

Importaciones de bienes de consumo duradero en América Latina durante 1925. Una aproximación desde el punto de vista de la renta y su distribución¹

César Yáñez
Universidad de Barcelona
(cesar.yanez@ub.edu)

1. Los avances de una investigación en progresión

Estudiar las importaciones latinoamericanas de bienes de consumo duradero resulta interesante desde dos puntos de vista, al menos. Uno es específicamente metodológico y tiene que ver con el tratamiento al que deben someterse los datos de comercio de importación de los países latinoamericanos; otro se refiere a las conclusiones que se pueden extraer de la observación de los resultados, lo que liga con la posibilidad de deducir un ranking de niveles de renta de los países de la región y una aproximación inicial a la distribución de la misma. El interés aumenta cuanto mayor es el número de países incluidos en el estudio. En este caso 17 países, lo que significa poder comparar tanto a los grandes países para los que hay abundantes estudios de historia económica, como a las pequeñas naciones de las que, en general, sabemos bastante menos. También cabe decir de entrada, que este es un trabajo que tiene una fuerte componente colectiva, ya que está realizado en el contexto de una investigación mayor, que incluye el estudio de las importaciones de bienes de capital y de productos energéticos, los que en conjunto se orientan hacia la reconstrucción de los componentes de la renta nacional de los países de América Latina (véase la nota 1 a pie de página).

Desde el punto de vista del método y el tratamiento de fuentes, se ha hecho un importante esfuerzo por reunir la información de las estadísticas de importaciones de los países latinoamericanos (AL 15 y 17) simultáneamente a los datos de exportaciones de los principales socios comerciales de la región en 1925 (Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania –G3-, más Francia y Suiza –G5-). Los resultados en valores de las comparaciones de entradas (I) y salidas (E) ha sido más que aceptables en lo que hace relación a los totales conseguidos, con diferencias según los productos que oscilan entre un 15% (relojes) y un 4% (automóviles), cuando se han conseguido comparar productos homogéneos. Estas diferencias, en cambio, han sido mayores cuando se ha tratado de hacer comparaciones país a país, consecuencia probablemente de que las estadísticas de exportación (G3-G5) no siempre registran el país de consumo final, pudiéndose dar el caso que se hubiera apuntado el primer puerto de destino en América Latina de los barcos utilizados para el transporte de los productos; o que las estadísticas de los países latinoamericanos registraran el puerto de procedencia y no el país de fabricación de los productos. Otro problema que se advierte de la comparación es el comercio de tránsito que con seguridad se producía entre países latinoamericanos vecinos, lo que resulta

¹ El presente texto es parte de un trabajo de equipo encabezados por Albert Carreras y que incluye a André Hofman, Xavier Tafunell, César Yáñez, María del Mar Rubio, Mauricio Folchi y Frank Noten, contando con la colaboración especial de José Antonio Ocampo. La redacción ha corrido a cargo de César Yáñez. La investigación se ha financiado con recursos del Proyecto Importaciones y modernización económica de América Latina, 1890-1960 (BEC2003-00412 del Ministerio de Ciencia y Tecnología de España) y ha contado con la colaboración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

especialmente importante en el caso de Bolivia, que recibía importaciones del G3 y G5 a través de Chile, Perú o Argentina.²

Un tema de singular importancia es la homogeneidad de los productos. Nuestra intención ha sido conseguir la máxima comparatividad entre productos importados y exportados, lo que se ha conseguido en una muy alta proporción, pero no se puede descartar que una parte menor de las diferencias en los registros estadísticos se expliquen por la modalidad de registro de los productos en los estadísticas de comercio exterior. Por último, hay que apuntar que también da lugar a diferencias menores el registro de los precios, según hayan sido registrados en el puerto de embarque o en el de destino, incluyendo o no el coste de los transportes. El progreso que realicemos en nuestra investigación podrá ir limando estas diferencias hasta llegar a unas cifras de la más alta fiabilidad posible.

Más allá de la complejidad metodológica de la investigación que enfrentamos, también tiene interés apuntar sus objetivos de más largo alcance.³ En ese sentido, lo que nos interesa es avanzar en el estudio de las importaciones de bienes de consumo duradero como componente del consumo privado de los países de América Latina. Por ahora nos concentraremos en el análisis de las importaciones de relojes y de automóviles, como manera de probar la calidad de las fuentes y su potencial analítico en vistas a producir en el futuro un indicador agregado de consumo de bienes duraderos, el cual pueda servir para estimar el consumo privado. En lo inmediato, podremos presentar el nivel de consumo de relojes y automóviles, que nos ofrece una primera perspectiva de la capacidad de consumo de bienes duraderos en América Latina como indicador de modernización económica y hacer una primera aproximación a la distribución de la renta que se deduce de las características del consumo de estos bienes.

2. Los bienes de consumo duraderos: indicador de la renta y su distribución

Los niveles de consumo pueden ser utilizado como un indicador aproximado del nivel de renta real de los países. Pero no todos los productos destinados al consumo de las familias son igualmente válidos para hacer la comparación en términos de los niveles de renta respectivos, debido a que la elasticidad ingreso y precio difiere de unos productos a otros y a que la distribución de la renta puede influir en las estructura del gasto de las familias, igualmente como los grados de saturación en el abastecimiento de un producto, su difusión, difieren a lo largo del tiempo. Es necesario, por lo tanto, acotar con la mayor precisión posible los bienes que se utilizan en la comparación entre países y definir sus características con el objeto de hacer contrastes válidos.

Al respecto, este trabajo se orienta al estudio exclusivamente de bienes de consumo duraderos, los que en términos generales, se pueden considerar como de una elasticidad de ingresos relativamente alta, es decir que su consumo se incrementa con el aumento de la renta de las familias por encima de "1". Esto es cierto sobre todo en comparación con los bienes inferiores y de primera necesidad, pero también en relación a los bienes

² Las diferencias serán comentadas en el texto a la luz de los resultados expuestos en cada cuadro.

³ Una primera propuesta está formulada en A. Carreras, A. Hofman, X. Tafunell y C. Yáñez, "El desarrollo económico de América Latina en épocas de globalización. Una agenda de investigación", Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos 24, CEPAL, Santiago de Chile, LC/R.2119, 17 de junio de 2004.

de consumo no duraderos, los que en su conjunto son más fácilmente sustituibles que los bienes de consumo duradero.

A pesar de lo anterior, que pone el acento en una alta elasticidad de ingreso de los bienes de consumo duraderos, hay que tener en cuenta también la elasticidad precio. Lo que hace referencia al aumento de su consumo cuando su precio se reduce, ya sea por que son productos de un ciclo tecnológico relativamente “antiguo”, con amplia difusión técnica, o por que su producción a escala ha permitido reducir los precios unitarios. La gama de bienes de consumo duraderos se comenzó a incrementar con los progresos de la segunda revolución industrial, lo que permitió que a comienzos del siglo XX la oferta de este tipo de bienes incluyera mercancías de elasticidad precio muy diversa, que iban desde los relojes de bolsillo o pulsera hasta los automóviles.

Además, como nuestro objetivo actual es hacer comparaciones entre países (dejando para un paso posterior de la investigación la comparación en series temporales), importa también tener en cuenta la distribución de la renta, ya que países con una fuerte inequidad de ingresos puede dar lugar a una estructura de consumo diferente que la de un país comparativamente más igualitario en la distribución de la riqueza. Las preferencias de consumo no serán idénticas en países con buenas o deficientes distribuciones de renta.

Por último, habrá que considerar también la hipótesis de la fecha de presentación de los diferentes bienes de consumo duraderos en cada mercado en particular, ya que en función de esta variable en cada país la difusión del consumo de un producto puede estar en un momento diferente de la curva sigmoidea que con frecuencia dibuja la propagación del consumo de un bien específico. En las palabras como lo expresa Angus Deaton: “En primer lugar, sólo unos pocos consumidores poseen ese artículo; dichos consumidores juegan el papel de “portadores” y “muestran” su adquisición a amigos o vecinos, algunos de los cuales también lo compran. Así, el aumento de la demanda es muy lento al principio pero cobra velocidad a medida que aumenta el número de compradores. Posteriormente, el proceso se desacelera a medida que disminuye el número de los que aún no están “contagiados” y finalmente la demanda se estabiliza en un nivel de saturación; a través del tiempo el índice de propiedad aumenta a lo largo de una curva en forma de S o sigmoidea.”⁴

3. Las importaciones de bienes de consumo duradero de los países latinoamericanos

En 1925, año para el que hemos hecho el ejercicio de analizar la importación de algunos pocos bienes de consumo duradero, hacemos el supuesto de que los países latinoamericanos eran intensamente dependientes del suministro externo de este tipo de productos. La bibliografía que se ha preocupado de estudiar el comercio exterior latinoamericano, en todo caso se ha preocupado mucho más de las exportaciones que de las importaciones, y cuando se ha detenido en éstas últimas no ha distinguido entre las compras de bienes de consumo duradero y no duradero, coincidiendo todas ellas en la importancia de los bienes de consumo en general como una parte importante de las

⁴ Deaton, A.S. (1981), “Estructura de la demanda en Europa, 1920-1970”, en C.M. Cipolla (ed.), Historia Económica de Europa (5). Siglo XX, Ariel, Barcelona, pp. 138-139.

importaciones en el siglo XIX e inicios del siglo XX.⁵ Está claro que hasta ahora los estudiosos han mirado las importaciones latinoamericanas como variable dependiente de las exportaciones, en el esfuerzo principal por discutir sobre la hipótesis de Prebisch que pone en el centro de los debates la evolución de los términos de intercambio y la capacidad de compra de las exportaciones.

Quién más ha acercado al estudio de los bienes de consumo duradero, hasta ahora ha sido el mismo Prebisch. En su famoso y original Estudio Económico de América Latina 1949, se preocupa de reconstruir series de importaciones de bienes de consumo duradero entre 1925 y 1948 para cuatro países (Argentina, Brasil, Chile y México), pero lo hace como componente de las importaciones de bienes de capital. Alejándose en ese punto de nuestro objetivo, que es inferir niveles de consumo para los países de América Latina a partir de la importación de algunos bienes de consumo duradero significativos.

Nuestra hipótesis inicial es que en 1925 los países latinoamericanos importaban en su totalidad una amplia gama de bienes de consumo duraderos, por lo que una recolección sistemática de estas importaciones podría ofrecernos un buen indicador de los niveles de consumo existentes en la región a la época. En la versión más optimista, nuestra investigación aspira a reunir información sobre productos tales como relojes, máquinas de escribir, máquinas de coser, neveras, ventiladores, gramófonos, fonógrafos, discos de música, pianos, instrumentos musicales diversos, velocípedos y bicicletas, motocicletas y automóviles. Pero en esta ocasión solamente presentaremos resultados parciales referidos a relojes, velocípedos y bicicletas y automóviles.

