de las opciones políticas que conlleva la integración y que aparentemente no han sido visualizadas por los países en su correcta dimensión.

V. CONCLUSIONES

Reconociendo la importancia tanto de la programación conjunta del desarrollo industrial como de la distribución de ingresos, el presente trabajo ha intentado analizar la real conformación y significación del mercado subregional así como su dimensionamiento, en relación a los PSDI y el perfil distributivo de cada país.

Las estadísticas de gasto e ingreso que hemos analizado muestran la dificultad que tendrían individualmente los países andinos de ingresar a un proceso de desarrollo industrial dinámico y eficiente, por la dimensión de los mercados nacionales. Más aún, la insuficiente dimensión del propio mercado subregional podría condicionar seriamente el éxito que pueda tener la programación conjunta del desarrollo industrial, al menos en su inicio.

Por ello, al depender el dimensionamiento del mercado para los PSDI fundamentalmente del ritmo de crecimiento del ingreso y la distribución del mismo, y dada la fuerte concentración de ingreso existente en los países andinos que hace impostergable el que los mismos estructuren su propia política para lograr una distribución justa de los ingresos, se hace imperativo investigar las implicancias que tendrían las políticas redistributivas que se tomen a nivel nacional sobre el esquema comunitario de desarrollo industrial expresado a través de los PSDI.

Al ser la desigual distribución de los ingresos a nivel país un problema que requiere medidas redistributivas específicas esencialmente de carácter nacional, se podrían generar inconsistencias con lo establecido a nivel del área respecto de los PSDI, teniendo presente que perfiles distributivos diferentes tendrán consecuencias disímiles sobre la estructura de la demanda; es decir, los mercados previsibles podrían no concretarse.

Por supuesto que el manejo de ciertos mecanismos e instrumentos de política económica establecidos en el Acuerdo, como el arancel externo común, bien podrían permitir finalmente el desarrollo de la industria mediante protecciones arancelarias altas, aún cuando inferiores a las que se hubiesen requerido para un desarrollo a nivel nacional; sin embargo, ello sería a un costo mayor al deseado. Por lo demás, una política arancelaria de esta naturaleza estaría simplemente facilitando el establecimiento de industrias ineficientes, quizás en forma permanente, discriminando en contra de otros sectores económicos como el agropecuario, marginando al grueso de la población andina de tener acceso real al mercado y agudizando probablemente la desigualdad en la distribución de ingresos.

El propósito expreso de los países andinos de desarrollar una industria "no tradicional" eficiente requerirá, por lo tanto, de mecanismos e instrumentos específicos en cada uno de los PSDI y quizás el diseño de políticas adicionales a nivel nacional y subregional, para lograr las metas industriales deseadas.

No quisiéramos finalizar sin antes llamar la atención sobre el aporte que hace cada país miembro en términos de mercado de sustentación; concretamente quisiéramos resaltar la diferencia que se da en cuanto a la participación del ingreso subregional entre Bolivia - y de seguro Ecuador - y los cuatro países de mayor desarrollo relativo. Así, con base en el Cuadro 14, tenemos que mientras Bolivia participa del ingreso subregional con apenas un 3%, Colombia y Venezuela alcanzan 31 y 28% respectivamente.

Esta desproporción debería ser reducida a través de la integración, dentro de un concepto por supuesto de crecimiento dinámico y permanente de todos los países del Grupo; es más, el propio Acuerdo de Integración Subregional lo establece cuando en su Artículo Segundo dice: "el desarrollo equilibrado y armónico (que debe promover el Acuerdo) debe conducir a una distribución equitativa de los beneficios de la integración entre los países miembros de modo de reducir las diferencias existentes entre ellos". Por ello, se ha previsto en el Capítulo XIII del Acuerdo un régimen especial para Bolivia y Ecuador "con el fin de disminuir gradualmente las diferencias de desarrollo actualmente existentes en la Subregión" (Artículo 91 del Acuerdo de Cartagena).