La hipótesis principal, en todo caso, ha dado lugar a una disquisición metodológica y de tratamiento de las fuentes que es de primera importancia para el estado actual de una investigación que no tiene presentes directos en América Latina. Al respecto, interesa discutir sobre los siguientes aspectos: a) selección de la canasta de bienes duraderos que se estudiarán, b) representatividad de los países de exportación en la importación de los bienes de consumo duraderos escogidos, c) comparación de importaciones de bienes duraderos de los países latinoamericanos versus exportaciones de los mismos bienes de los principales países de exportación.

a) Selección de la canasta de bienes duraderos

Para el objetivo de estimar los niveles de consumo ha sido indispensable seleccionar una canasta de bienes importados que diera garantías de una difícil sustitución por las industrias nacionales de los países latinoamericanos en el año 1925. En atención a que la industria latinoamericana en la época recién comenzaba a cubrir la producción de bienes de consumo no duraderos e incluso que este proceso seguía un ritmo desigual entre los países de la región, no es difícil deducir que una parte importante de los durables era totalmente importada. Por ese motivo realizamos una selección amplia de productos que se puede ser reflejada en el Apéndice I. En él hemos

⁵ Véase C.F.S Cardoso y H. Pérez Brignoli (1979), Historia económica de América latina 2. Economías de exportación y desarrollo capitalista, Ed. Crítica, Barcelona, pp. 165-168; J.A. Ocampo (1984), Colombia y la economía mundial 1830-1910, siglo veintiuno editores, Bogotá, pp. 155-160; H. Pérez Brignoli (2003), "Las economías centroamericanas, 1860-1940", en E. Cárdenas, J.A. Ocampo y R. Thorp (comp.), La era de las exportaciones latinoamericanas. De fines del siglo XIX a principios del XX, Fondo de Cultura Económica, México DF, pp.143-144.

agrupado 10 tipos de bienes duraderos: automóviles y sus partes, motocicletas y sus partes, velocípedos, bicicletas y triciclos, fotografía, cinematografía, útiles eléctricos para el hogar, pianos y similares, máquinas de escribir, fonógrafos y gramófonos y relojes.

De esta primera selección se derivan dos tipos de problemas metodológicos que tiene que ver con las fuentes que hemos utilizado, las estadísticas de comercio exterior (ECE) de los diecisiete países incluidos en el Apéndice I. El primero hace referencia a la cobertura geográfica de la información, en la que se observa una importante desigualdad por productos. De las diez categorías utilizadas solamente en los casos de los automóviles y los relojes la cobertura es completa (17 sobre 17); en otras tres consistentes en velocípedos, bicicletas y triciclos y pianos y similares y máquinas de escribir, la cobertura es muy amplia pero no llega a todos los países (14 de 17 para las dos primeras y 13 de 17 la última); en dos categorías la cobertura es regular tan sólo (11 de 17) como ocurre con las motocicletas y los pianos; los materiales para fotografía están más o menos en la misma situación (9 de 17); finalmente, los materiales cinematográficos y los útiles eléctricos para el hogar, legan a unos pocos países (4 de 17) y con una alta heterogeneidad.

Todo hace pensar que el proceso de difusión del consumo de los diferentes productos no estaban en la misma fase: mientras los relojes se habían difundido ampliamente durante un largo tiempo, permitiendo que se produjera una también amplia diversificación de productos con precios fuertemente diferenciados (los relojes de pulsera o bolsillo de oro costaban entre 10 y 12 veces más que los similares de metales ordinarios); los automóviles, por su parte, que eran un producto de tecnología más reciente y precio mucho mayor, también estaban altamente difundidos, aunque con mucho menor diversificación de precios, abundando sobre todo los automóviles de gama media alta. La estadística de México permite decir que de los 31.419 automóviles importados, las tres cuartas partes eran de gama media alta, con un precio promedio de 647 US dólares (las gamas baja y media tenían precios de 141 y 216 US dólares respectivamente). Estos datos nos ayudan a comprender el significado de que el precio medio de los automóviles importados en Uruguay haya sido de 557 US dólares, y que en Argentina fuera de 484 US dólares y que en Cuba de 588 US dólares.

En el extremo opuesto, vemos que los útiles eléctricos de uso doméstico (máquinas de lavar, planchas, ventiladores y neveras⁶) y el material cinematográfico se estaba introduciendo desde hace poco tiempo en los mercados latinoamericanos, en los que todavía no hay suficientes consumidores contaminados como para contagiar con su efecto de demostración a los demás. En 1925 probablemente estemos asistiendo al proceso inicial de “contaminación” de este tipo de bienes de consumo durable.

En un campo intermedio, se ubican los restantes productos, que no sabemos con certeza si se trata de bienes con baja elasticidad de precio (lo que no puede ser en el caso de las bicicletas, en lo que podría haberse iniciado un proceso de sustitución) y alta elasticidad de renta, lo que podría estar afectando a pianos y máquinas de escribir. No descartamos avanzar en el estudio de este grupo de productos para 1925 y los años

⁶ Es posible que algunas de las neveras sean para uso industrial. Con seguridad esto ocurre en el Uruguay, país que da una información muy detallada del tipo de productos que importa, aunque no desagregada por el país de procedencia.

anteriores y posteriores, pero nuestra preferencia actual se orientará únicamente a estudiar con detalle las importaciones de relojes y automóviles.

El segundo problema metodológico que queda en evidencia en el Apéndice I, tiene que ver con la homogeneidad de los productos seleccionados. No siempre es fácil reconocer que las estadísticas de comercio exterior de los diferentes países estén recogiendo el mismo artículo bajo el mismo nombre o que el agregado “y sus accesorios” añadido a automóviles o pianos esté reflejando un mismo tipo de importaciones. La heterogeneidad en la clasificación de relojes es enorme, costando siempre diferencia el reloj de uso personal del que tiene una utilidad más colectiva (de pared, de mesa o para edificios). Esta tarea se vuelve imposible en el caso de algunos países que elaboraron sus estadísticas sin un criterio de discriminación entre los diferentes tipos de relojes. Eso sí, un grupo de al menos nueve países permite distinguir entre los relojes de uso personal fabricados en oro, plata o metales ordinarios (níquel en la mayoría de los casos), por lo que podremos hacer una primera aproximación a la distribución de la renta en función del tipo de relojes que se importaban.

b) Representatividad de los países de exportación en la importación de los bienes de consumo duraderos escogidos

Un punto clave en la investigación con fuente de comercio exterior, es el contraste entre la información que ofrecen los países importadores y la de los países exportadores. La hipótesis con que iniciamos el trabajo, aprovecha los conocimientos aportados por los estudios sobre comercio exterior latinoamericano que han puesto el acento en la alta concentración de las actividades comerciales de la región en un grupo reducido de socios. Por ese motivo, antes de entrar en la comparación entre importadores y exportadores hemos creído conveniente hacer un ejercicio que nos permitiera conocer con certeza cuáles eran los países de exportación que se deberían tener en cuenta en el caso de los bienes que queríamos estudiar.⁷

b.1) Los relojes

Como era de esperar (véase el cuadro 1), la concentración de las importaciones de relojes era alta en la mayoría de los países latinoamericanos, el 94,1 % de los que se internaban provenían de cinco países (Gran Bretaña, Estados Unidos, Alemania, Suiza y Francia –G5-), llegando hasta el 96,9% si consideramos los siete principales destinos (Italia y Argentina, Perú o Chile –importantes estos tres únicamente en las importaciones bolivianas-). Entre todos los países exportadores de relojes, destacan Suiza y Alemania, siendo muy posible que una parte de los que fueron registrados como procedentes de Alemania, Francia e Italia hayan sido fabricados en Suiza. Por otra parte, la importancia de Gran Bretaña, casi siempre determinante como proveedor de América Latina, queda reducida a mínimos guarismo, con la única excepción de los relojes importados por Costa Rica. Estados Unidos, por su cuenta, que tampoco es un proveedor de gran magnitud, sí tiene importancia en las importaciones de los países de

⁷ En los casos de relojes y automóviles, esta comparación solamente es posible realizarla a partir de los valores, en dólares de Estados Unidos de 1925, ya que los registros de cantidades importadas no son homogéneas, unas veces se registraron en kilos y otras en unidades o docenas, en función del criterio elegido por cada uno de los países importadores.

América Central y del Caribe, región hacia donde se observa que un déficit en las entradas de relojes de Suiza, lo que posiblemente es un problema de registro estadístico.

En cuanto a las diferencias entre los países latinoamericanos, la concentración típica observada solamente se sale de la regla en el caso de las importaciones de la República Dominicana, en la que tres países (Estados Unidos, Alemania y Suiza) no llegan a la mitad de los relojes importados. En este caso la hipótesis más razonable es que el mercado dominicano haya sido abastecido desde Cuba, a la luz de la abundancia de envíos de relojes que observaremos más adelante. Se puede ver también que los países en que el grado de concentración es menor, no registraron entradas desde Suiza.

Cuadro 1. Importaciones de relojes en América Latina según el país de origen de las Importaciones en 1925, en US dólares del año

País Importador		G.B	EE.UU	ALEMANIA	SUIZA	FRANCIA	G5	G7
	TOTAL	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$
Argentina	2.781.381	28.823	72.902	968.678	1.485.147	121.128	2.676.678	2.725.785
	Porcentaje	1,0%	2,6%	34,8%	53,4%	4,4%	96,2%	98,0%
Bolivia	35.587	78	2.775	14.203	9.026	3.171	29.253	33.490
	Porcentaje	0,2%	7,8%	39,9%	25,4%	8,9%	82,2%	94,1%
Brasil	485.323	2.295	26.608	191.936	185.364	30.545	436.747	475.413
	Porcentaje	0,5%	5,5%	39,5%	38,2%	6,3%	90,0%	98,0%
Colombia	112.605	909	26.214	64.274		8.578	99.974	99.974
	Porcentaje	0,8%	23,3%	57,1%		7,6%	88,8%	88,8%
Costa Rica	35.666	7.784	5.995	17.323		2.016	33.118	33.118
	Porcentaje	21,8%	16,8%	48,6%		5,7%	92,9%	92,9%
Cuba	177.436	881	52.214	90.603	17.387	11.552	172.637	175.794
	Porcentaje	0,5%	29,4%	51,1%	9,8%	6,5%	97,3%	99,1%
Chile	387.755	3.268	7.822	98.397	222.220	11.769	343.476	385.131
	Porcentaje	0,8%	2,0%	25,4%	57,3%	3,0%	88,6%	99,3%
Ecuador	8.681	123	2.244	4.460			6.826	8.164
	Porcentaje	1,4%	25,8%	51,4%			78,6%	94,0%
El Salvador	65.832	1	12.966	18.675	25.396	7.208	64.246	65.689
	Porcentaje	0,0%	19,7%	28,4%	38,6%	10,9%	97,6%	99,8%
Guatemala	15.172		2.083	12.204			14.287	14.287
	Porcentaje	0,0%	13,7%	80,4%			94,2%	94,2%
Haití	13.550	185	4.036	2.429	1.111	5.119	12.880	12.880
	Porcentaje	1,4%	29,8%	17,9%	8,2%	37,8%	95,1%	95,1%
México	653.080	1.660	155.136	244.090	207.562	15.380	623.828	623.828
	Porcentaje	0,3%	23,8%	37,4%	31,8%	2,4%	95,5%	95,5%
Nicaragua	26.147	330	11.861	10.564			22.755	22.755
	Porcentaje	1,3%	45,4%	40,4%			87,0%	87,0%
R. Dominicana	29.698		340	4.540	8.066		12.946	12.946
	Porcentaje	0,0%	1,1%	15,3%	27,2%		43,6%	43,6%
Perú	75.742	0	12.887	50.370		1.071	64.328	64.328
	Porcentaje	0,0%	17,0%	66,5%		1,4%	84,9%	84,9%
TOTAL	4.903.655	46.336	396.083	1.792.744	2.161.279	217.537	4.613.980	4.753.582
	Porcentaje	0,9%	8,1%	36,6%	44,1%	4,4%	94,1%	96,9%

b.2) Los automóviles

Con un G5 muy similar al que se ha utilizado para los relojes, solamente sustituyendo Suiza por Bélgica (véase el cuadro 2), se cubre el 93,4% de las importaciones de automóviles, incluyendo la suma de las categorías presentadas en el Apéndice I. Del total más del 90% está representado por importaciones de Estados Unidos, los demás países tienen una representación que con dificultades se empina sobre el 1%.

Cuadro 2. Importaciones de automóviles en América Latina según el país de origen de las importaciones en 1925, en US dólares del año

País Importador	TOTAL	G.B.	EE.UU	ALEMANIA	BÉLGICA	FRANCIA	G5
	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$
Argentina	28.317.322 <i>Porcentaje</i>	377.108 1,3%	26.523.488 93,7%	79.719 0,3%	52.701 0,2%	440.089 1,6%	27.473.105 97,0%
Bolivia	747.066 <i>Porcentaje</i>	1.284 0,2%	652.325 87,3%	2.655 0,4%	29.753 4,0%	15.807 2,1%	701.824 93,9%
Brasil	16.502.173 <i>Porcentaje</i>	69.735 0,4%	13.524.546 82,0%	15.413 0,1%		185.045 1,1%	13.794.739 83,6%
Colombia	2.038.096 <i>Porcentaje</i>	13.203 0,6%	1.881.449 92,3%	38.887 1,9%			1.933.539 94,9%
Costa Rica	206.474 <i>Porcentaje</i>	3.667 1,8%	189.228 91,6%	110 0,1%			193.005 93,5%
Cuba	8.393.042 <i>Porcentaje</i>	294.570 3,5%	7.438.569 88,6%	33.495 0,4%	58 0,0%		7.766.692 92,5%
Chile	1.359.200 <i>Porcentaje</i>	23.602 1,7%	1.053.298 77,5%	67.860 5,0%	3.260 0,2%	76.628 5,6%	1.224.648 90,1%
Ecuador	230.924 <i>Porcentaje</i>	2.794 1,2%	206.692 89,5%	2.122 0,9%			211.608 91,6%
El Salvador	834.155 <i>Porcentaje</i>	38 0,0%	797.842 95,6%	4 0,0%	6.546 0,8%	19.700 2,4%	824.130 98,8%
Guatemala	429.702 <i>Porcentaje</i>		429.702 100,0%				429.702 100,0%
Haití	237.672 <i>Porcentaje</i>		234.208 98,5%				234.208 98,5%
México	9.576.944 <i>Porcentaje</i>	15.047 0,2%	9.450.457 98,7%	4.495 0,0%			9.469.999 98,9%
Nicaragua	98.857 <i>Porcentaje</i>		94.372 95,5%	2.743 2,8%			97.115 98,2%
R. Dominicana	649.048 <i>Porcentaje</i>		637.700 98,3%				637.700 98,3%
Perú	1.216.224 <i>Porcentaje</i>	10.257 0,8%	1.097.314 90,2%	3.587 0,3%	2.598 0,2%	38.432 3,2%	1.152.187 94,7%
TOTAL	70.836.900 <i>Porcentaje</i>	811.304 1,1%	64.211.191 90,6%	251.090 0,4%	94.916 0,1%	775.700 1,1%	66.144.201 93,4%

Este verdadero monopolio estadounidense del automóvil que representaba Latinoamérica en 1925, se explica en primer lugar por el protagonismo que tenían los norteamericanos en la industria automotriz de la época, encabezando la innovación y difusión tecnológica mundial; la proximidad geográfica que ayuda a la importación de productos de gran peso y volumen reduciendo sus costes de transporte (lo que no ocurría con los relojes que son más bien productos de poco peso y volumen y alto valor); y también debió haber influido la contracción del comercio europeo en Latinoamérica en la post primera guerra mundial.

Como en otros productos, pero todavía más acentuado, la presencia de automóviles de Estados Unidos en los pequeños y pobres países de América Central es un monopolio total, como se puede ver en los casos de Haití, República Dominicana y Guatemala, en el que es el único concurrente. En cambio, los países más grandes de la región, incluyendo a Cuba que durante el siglo XIX fue la economía comercialmente más atada a los Estados Unidos, hay una tímida presencia de automóviles europeos, probablemente por tener una demanda más variada y unos lazos comerciales históricos con el viejo continente.

c) La comparación de importaciones de bienes duraderos de los países latinoamericanos versus exportaciones de los mismos bienes de los principales países de exportación

c.1) Los relojes

El rasgo más característico de la comparación del total de relojes importados por los países de América Latina desde los países del G5 (Gran Bretaña, Estados Unidos, Alemania, Suiza y Francia) y los exportados por el G5 con destino a Latinoamérica en 1925, es el exceso de los segundos respecto a los primeros en una proporción del 18,57% medido en US dólares. En el total importado faltan 900.000 US dólares que fueron exportados por el G5 a un total de 16 países de América Latina y el Caribe.

No hay motivo para pensar que los G5 engordaran artificialmente las cifras de exportaciones. Por lo que es más posible que los relojes, al tratarse de bienes duraderos de poco volumen y alto precio, pudieran en parte ser internados sin pasar por las aduanas y, en consecuencia, sin ser registrados por la estadística de comercio exterior de los países receptores, esto al menos en una proporción cercana del 20% de las importaciones.

Un segundo rasgo importante del comercio exterior de relojes entre el G5 y los países de América Latina, es la casi generalizada no coincidencia entre las cifras de importaciones y exportaciones, con países que tienen exceso en las primeras y otros en los relojes exportados (véase el cuadro 3). En apariencia es como si reinara la anarquía en el comercio internacional de relojes, distribuyéndose los déficit y superhábit en forma aleatoria. Sin embargo, una lectura detallada de la información permite ofrecer algunas explicaciones a este panorama inicialmente tan adverso.

Cuadro 3. Importaciones totales de relojes de los países de América Latina y exportaciones totales de relojes del G5 y G7 hacia los mismos países en el año 1925, en US dólares del año

País Importador	Origen de los datos		G.B	EE.UU	ALEM.	SUIZA	FRAN.	G5	G7
		TOTAL	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$
Argentina	Fuente propia (FP)	2.781.381	28.823	72.902	968.678	1.485.147	121.128	2.676.678	2.725.785
	Fuente extranjera	1.732.044		69.075	389.847	1.099.921	173.202	1.732.044	
	% FE sobre FP	37,73		5,25	59,75	25,94	-42,99	35,29	36,46
Bolivia	Fuente propia (FP)	35.587	78	2.775	14.203	9.026	3.171	29.253	33.490
	Fuente extranjera	42.832		2.768	12.614	27.450		42.832	
	% FE sobre FP	-20,36		0,25	11,19	-204,13		-46,42	-27,89
Brasil	Fuente propia (FP)	485.323	2.295	26.608	191.936	185.364	30.545	436.747	475.413
	Fuente extranjera	1.324.718		56.094	362.477	800.680	105.467	1.324.718	
	% FE sobre FP	-172,96		-110,82	-88,85	-331,95	-245,28	-203,31	-178,65
Colombia	Fuente propia (FP)	112.605	909	26.214	64.274		8.578	99.974	99.974
	Fuente extranjera	321.189		29.870	94.725	196.594		321.189	
	% FE sobre FP	-185,23		-13,95	-47,38			-221,27	-221,27
Costa Rica	Fuente propia (FP)	35.666	7.784	5.995	17.323		2.016	33.118	33.118
	Fuente extranjera	12.038		3.708	8.330			12.038	
	% FE sobre FP	66,25		38,15	51,91			63,65	63,65
Cuba	Fuente propia (FP)	177.436	881	52.214	90.603	17.387	11.552	172.637	175.794
	Fuente extranjera	606.372		61.817	126.141	392.608(1)	25.806	606.372	
	% FE sobre FP	-241,74		-18,39	-39,22	-2.158,05	-123,39	-251,24	-244,93
Chile	Fuente propia (FP)	387.755	3.268	7.822	98.397	222.220	11.769	343.476	385.131
	Fuente extranjera	410.659		10.573	74.257	308.132	17.697	410.659	
	% FE sobre FP	-5,91		-35,17	24,53	-38,66	-50,37	-19,56	-6,63
Ecuador	Fuente propia (FP)	8.681	123	2.244	4.460			6.826	8.164
	Fuente extranjera	30.925		3.071	8.330	19.524		30.925	
	% FE sobre FP	-256,23		-36,85	-86,78			-353,03	-278,82
El Salvador	Fuente propia (FP)	65.832	1	12.966	18.675	25.396	7.208	64.246	65.689
	Fuente extranjera	31.737		20.789	10.948			31.737	
	% FE sobre FP	51,79		-60,34	41,38			50,60	51,69
Guatemala	Fuente propia (FP)	15.172		2.083	12.204			14.287	14.287
	Fuente extranjera	21.356		5.648	15.708			21.356	
	% FE sobre FP	-40,76		-171,10	-28,72			-49,48	-49,48
Haití	Fuente propia (FP)	13.550	185	4.036	2.429	1.111	5.119	12.880	12.880
	Fuente extranjera	5.241		3.575	1.666			5.241	
	% FE sobre FP	61,32		11,42	31,41			59,31	59,31
México	Fuente propia (FP)	653.080	1.660	155.136	244.090	207.562	15.380	623.828	623.828
	Fuente extranjera	645.105		128.737	98.057	373.664	44.648	645.105	
	% FE sobre FP	1,22		17,02	59,83	-80,03	-190,30	-3,41	-3,41
Nicaragua	Fuente propia (FP)	26.147	330	11.861	10.564			22.755	22.755
	Fuente extranjera	19.481		12.103	7.378			19.481	
	% FE sobre FP	25,49		-2,04	30,16			14,39	14,39
R. Dominicana	Fuente propia (FP)	29.698		340	4.540	8.066		12.946	12.946
	Fuente extranjera	13.895		9.849	4.046			13.895	
	% FE sobre FP	53,21		-2.796,76	10,88			-7,33	-7,33