BIBLIOGRAFIA

1. Arellano, Aquiles. "Hacia una canasta de Consumo Mínimo", Departamento de Economía, Universidad de Chile, Agosto 1975.
2. Ferber, Robert, "Income Distribution and Income Inequality in Selected Urban Areas of South America", ECIEL, July 1975.
3. French-Davis, Ricardo. "El Pacto Andino; Un Modelo Original de Integración". Estudios de Planificación, CEPLAN, Documento N° 42, Diciembre 1974.
4. Figueroa, Adolfo y Weisskoff, Richard. "Visión de las Pirámides Sociales: Distribución del Ingreso en América Latina". Serie: Documento de Trabajo N° 15, CISEPA, Universidad Católica del Perú, Marzo 1974. Ensayos ECIEL, N° 1, Noviembre 1974.
5. Figueroa, Adolfo. "Estructura Social, Distribución de Ingresos e Integración Económica en el Grupo Andino". Serie: Documento de Trabajo N° 27, CISEPA, Universidad Católica del Perú, Julio 1975.
6. _____, "Estructura del Consumo y Distribución de Ingresos en Lima Metropolitana, 1968-1969". Serie Estudios Económicos N°1 CISEPA, Universidad Católica del Perú, 1974.

7. Junta del Acuerdo de Cartagena. "Grupo Andino": Algunos Indicadores Socio-Económicos". J/PR/5-/Rev. 2 , Noviembre 1974
8. Meyer, Arturo. "Diferencias Internacionales en los Patrones de Consumo". Ensayos ECIEL, N°1, Noviembre 1974.
9. Musgrove, Philip. "The ECIEL Consumption Study", ECIEL 1975 (a ser publicado).
10. Musgrove , Philip y Howe, Howard. "ECIEL, Estudios de Consumo e Ingreso Familiar: Antecedentes y Metodología". The Brookings Institution, 1973
11. _____ . "The Extended Linear Expenditure System: Estimates from ECIEL Household Budget Data for Bogota, Caracas, Guayaquil and Lima". The Brookings Institution, June 1974.
12. _____ . "An Analysis of ECIEL Household Budget Data for Bogota, Caracas, Guayaquil and Lima". Household Demand and Savings in Economic Development, Chapter 7, The Brookings Institution, 1975.

13. The Brookings Institution . "Urban Household Income and Consumption Patterns in Latin America. A Comparative Analysis of Colombia, Paraguay, Perú and Venezuela", June 1974

 14. United Nations. Yearbook of National Accounts Statistics 1973 - Volume III International Tables.
-

PUBLICACIONES "CISEPA"
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

Serie: Documentos de Trabajo

- Nº 1 RICHARD WEBB, "Informe sobre la Captación de Recursos Financieros Adicionales" por el B.V.P.
- Nº 2 ALFRED H. SAULNIERS, "Estimaciones de Activo Fijo e Inversiones: Sector Manufacturero". Setiembre, 1971.
- Nº 3 ALFRED H. SAULNIERS, "Valor Agregado e Inversión en el Sector Construcción". Setiembre, 1971.
- Nº 4 MAXIMO VEGA-CENTENO, "Mecanismos de Difusión del Conocimiento y Elección de Tecnología". Noviembre, 1971. Publicado en Comercio Exterior, México, Marzo 1972.
- Nº 5 ADOLFO FIGUEROA, "Asignación de Recursos, Empleo y Distribución de Ingreso en la Economía Peruana". Enero, 1972.
- Nº 6 CESAR PEÑARANDA, "La Protección Aduanera y el Crecimiento Económico". Setiembre, 1972.
- Nº 7 MICHAEL TWOMEY, "Ensayo sobre la Agricultura Peruana". Diciembre, 1972.
- Nº 8 ADOLFO FIGUEROA, "El Impacto de las Reformas Actuales sobre la Distribución de Ingresos en el Perú (1968-1972)". Julio, 1973. Publicado en A. Foxley (ed.) Distribución de Ingresos (México: Fondo de Cultura Económica, 1974) y en Apuntes (Lima) Nº 1, 1973.
- Nº 9 MAXIMO VEGA-CENTENO, "El Financiamiento de la Pequeña Industria". Mayo, 1973.
- Nº 10 CESAR PEÑARANDA, "El Impacto de las Reformas Actuales sobre la Distribución de Ingresos en el Perú: Aspectos Adicionales y Comentarios". Enero, 1974. Publicado en Revista Apuntes (Lima; Año 1, Nº 2, 1974).
- Nº 11 OSCAR MILLONES D., "La Oferta de los Productos Agrícolas Alimenticios a la Zona Urbana". Marzo, 1973.
- Nº 12 ROBERTO ABUSADA-SALAH, "Propiedad Social: Algunas Consideraciones Económicas". Octubre, 1973. Publicado en Economic Analysis and Workers' Management (Belgrado), 1974.
- Nº 13 LUIS PASARA, "Propiedad Social: La Utopía y el Proyecto". Octubre, 1973.
- Nº 14 CESAR PEÑARANDA, "Anteproyecto de Decreto Ley de la Propiedad Social Comentarios y Planteamientos Alternativos". Enero, 1971.