Perú	Fuente propia (FP)	75.742	0	12.887	50.370		1.071	64.328	64.328
	Fuente extranjera	152.372		10.683	25.704	115.985		152.372	
	% FE sobre FP	-101,17		17,10	48,97			-136,87	-136,87
Uruguay	Fuente propia (FP)	225.680						225.680	225.680
	Fuente extranjera	368.447		10.022	93.535	225.203	39.687(2)	368.447	
	% FE sobre FP	-63,26						-63,26	-63,26
Venezuela	Fuente propia (FP)	98.286(3)							
	Fuente extranjera	145.900		7.956	33.558	104.386		145.900	
	% FE sobre FP	-48,44							
TOTAL	Fuente propia (FP)	5.227.621	46.336	396.083	1.792.744	2.161.279	217.537	4.839.660	4.979.263
	Fuente extranjera	5.884.312	0	438.382	1.333.762	3.559.761	406.506	5.738.411	5.738.411
	% FE sobre FP	-12,56	100,00	-10,68	25,60	-64,71	-86,87	-18,57	-15,25

Nota: 1) Las exportaciones de Suiza a Cuba incluyen también las a Haití y Puerto Rico. 2) Las exportaciones de Suiza a Uruguay incluyen también las a Paraguay. 3) Las importaciones a Venezuela incluyen las internaciones realizadas en “bolsas postales”.

Un reducido grupo de países, en concreto dos (México y República Dominicana) tienen pequeñas diferencias del orden de -3,4 y -7,3 respectivamente, siempre en favor de las exportaciones. Al tratarse de comparaciones en valor (US dólares), la complicación es mayor, ya que los costes de transacción (transportes, seguros, etc.) deberían implicar un precio más alto en los puertos de destino que en los de procedencia. En atención a ello, no se puede descartar que en estos países existieran vías alternativas para la internación de relojes, como sabemos que ocurría en otros. Es el caso de Venezuela, por ejemplo, que internaba la mayor parte de los relojes que compraba en el extranjero por medio de “bolsos postales”: relojes por 73.726 US dólares entraban por el sistema postal y sólo 25.559 US dólares por la aduanas de frontera, sumando 98.286 US dólares frente a los 145.900 US dólares que decían los G5 (efectivamente G4, por que no llegaron relojes desde Gran Bretaña) exportar hacia Venezuela. O sea, que a pesar de la corrección que implica sumar los relojes llegados por el correo postal, continúan faltando casi la mitad de los relojes que el G4 exportaba hacia Venezuela. Parece que no hay dudas de que los relojes eran contrabandeados en forma habitual a la altura de 1925.

Otro mecanismo que permite explicar en parte las grandes diferencias observadas en la estadística del cuadro 3, y que no excluye el contrabando, es que algunos puertos latinoamericanos hayan sido utilizados como puertos francos especializados en la redistribución regional de los relojes, lo que hay indicios que ocurriera con los puertos cubanos (especialmente con los relojes que tenían su origen en Suiza). No puede menos que sorprender el hecho de que Cuba diga internar relojes por un valor total de 177.436 US dólares frente a los 606.372 US dólares que los países del G5 dicen exportar hacia Cuba. Falta el 241% en las estadísticas de comercio exterior de Cuba. Buena parte del problema está en la estadística comparada de Cuba y Suiza, ya que esta última agrupa en una sola cifra las exportaciones a Cuba, Haití y Puerto Rico, generando un exceso en los números suizos del orden 370.000 US dólares, cifra demasiado elevada para atribuirle a las compras de relojes suizos de Haití y Puerto Rico. La hipótesis de un mecanismo de redistribución a través de un puerto franco no hay que descartarla, ya que si comparamos el total de relojes importados y las exportaciones del G5, comprobaremos que los saldos favorables a las importaciones se dan casi exclusivamente en el área de Centro América y el Caribe (dejando fuera

Argentina, que posiblemente entre en otra área de redistribución): Costa Rica, El Salvador, Haití, Nicaragua y República Dominicana dicen importar más relojes que los que el G5 dice enviar a esos mismos destinos. En todo caso las cifras de los cinco países mencionados no se compensan con las de Cuba, por lo que hay que seguir pensando en un grado importante de informalidad en el comercio internacional de relojes.

Donde sí es posible que existiera una compensación entre las diferencias de importaciones y exportaciones de relojes, es entre Argentina, Uruguay y Brasil. Al menos eso se puede deducir de la comparación de las cifras, a falta de elementos cualitativos de análisis –véase el cuadro 4-. Los excesos de importaciones de Argentina, que dice recibir más de un tercio de relojes que los que el G5 le exporta (medido siempre en US dólares), se compensa casi a la perfección con los déficit de Uruguay y Brasil, quedando un mínimo saldo a favor de las importaciones del orden del 1,2%.

Cuadro 4. Comparación de relojes importados y exportados por el G5, las compensaciones entre Argentina, Brasil y Uruguay

	Total de relojes importados	Relojes exportados desde G5
Argentina	2.781.381	1.732.044
Brasil	485.323	1.324.718
Uruguay	225.680	368.447
TOTAL	3.492.384	3.425.209

Comparando ahora el comercio de relojes de Estados Unidos y Europa con América Latina, es visible en la fila de los totales del cuadro 3 que la menor discrepancia estadística se produce en el comercio norteamericano y que hay indicios de que una parte, posiblemente importante, de las exportaciones suizas de relojes llegaran a América como procedentes de Alemania, Francia o Italia. Una explicación plausible es que en ocasiones se confunda el lugar de fabricación de los relojes con su puerto de embarque, lo que va en contra de Suiza por ser un país mediterráneo.

c.2) Los automóviles

A diferencia de lo que ocurría con los relojes, el total de automóviles importados en América Latina desde G5 (Gran Bretaña, Estados Unidos, Alemania, Bélgica y Francia) coincide más con las exportaciones de automóviles hacia estos países. La discrepancia se ha reducido a un -3,5% de las importaciones –véase el cuadro 5-, señal de que todo el comercio exterior de automóviles, partes y accesorios (tal como se describe en el Apéndice I), está registrado en las estadísticas de comercio exterior tanto de importaciones como de exportaciones. La discrepancia estadística que nos preocupa puede tener su origen en que las categorías como se registraban las importaciones y exportaciones no eran idénticas, sobre todo en el registro de las partes y accesorios de automóviles de los países latinoamericanos.

Tal como quedó dicho antes, en 1925 Estados Unidos era el principal proveedor de automóviles de América Latina (90% del total), exportando por valor de 66.964.873 US dólares, al tiempo que se importaban por 15 países de Latinoamérica (Uruguay está excluido de este cálculo) por 64.211.191 US dólares –véase el cuadro 5-; lo que genera una diferencia de algo más de 2.750.000 US dólares, que es una cifra muy similar a la diferencia que generan las importaciones menos las exportaciones del G5. Las hipótesis explicativas en este caso serían que en América Latina podría haber un subregistro de los repuestos y accesorios de automóviles provenientes de Estados Unidos, el que se repartiría en forma relativamente equilibrada entre los distintos países; o que estos repuestos y accesorios estén incluidos entre la gran variedad de artículos metálicos de las estadísticas de importaciones, con lo cual la discrepancia no sería fruto de un subregistro sino un criterio de clasificación de las partidas de importaciones que no ayuda a los objetos de nuestro estudio.

Cuadro 5. Importaciones totales de automóviles de los países de América Latina y exportaciones totales de automóviles del G5 hacia los mismos países en el año 1925, en US dólares del año

País Importador	Origen de los datos	TOTAL	G.B	EE.UU	ALEM.	BÉLGICA	FRANCIA	G5
		US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$
Argentina	Fuente propia (FP)	28.317.322	377.108	26.523.488	79.719	52.701	440.089	27.473.105
	Fuente extranjera	28.831.463	185.391	27.580.188	37.367	26.363	1.002.154	28.831.463
	% FE sobre FP	-1,82	50,84	-3,98	53,13	49,98	-127,72	-4,94
Bolivia	Fuente propia (FP)	747.066	1.284	652.325	2.655	29.753	15.807	701.824
	Fuente extranjera	234.758		234.758				234.758
	% FE sobre FP	68,58		64,01				66,55
Brasil	Fuente propia (FP)	16.502.173	69.735	13.524.546	15.413		185.045	13.794.739
	Fuente extranjera	15.591.223	195.275	15.383.962	7.378	4.608		15.591.223
	% FE sobre FP	5,52	-180,03	-13,75	52,13			-13,02
Colombia	Fuente propia (FP)	2.038.096	13.203	1.881.449	38.887			1.933.539
	Fuente extranjera	1.680.958		1.680.958				1.680.958
	% FE sobre FP	17,52		10,66				13,06
Costa Rica	Fuente propia (FP)	206.474	3.667	189.228	110			193.005
	Fuente extranjera	220.571		220.571				220.571
	% FE sobre FP	-6,83		-16,56				-14,28
Cuba	Fuente propia (FP)	8.393.042	294.570	7.438.569	33.495	58		7.766.692
	Fuente extranjera	6.039.798		6.039.798				6.039.798
	% FE sobre FP	28,04		18,80				22,23
Chile	Fuente propia (FP)	1.359.200	23.602	1.053.298	67.860	3.260	76.628	1.224.648
	Fuente extranjera	2.049.773		2.041.919	7.854			2.049.773
	% FE sobre FP	-50,81		-93,86	88,43			-67,38
Ecuador	Fuente propia (FP)	230.924	2.794	206.692	2.122			211.608
	Fuente extranjera	154.295		154.295				154.295
	% FE sobre FP	33,18		25,35				27,08
El Salvador	Fuente propia (FP)	834.155	38	797.842	4	6.546	19.700	824.130
	Fuente extranjera	579.139		579.139				579.139
	% FE sobre FP	30,57		27,41				29,73

Guatemala	Fuente propia (FP)	429.702		429.702				429.702
	Fuente extranjera	446.743		444.839	1.904			446.743
	% FE sobre FP	-3,97		-3,52				-3,97
Haití	Fuente propia (FP)	237.672		234.208				234.208
	Fuente extranjera	318.873		318.873				318.873
	% FE sobre FP	-34,17		-36,15				-36,15
México	Fuente propia (FP)	9.576.944	15.047	9.450.457	4.495			9.469.999
	Fuente extranjera	9.716.976		9.694.366	22.610			9.716.976
	% FE sobre FP	-1,46		-2,58	-403,01			-2,61
Nicaragua	Fuente propia (FP)	98.857		94.372	2.743			97.115
	Fuente extranjera	100.978		100.978				100.978
	% FE sobre FP	-2,15		-7,00				-3,98
R. Dominicana	Fuente propia (FP)	649.048		637.700				637.700
	Fuente extranjera	871.203		871.203				871.203
	% FE sobre FP	-34,23		-36,62				-36,62
Perú	Fuente propia (FP)	1.216.224	10.257	1.097.314	3.587	2.598	38.432	1.152.187
	Fuente extranjera	1.624.262		1.619.026	5.236			1.624.262
	% FE sobre FP	-33,55		-47,54	-45,99			-40,97
Uruguay	Fuente propia (FP)	3.452.462						
	Fuente extranjera	3.006.509		3.001.987	4.522			3.006.509
	% FE sobre FP	12,92						
TOTAL	Fuente propia (FP)	74.289.361	811.304	64.211.191	251.090	94.916	775.700	66.144.201
	Fuente extranjera	71.467.522	380.667	66.964.873	82.350	30.970	1.002.154	68.461.013
	% FE sobre FP	3,80	53,08	-4,29	67,20	67,37	-29,19	-3,50

Nota: El total de Gran Bretaña, Estados Unidos, Alemania, Bélgica, Francia y G5 no incluye Uruguay, por que de este país solamente se dispone de información del total importado sin distinción de la procedencia.

En términos generales, la discrepancia es pequeña y está relativamente bien distribuida entre los países latinoamericanos, lo que le da fiabilidad a las estadísticas latinoamericanas como a las de Estados Unidos. Las estadísticas del comercio de automóviles con Europa tiene una discrepancia mayor, el que se compensa entre ellos; pero habría que decir que su significado es menor, puesto que se refiere solamente al 3% del valor de los artículos comerciados.

También hay que reconocer que existen discrepancias parciales en la misma dirección de la discrepancia general, que son más importantes proporcionalmente (en porcentaje) en los países más pequeños, por el sólo efecto del cálculo proporcional. Se sale de esa regla el caso de Bolivia, que dice recibir importaciones de automóviles por valor tres veces superior a las exportaciones que el G5 dice mandar hacia este país, lo que se podría explicar mejor por el efecto del comercio que se hacía a través de Chile o de Perú, pues en ambos casos es posible aplicar un mecanismo de compensación con resultados similares. El hecho de que Bolivia sea un país sin salida al océano, probablemente tenía el efecto de un comercio exterior intermediado por sus vecinos con litoral sobre el Pacífico.

4. Los niveles de consumo de América Latina vistos a través de los relojes y los automóviles

Con el material estadístico reunido es posible hacer una aproximación a los niveles de consumo de los países latinoamericanos en función de sus importaciones de bienes de consumo duradero: relojes y automóviles específicamente.

En primer lugar podemos ver el valor en dólares de los relojes entrados en América Latina por cada mil habitantes, discerniendo entre el total de relojes importados y la importación de relojes de bolsillo o pulsera para uso individual, tanto con las cifras de importación propias de los países de América Latina como las de exportación de G7 hacia los mismos países.

Siguiendo los valores de los relojes importados –véanse las columnas de la derecha del cuadro 6 y el gráfico 1-, se observa como país destacado por su nivel de consumo a Argentina y en una lenta degradación a Uruguay, Chile y Costa Rica; sorprende que Cuba esté a nivel de algunos de los pequeños países de América Central, tipo El Salvador y Nicaragua, lo que probablemente se deba a un subregistro de relojes importados, lo que es especialmente destacado en los relojes de pulsera y bolsillo, los más fáciles de contrabandear. A la cola del pelotón, Bolivia, Guatemala, Haití y Ecuador, los países de renta más baja de la región. Al mirar los niveles de consumo desde la óptica de los datos de exportación de relojes del G5 –véanse las columnas de la izquierda del cuadro 6 y el gráfico 2-, además de constatar que podemos completar el mapa de los países latinoamericanos, observamos cambios en las posiciones de los datos anteriores: Uruguay y Cuba superan a Argentina en el nivel de consumo, lo que parece poco probable, ya que sabemos que los datos de Cuba están hinchados por las exportaciones suizas a Haití y Puerto Rico y por que suponemos, tal como lo hemos establecido en páginas anteriores, que Uruguay está recibiendo una parte de los relojes que compra Argentina (lo mismo ocurre con Brasil). Exceptuando estos cambios en la cabeza del pelotón, los demás puestos parecen ser coherentes con lo que sabemos respecto a los niveles de renta latinoamericanos.

Cuadro 6

Exportaciones de relojes de pulsera y bolsillo y totales desde G5 a América Latina en 1925, en dólares por 1.000 h.

Importaciones de relojes de pulsera y bolsillo y totales en América Latina en 1925, en dólares por 1.000 h.

País Importador	Importación por 1.000 h.		País Importador	Importación por 1.000 h.	
	Pulsera o bolsillo	Totales		Pulsera o bolsillo	Totales
Uruguay	160,97	234,68	Argentina	233,25	264,89
Cuba	122,40	179,14	Uruguay	118,26	143,75
Argentina	115,95	164,96	Chile	62,77	95,27
Chile	80,01	100,90	Costa Rica	57,75	77,53
Panamá	32,00	59,10	Cuba	8,24	52,42
Venezuela	39,42	49,46	El Salvador		50,64
Colombia	35,53	47,80	México	29,97	42,97
Brasil	28,39	43,68	Nicaragua		39,62
México	38,42	42,44	R. Dominicana		28,28
Nicaragua	13,92	29,52	Colombia	5,09	16,76
Perú	23,16	29,13	Brasil	7,32	16,00
Costa Rica	14,76	26,17	Perú	6,21	14,48
El Salvador	5,38	24,41	Bolivia		12,94
Bolivia	13,20	18,95	Guatemala	1,46	10,05
Ecuador	13,15	17,98	Haití		6,00
Honduras	8,22	15,06	Ecuador	0,31	5,05
Guatemala	4,40	14,14			
R. Dominicana	7,99	13,23			
Paraguay	0,03	3,62			
Haití	1,04	2,32			

Más allá de esta clasificación que nos ofrece una idea de los niveles de consumo de los países latinoamericanos en 1925, podemos también tener un indicio parcial sobre la distribución de la renta de algunos países por medio de la comparación de las importaciones de relojes de pulsera y bolsillo de oro, plata y metales ordinarios –véase el cuadro 7-. La pauta de consumo de relojes de diferentes calidades y valores, señala que los latinoamericanos compran más relojes ordinarios que de calidad, lo que tiene sentido en economías con una renta baja; pero también se aprecia un consumo mayor relojes de oro que de plata, indicio de que existe una elite con un poder de compra superior con acceso a bienes de consumo de lujo. El valor medio de un reloj de oro es de 21,75 US dólares, frente a uno de plata que valía 5,63 y a otro de metal ordinario que costaba 2,28. Argentina, Costa Rica y México se ajustan muy bien a esta pauta descrita. Pero hay matizaciones que hacer, por ejemplo el caso de Guatemala, en el que pareciera que la elite es tan reducida como para comprar cantidades mínimas de relojes de oro (Uruguay pareciera ser como Guatemala, pero es más posible que sea como Argentina, y que una parte de los relojes ordinarios sean aquellos que suponíamos que iban dirigidos a la otra orilla del Río de la Plata). Otra matización es la que se deduce de observar los casos de Chile y Perú, en que la compra de relojes de metales ordinarios,

Gráfico 1

Importaciones de relojes de pulsera y bolsillo y totales en 1925, en dólares por cada 1.000 habitantes

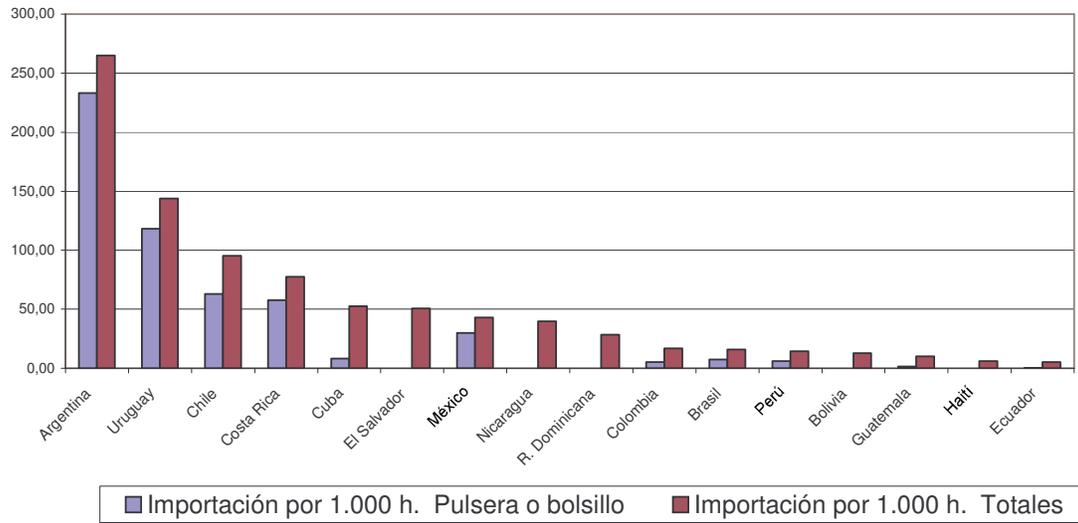
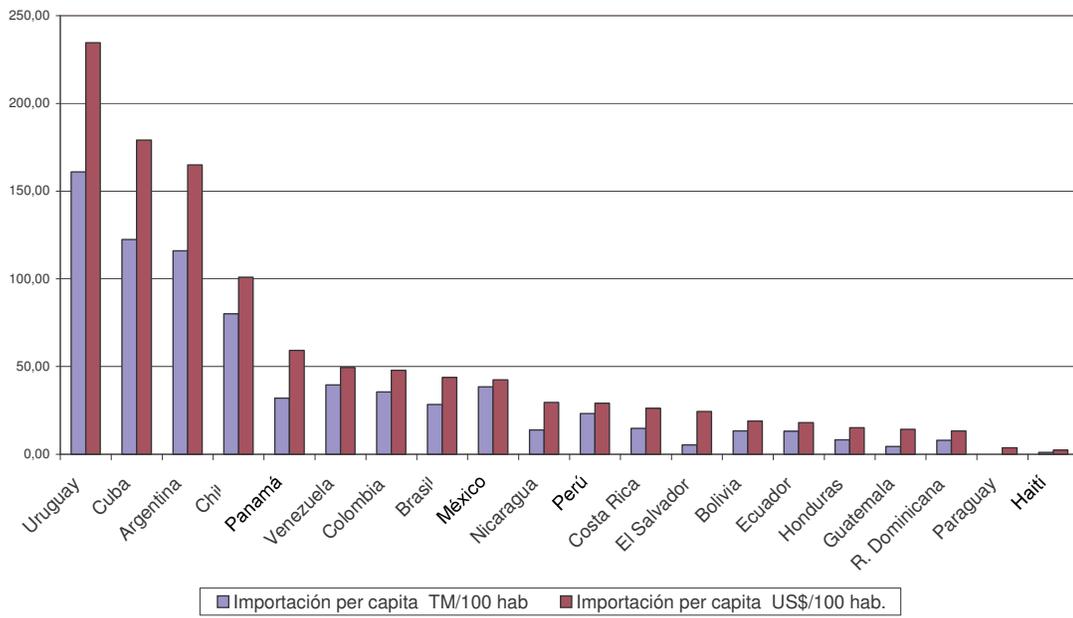