- Nº 15 ADOLFO FIGUEROA, "Visión de las Pirámides Sociales: Distribución - RICHARD WEISSKOFF del Ingreso en América Latina". Marzo, 1974. Publicado en Ensayos ECIEL (Rio de Janeiro; Año 1, Nº 1, 1974).
- Nº 16 MAXIMO VEGA-CENTENO, "Tipo de Cambio, Paridades y Poder Adquisitivo en el Grupo Andino". Mayo, 1974. Publicado en Ensayos ECIEL (Rio de Janeiro, Año 1, Nº 2, Julio 1975).
- Nº 17 JORGE TORRES Z., "Análisis de la Estructura Económica de la Economía Peruana". Mayo, 1974.
- Nº 18 RUFINO CEBRECO "Sistemas Tributarios y Competencia Comercial: Es- ARMANDO ZOLEZZI tudio del Grupo Andino". Mayo, 1974.
- Nº 19 MICHEL CHOSSUDOVSKY, "Hacia el Nuevo Modelo Económico Chileno-Inflación y Redistribución del Ingreso (1973-1974)". Mayo, 1974.
- Nº 20 ARMANDO ZOLEZZI, "El Sistema Tributario Peruano". Mayo, 1974.
- Nº 21 PATRICIA WILSON, "Influencias Institucionales en el Desequilibrio Espacial del Perú: La Regionalización de las Inversiones Públicas". Julio, 1975.
- Nº 22 RUFINO CEBRECO, "El Empleo y el Desempleo en el Perú". Julio, 1974.
- Nº 23 ROSEMARY THORP "Industrialización en una Economía Abierta: El ca GEOFF BERTRAM so del Perú en el Período 1890-1940". Diciembre, 1974.
- Nº 24 JAVIER IGUÍÑIZ, "Algunas Tendencias en la División Internacional - del Trabajo". Abril, 1975.
- Nº 25 JOSE M. CABALLERO, "Aspectos Financieros en las Reformas Agrarias: Elementos Teóricos y Experiencias Históricas en el Perú". Mayo, 1975.
- Nº 26 MAXIMO VEGA-CENTENO "El Desarrollo Económico del Perú y la Inte - JAVIER IGUÍÑIZ gración Andina". Julio, 1975.
- Nº 27 ADOLFO FIGUEROA, "Estructura Social, Distribución de Ingresos e Integración Económica en el Grupo Andino". Julio, 1975.
- Nº 28 HERACLIO BONILLA, "La Emergencia del Control Norteamericano sobre la Economía Peruana: 1850-1930". Noviembre, 1975.
- Nº 29 CESAR PEÑARANDA, "Integración Andina: Dimensionamiento del Mercado Subregional y Distribución de Ingresos. Febrero, 1976.
- Nº 30 KENNETH JAMESON, "Industrialización Regional en el Perú". Abril, 1976.

Serie: Ensayos Teóricos

- Nº 1 ADOLFO FIGUEROA, "Algunas Notas sobre la Teoría de la Producción".
Setiembre, 1973.
- Nº 2 ROBERTO ABUSADA-SALAH "Optima Utilización del Capital Instalado en
PATRICIO MILLAN S. Empresas con Participación de los Trabajado
res en la Gestión". Marzo, 1974.
- Nº 3 MICHEL CHOSSUDOVSKY, "Análisis de Insumo Producto". Setiembre, 1974.
- Nº 4 JOSE M. CABALLERO, "Notas sobre la Renta de la Tierra". Julio, 1975.
- Nº 5 JAVIER IGUÍÑIZ, "La Crítica de Georgescu-Roegen a la Teoría Económi-
ca". Julio, 1975.

Serie: Coyuntura Económica

- Nº 1 JAVIER IGUÍÑIZ "Evolución de Algunos Indicadores Económicos 1968-
1972". Mayo, 1975.
- Nº 2 JAVIER IGUÍÑIZ "Desnutrición en Lima: 1971-1972". Junio, 1975.
CARLOS PATARO