Gráfico 2

Exportaciones de relojes de bolsillo y pulsera y totales desde el G5 a América Latina en 1925, dólares por 1.000 habitantes



todo y siendo la mayor, no supera la compra de relojes de oro y plata sumados, revelador de una baja capacidad de compra de los grupos sociales bajos y de una deficiente distribución de la renta.

Cuadro 7

Importación de relojes de uso personal de oro, de plata y metales ordinarios (níquel) en 1925

País importador	De oro		De plata		De metales ordinarios		TOTALES	
	Número	US dólares	Número	US dólares	Número	US dólares	Número	US dólares
Argentina	16.287	532.078	42.934	264.064	423.245	1.425.675	482.466	2.221.817
Porcentaje	3,4	23,9	8,9	11,9	87,7	64,2		
Chile	7.465	91.381	13.946	58.131	63.729	105.396	85.140	254.907
Porcentaje	8,8	35,8	16,4	22,8	74,9	41,3		
Colombia*	157	3.424	221	1.243	12.240	27.908	12.619	32.575
Porcentaje	1,2	10,5	1,7	3,8	97,0	85,7		
Costa Rica*	178	3.867	419	2.360	8.919	20.336	9.516	26.563
Porcentaje	1,9	14,6	4,4	8,9	93,7	76,6		
El Salvador*	2.026	44.065	871	4.906	7.395	16.861	10.293	65.832
Porcentaje	19,7	66,9	8,5	7,5	71,8	25,6		
Guatemala*	6	136			904	2.062	911	2.198
Porcentaje	0,7	6,2			99,3	93,8		
México	8.861	93.393	900	3.824	291.226	358.336	300.987	455.552
Porcentaje	3,0	20,5	0,3	0,8	97,0	78,7		
Perú	552	9.542	1.276	7.298	46.044	15.657	47.872	32.497
Porcentaje	1,2	29,4	2,7	22,5	96,2	48,2		
Uruguay	717	10.867	442	2.200	86.022	171.522	87.181	184.589
Porcentaje	0,8	5,9	0,5	1,2	98,7	92,9		

Nota: * países en los que se estimó el número de relojes importados según los siguientes precios promedio: de oro 21,75 US dólares, de plata 5,63 US dólares y de metales ordinarios 2,28 US dólares.

Las importaciones de automóviles también nos sirven para aproximarnos a los niveles de consumo de los países latinoamericanos. Pero, eso sí, dejando fuera a las capas sociales más bajas que quedan excluidos de este tipo de consumo, tanto en 1925 como más adelante. Por eso, puede que sea más correcto analizarlo como un indicador del grado de modernización de la pauta de consumo, por el hecho adicional de que es un producto de tecnología relativamente nueva, que en 1925 estaba lejos de alcanzar su nivel de difusión más alto en América Latina (probablemente aún hoy no lo haya alcanzado).

Cuadro 8

Exportaciones de automóviles del G5 a América Latina, dólares por 1.000 h.		Importaciones de Automóviles en América Latina, dólares por 1.000 h		Número de automóviles existentes por cada 1.000 h. al 1 de enero de 1925 en los siguientes países	
Argentina	2.745,85	Argentina	2.696,89	Argentina	12,4
Uruguay	1.914,97	Cuba	2.479,48	Uruguay	10,6
Cuba	1.784,28	Uruguay	2.199,02	Cuba	9,5
Panamá	1.518,43	El Salvador	641,66	Panamá	5,0
R. Dominicana	829,72	México	630,06	Chile	2,5
Venezuela	760,33	R. Dominicana	618,14	R. Dominicana	2,1
México	639,27	Brasil	544,09	México	1,9
Brasil	514,05	Costa Rica	448,86	Venezuela	1,4
Chile	503,63	Chile	333,96	Brasil	1,4
Costa Rica	479,50	Bolivia	330,56	Costa Rica	1,0
El Salvador	445,49	Colombia	303,29	Perú	1,0
Perú	310,57	Guatemala	284,57	Colombia	0,4
Guatemala	295,86	Perú	232,55	Haití	0,4
Colombia	250,14	Nicaragua	149,78		
Nicaragua	153,00	Ecuador	134,26		
Haití	141,09	Haití	39,88		
Honduras	106,98				
Bolivia	103,88				
Ecuador	89,71				
Paraguay	22,31				

Nota: El número de automóviles se obtuvo del US. Department of Commerce, Commerce Yearbook 1926, Vol. II: Foreign Countries, Washington Government Printing Office, 1927, p. 630.

Las columnas central del cuadro 8 y el gráfico 3, reflejan bien que en 1925 solamente tres países eran importadores relativamente importantes de automóviles (Argentina, Cuba y Uruguay), medido en US dólares por cada 1.000 habitantes, coincidiendo con países de rentas altas en la región. A continuación de abre una brecha en que El Salvador, México y República Dominicana y Brasil consumen una cuarta parte de automóviles por habitante que los tres países anteriores, abriéndose una brecha importante. Sorprende ver que Chile, que era uno de los países de rentas relativamente altas, no se apuntara a la modernización del consumo con la fuerza que se podría haber esperado, situándose en los mismos niveles de Bolivia.

El gráfico 4, extraído de las columnas de la izquierda del cuadro 8, que recoge los datos de exportaciones de automóviles del G5 hacia América Latina, tiene pocas novedades respecto a los datos anteriores. Además de un mínimo cambio de posiciones en la cabeza, avanzando Uruguay a Cuba, las nuevas incorporaciones de países no modifican lo fundamental de lo dicho hasta ahora, en el sentido de que en la mayoría de los países de América Latina aún hay pocos “portadores” de la fiebre consumista de automóviles, probablemente por tratarse de un bien de consumo duradero de un precio todavía alto como para generalizarse su consumo en sociedades de bajas rentas. El stock de automóviles existentes en los países latinoamericanos al 1 de enero de 1925 es consistente con la información procedente del comercio internacional.

Gráfico 3

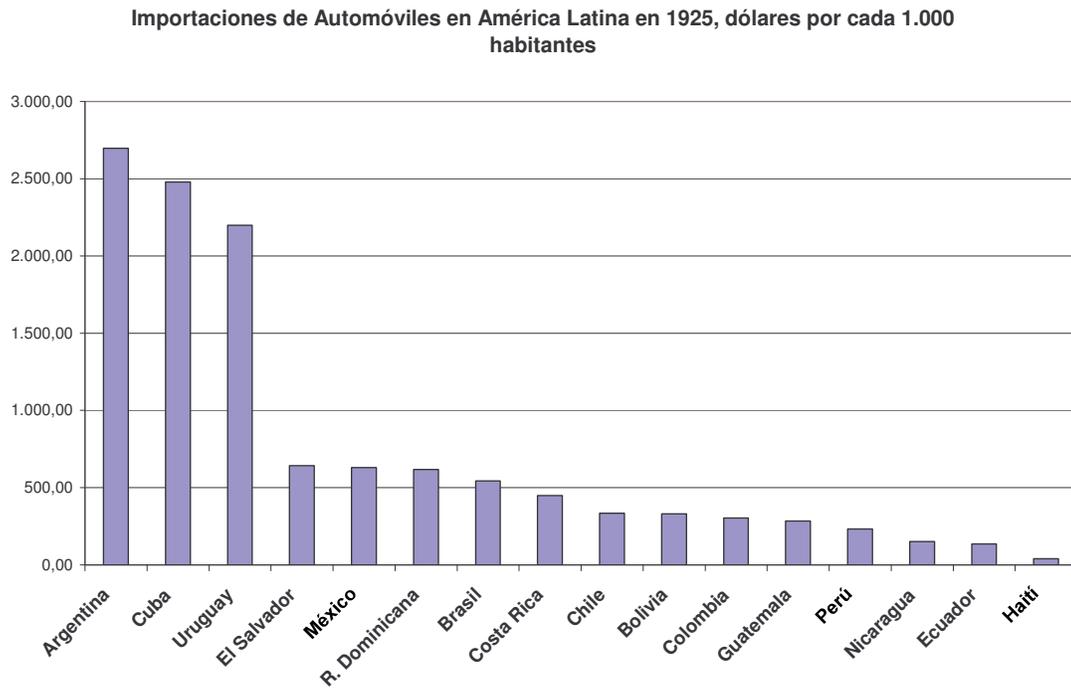
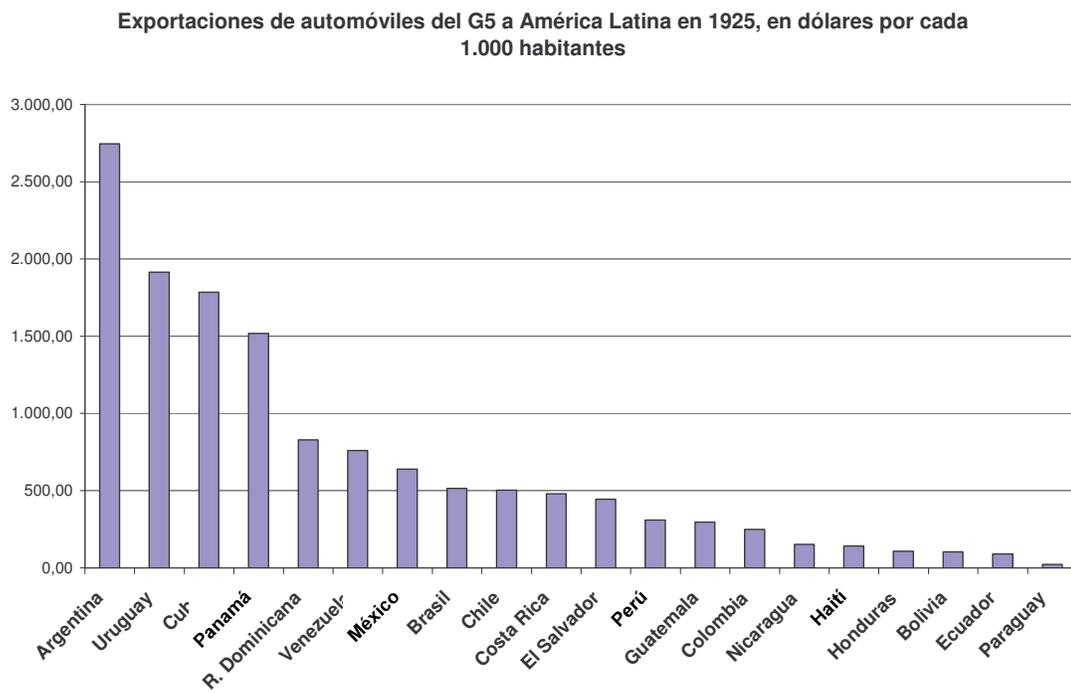


Gráfico 4



Cuadro 9. Exportación de automóviles desde Estados Unidos a América Latina, en 1925

País de exportación	Primer quintil		Segundo quintil		Tercer quintil		Cuarto quintil		Quinto quintil	
	Hasta 500 US\$		Sobre 500 y hasta 800 US\$		Sobre 800 y hasta 1.200 US\$		Sobre 1.200 y hasta 2.000 US\$		Sobre 2.000 US\$	
	Unidades	US dólares	Unidades	US dólares	Unidades	US dólares	Unidades	US dólares	Unidades	US dólares
América Latina	47.857	17.538.097	12.660	9.327.795	15.630	16.058.641	4.356	6.388.055	1.694	4.818.048
Porcentaje	58,2%	32,4%	15,4%	17,2%	19,0%	29,7%	5,3%	11,8%	2,1%	8,9%
Argentina	18.824	7.641.454	5.615	4.175.325	5.363	5.582.090	1.234	1.801.983	453	1.288.230
Porcentaje	59,8%	37,3%	17,8%	20,4%	17,0%	27,2%	3,9%	8,8%	1,4%	6,3%
Bolivia	1	380	59	43.227	51	56.573	23	36.650	18	50.612
Porcentaje	0,7%	0,2%	38,8%	23,1%	33,6%	30,2%	15,1%	19,6%	11,8%	27,0%
Brasil	8.047	2.904.563	1.774	1.348.234	3.252	3.272.282	632	920.921	269	758.431
Porcentaje	57,6%	31,6%	12,7%	14,6%	23,3%	35,6%	4,5%	10,0%	1,9%	8,2%
Chile	849	220.260	313	228.728	278	292.114	146	212.562	49	150.745
Porcentaje	60,1%	19,9%	22,2%	20,7%	19,7%	26,4%	10,3%	19,2%	3,5%	13,6%
Colombia	508	193.256	309	230.179	293	306.670	265	399.909	38	112.409
Porcentaje	36,0%	15,6%	21,9%	18,5%	20,7%	24,7%	18,8%	32,2%	2,7%	9,0%
Costa Rica	18	6.575	59	43.737	129	125.791	6	9.084	3	6.658
Porcentaje	8,4%	3,4%	27,4%	22,8%	60,0%	65,7%	2,8%	4,7%	1,4%	3,5%
Cuba	5.543	1.837.819	980	698.453	841	838.758	363	523.692	308	891.173
Porcentaje	69,0%	38,4%	12,2%	14,6%	10,5%	17,5%	4,5%	10,9%	3,8%	18,6%
Ecuador	45	15.705	30	22.240	29	28.862	24	36.223	3	7.801
Porcentaje	34,4%	14,2%	22,9%	20,1%	22,1%	26,0%	18,3%	32,7%	2,3%	7,0%
El Salvador	13	4.394	124	96.179	186	201.994	90	141.341	27	67.670
Porcentaje	3,0%	0,9%	28,2%	18,8%	42,3%	39,5%	20,5%	27,6%	6,1%	13,2%
Guatemala	34	13.256	28	22.346	150	158.336	97	148.680	10	25.401
Porcentaje	10,7%	3,7%	8,8%	6,2%	47,0%	44,2%	30,4%	41,5%	3,1%	7,1%
Haití	93	38.902	72	55.915	97	98.766	25	36.547	3	6.914
Porcentaje	32,1%	16,4%	24,8%	23,6%	33,4%	41,7%	8,6%	15,4%	1,0%	2,9%
Honduras	38	13.124	18	13.194	14	14.601	7	10.450	1	3.305
Porcentaje	48,7%	24,0%	23,1%	24,1%	17,9%	26,7%	9,0%	19,1%	1,3%	6,0%
Jamaica	237	86.789	224	162.285	132	137.506	27	38.757	3	9.083
Porcentaje	38,0%	20,3%	36,0%	37,2%	21,2%	31,5%	4,3%	8,9%	0,5%	2,1%
México	7.198	2.367.709	1.749	1.223.866	2.643	2.656.890	690	1.001.542	280	800.278
Porcentaje	57,3%	29,4%	13,9%	15,2%	21,0%	33,0%	5,5%	12,4%	2,2%	9,9%
Nicaragua	11	4.323	29	22.488	31	32.909	17	24.218	0	0
Porcentaje	12,5%	5,2%	33,0%	26,8%	35,2%	39,2%	19,3%	28,9%	0,0%	0,0%
Panamá	175	67.741	171	119.476	156	162.459	96	142.918	22	58.451
Porcentaje	28,2%	12,3%	27,6%	21,7%	25,2%	29,5%	15,5%	25,9%	3,5%	10,6%
Paraguay	22	7.949	0	0	1	1.008	0	0	0	0
Porcentaje	95,7%	88,7%	0,0%	0,0%	4,3%	11,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Perú	540	200.581	156	115.880	355	378.729	98	143.564	46	138.435
Porcentaje	45,2%	20,5%	13,1%	11,9%	29,7%	38,8%	8,2%	14,7%	3,8%	14,2%
R. Dominicana	864	376.970	63	46.419	113	120.214	48	69.562	26	70.161
Porcentaje	77,6%	55,2%	5,7%	6,8%	10,1%	17,6%	4,3%	10,2%	2,3%	10,3%
Uruguay	3.322	972.683	449	335.142	593	630.860	211	311.686	64	180.120
Porcentaje	71,6%	40,0%	9,7%	13,8%	12,8%	26,0%	4,5%	12,8%	1,4%	7,4%
Venezuela	1.049	411.329	267	203.723	763	794.245	203	298.664	64	172.719
Porcentaje	44,7%	21,9%	11,4%	10,8%	32,5%	42,2%	8,7%	15,9%	2,7%	9,2%

Por último, gracias a que las estadísticas de Estados Unidos que son muy detalladas al clasificar la cantidad y el valor de sus exportaciones de automóviles a América Latina, podemos hacer un ejercicio que nos de pistas sobre cómo estaba distribuido el ingreso de una buena parte de países de la región (22), según su pauta de consumo de vehículos de turismo –véase el cuadro 9-.

Partiendo de lo dicho antes en el sentido de que los grupos sociales de bajos ingresos no tenían acceso a la adquisición de automóviles y volviendo sobre nuestro comentario de unas cuantas páginas atrás, sobre la predilección de los argentinos, uruguayos y cubanos por comprar automóviles de la gama media alta de precios, en torno a los 500 US dólares, lo que decíamos por la información que aportaban las estadísticas de importación de los países señalados. Ahora con los datos norteamericanos podemos ser mucho más precisos, por que podemos distinguir cinco categorías de precios de automóviles y podemos hacer una comparación que incluye a todos los países de la región de América Latina y el Caribe.

El cuadro 9 permite afirmar que existe un grupo importante de países latinoamericanos que compran mayoritariamente (más del 50%) automóviles de precios iguales o menores a 500 US dólares: Argentina, Brasil, Chile, Cuba, México, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (también Paraguay, que parece un caso extremo por que virtualmente solamente compra automóviles de esta gama de precio). Estos países, también compran automóviles más caros, pero lo hacen decrecientemente al aumento de su precio. Por su tamaño y peso económico, este grupo de países tiene una gran influencia sobre el total de América Latina. Por la información aportada por esos pocos países importadores que discriminan sobre el precio de los automóviles que compran, se puede pensar que en estos países que estamos analizando existían unas clases medias en auge con capacidad para comprar un automóvil, junto con elites con acceso a los bienes más caros del mercado.

Otro grupo de países formado por Honduras, Perú y Venezuela, parecen tener en 1925 unas clases medias más débiles o de incipiente formación, la mayoría de los automóviles que Estados Unidos les vende son de la gama de 500 US dólares o menos, pero no llegan a representar el 50% de sus compras, pero superan el 40%; y en los casos específicos de Perú y Venezuela el aumento del precio del automóvil no produce un decremento uniforme y constante de las compras, en ambos casos después de la compra de automóviles de la gama más barata le sigue en importancia por número de vehículos y por el valor de ellos la tercera gama de precios, la que va de 800 a 1.200 US dólares. El consumo se desequilibra más hacia los automóviles caros, lo que revela una distribución de las rentas poco equitativa.

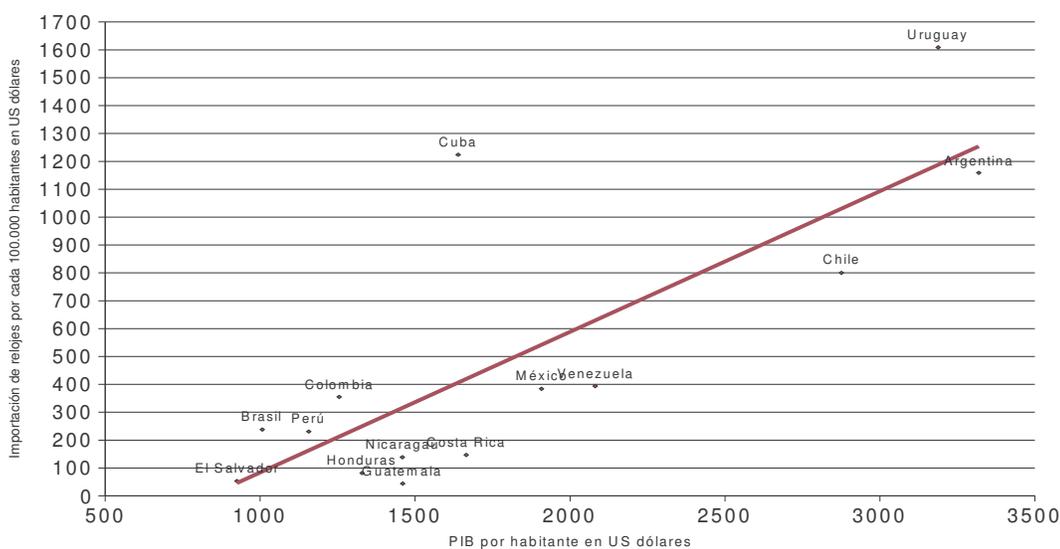
Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador Guatemala, Haití, Jamaica, Nicaragua y Panamá tienen una estructura de compra de automóviles que se desequilibra abiertamente hacia las gamas de precios altos: de 500 a 800 US dólares y de 800 a 1.200 US dólares, los autos de la gama más barata es consumida por muy pocos en el caso de Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Nicaragua, que en 1925 puede que hayan sido los países con una más deficiente distribución de las rentas. No por más conocido, no deja de llamar la atención el hecho de que los países con renta per cápita más baja, sean también los que tienen una pauta de consumo menos modernizada y una distribución de la renta menos equitativa en 1925.

5. Conclusiones

De la evidencia reflejada en las páginas anteriores es posible llegar a unas primeras conclusiones para una investigación que está en constante progresión. En primer lugar, nos reafirmamos en la idea inicial de que la explotación sistemática de las estadísticas de importaciones latinoamericanas, ya sea que las miremos desde los países importadores o desde los exportadores (G-3 o G-5), es un camino que nos puede conducir a tener indicadores confiable de modernización económica, y en lo que hace a este trabajo al grado de modernización de la pauta de consumo de bienes duraderos.

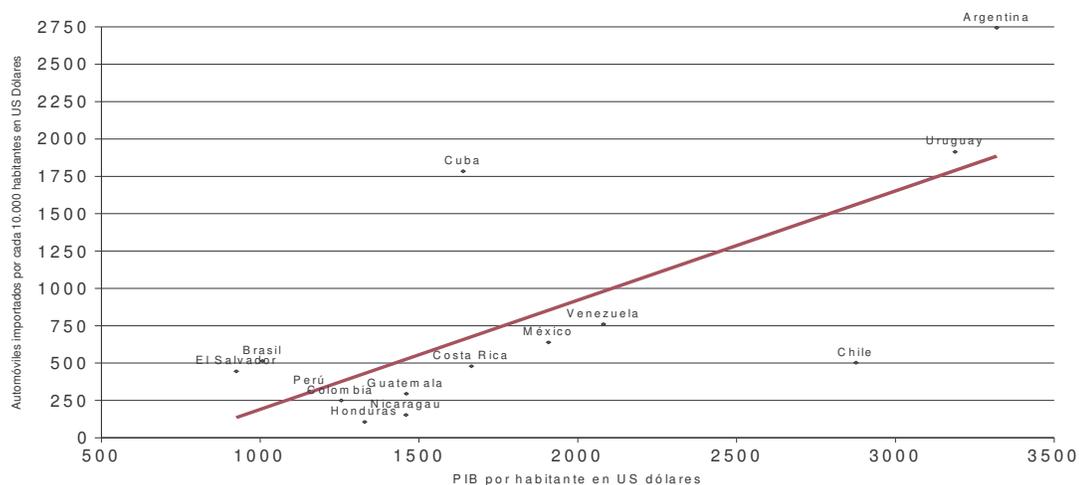
Asimismo, es interesante seguir trabajando con la hipótesis que apunta en dirección a que los niveles de importación de bienes de consumo duradero por habitante se correlacionan con los niveles de renta por habitante de los países latinoamericanos. Los dos gráficos que se presentan a continuación (los número 5 y 6) dan un buen testimonio de ello, en el sentido de que las importaciones de relojes de pulsera tienen un coeficiente de correlación del 0,79 respecto del PIB⁸ y las importaciones de automóviles uno del 0,73, lo que se refleja en las rectas de regresión presentadas.

Gráfico 5. Importaciones de relojes de pulsera por cada 100.000 habitantes y PIB por habitante en 1925, en US dólares



⁸ Los datos del PIB de Angus Maddison (2003), L'économie mondiale: Statistiques historiques, OCDE, París.

Gráfico 6. Importaciones de automóviles por cada 10.000 habitantes y PIB por habitante en 1925, en US dólares



Cuadro 10

Índice de Gini del consumo de automóviles en América Latina, según su valor y su cantidad, modificado según la pauta de consumo de Latinoamérica (1925)			
País	Índice de Gini según valor de los automóviles	País	Índice de Gini según cantidad de automóviles
Costa Rica	0,22479	Costa Rica	0,43118
Bolivia	0,14604	Bolivia	0,42571
El Salvador	0,13590	El Salvador	0,40008
Nicaragua	0,12939	Guatemala	0,37148
Guatemala	0,12203	Nicaragua	0,28611
Chile	0,09237	Panamá	0,11933
Brasil	0,07985	Haití	0,09890
Ecuador	0,07938	Jamaica	0,08408
R. Dominicana	0,07789	Ecuador	0,08013
Colombia	0,07251	Colombia	0,07207
Panamá	0,06260	R. Dominicana	0,05507
Jamaica	0,06043	Paraguay	0,03924
Haití	0,04899	Venezuela	0,03924
Paraguay	0,03244	Perú	0,03001
Venezuela	0,03244	Uruguay	0,02516
Peru	0,02890	Cuba	0,02027
Cuba	0,02865	Honduras	0,01651
Honduras	0,01889	Chile	0,00773
Uruguay	0,00863	Brasil	0,00268
Argentina	0,00563	Argentina	0,00148
México	0,00253	México	0,00071

La observación de ambos gráficos muestra una aceptable distribución de la mayoría de los países para los que tenemos datos en torno a la recta de regresión estimada. Cuba es la excepción más importante, puesto que en ambos casos (relojes de pulsera y automóviles) su consumo es ostensiblemente superior a la renta por habitante de 1925. Uruguay, en cambio, lo es únicamente en el caso de los relojes de pulsera y Argentina en el de automóviles. Chile, por su parte, parece comprar automóviles por debajo de su nivel de renta. Estas discrepancias, en caso de confirmarse, nos pueden animar a pensar en la conveniencia de revisar las cuentas nacionales de algunos países de Latinoamérica.

Por último, señalar que los índices de Gini del consumo de automóviles que se presentan en el cuadro 10 han sido modificados según la pauta media de consumo, utilizando para ello los datos de exportaciones de vehículos de Estados Unidos. El cálculo del “Gini modificado”, significa que a cada uno de los quintiles en que se segmenta el cuadro 9 de exportaciones estadounidenses a los países de América Latina se le ha otorgado el valor medio de las exportaciones de cada quintil, con el objeto de comparar el consumo de cada país según el consumo medio latinoamericano. La modalidad original del índice de Gini, en la que cada quintil tiene un valor idéntico (una quinta parte del total) no fue utilizada por considerar que no toda la población es consumidora de automóviles importados y lo que interesaba era identificar una hipótesis que sirviera para explicar las diferencias entre las pautas de consumo de automóviles de los países de América Latina.

En el sentido antes señalado, cabe añadir que la renta no es el único factor que determina los niveles de consumo de bienes duraderos, puesto que factores distributivos pueden estar influyendo en la propensión al consumo de este tipo de bienes. El cuadro 10 permite pensar que países con renta baja importan automóviles de una gama de precios alta, consecuencia, probablemente, de que no existen sectores medios con una capacidad de consumo suficiente como para adquirir automóviles baratos, en términos relativos de precio; y que los países con una renta relativamente alta habrían comenzado en 1925 a dar forma a unos sectores medios con capacidad de consumo de automóviles, lo que se dejaría ver en la importación de más unidades y de unas variedades que incluyen los precios de gama baja.

	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Costa Rica	Cuba	Chile	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Haití	México	Nicaragua	R.Dominicana	Perú	Uruguay	Venezuela
Repuestos para relojes de bolsillo							*									*	
Repuestos para relojes de pared y sobremesa							*									*	
Clocks and Watches										*			*				

Notas:

- 1) Los automóviles en la estadística mexicana se clasifican en tres partidas (627, 628 y 629) según se trate de: automóviles de todas clase, exclusivos para la conducción de personas, cuando el peso no exceda de 250 kg; cuando el peso exceda de 250 kg; y cuando el peso exceda de 759 kg.
- 2) Relojes para bolsillo en la estadística mexicana, de repetición, de oro o chapeados con oro, aun cuando tengan piedras preciosas.
- 3) Relojes para bolsillo en la estadística mexicana, de repetición, de plata o de otras materias excepto oro, aunque tengan incrustaciones de oro.
- 4) Incluye cuatro partidas (620, 621, 622 y 622-a): relojes para bolsillo, aunque no sean de repetición, de metal ordinario chapeado con oro; relojes para bolsillo que no sean de repetición de metal ordinario chapeado con oro; relojes para bolsillo que no sean de repetición de plata o de metal ordinario, dorado o plateado; y relojes para bolsillo que no sean de repetición, de plata de metal ordinario o de otras materias que no sean metal.
- 5) En la estadística de Perú los pianos están incluidos en dos partidas (1598 y 1599): Pianos verticales, armados o desarmados, con o sin accesorios o útiles; y Pianos horizontales, de cola o media cola, con o sin accesorios o útiles.
- 6) En la estadística de Perú los automóviles están incluidos en dos partidas (1503 y 1503-a): Carros automóviles para ciudad o turismo, cuyo valor no exceda de 500 libras; y Carros automóviles para ciudad o turismo, cuyo valor sea de 500 a 1.500 libras.
- 7) En la estadística de Perú los relojes de metales ordinarios están incluidos en dos partidas (862 y 863): Relojes de bolsillo y pulsera, de metales ordinarios, estén o no niquelados o plateados; y Relojes, los de la partida anterior, dorados o enchapados.
- 8) En la estadística de Venezuela la mayor parte de los relojes entran como "bolsas postales" con un gran detalle de calidades.
- 9) En la estadística de Uruguay las bicicletas están en dos partidas (1161, 1162): Bicicletas completas con ruedas, hasta 55 cm de diámetros; y mayores de 55 cm de diámetro.
- 10) En la estadística de Uruguay, las motocicletas están en cuatro partidas (1235, 1238, 1240 y 1242): Motocicletas en general, sin sidecar; con sidecar para una persona; con sólo chasis de sidecar; y con cajón para reparto.
- 11) En la estadística de Uruguay los pianos están en cuatro partidas (151, 152, 154 y 155): Pianos perpendiculares hasta 136 cm de alto; Pianos perpendiculares de más de 136 cm de alto; Pianos de cola hasta 210 cm de largo; de más de 210 cm de largo.