FUNDACION ALEMANA
PARA EL DESARROLLO INTERNACIONAL
NACIONES UNIDAS
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

Seminario Internacional Sobre Estadísticas De Relaciones Económicas Internacionales

◇

INFORME FINAL Y ALGUNOS DOCUMENTOS PRESENTADOS AL SEMINARIO

VOLUMEN 1

FUNDACION ALEMANA PARA EL DESARROLLO INTERNACIONAL

NACIONES UNIDAS - COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

SEMINARIO INTERNACIONAL SOBRE ESTADISTICAS DE RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES

Auspiciado por la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL), Santiago de Chile, y por la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional (DSE), Berlín

Berlín, 10 al 28 de septiembre de 1973

INFORME FINAL

Y

ALGUNOS DOCUMENTOS PRESENTADOS AL SEMINARIO

Volumen I

75-6-1215

INDICE

/"Nomenclaturas arancelarias

"Nomenclaturas arancelarias y clasificaciones estadísticas del comercio exterior". Documento preparado por la secretaría de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

"Clasificaciones sistemáticas para el comercio exterior de la República Federal de Alemania", por Rudolf Köhler, Wiesbaden.

"El sector externo en las experiencias de insumo-producto de América Latina". Documento preparado por la secretaría de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

"El cálculo input-output como instrumento para el análisis de las relaciones comerciales entre América Latina y la República Federal de Alemania: Bases metodológicas", por Reiner Stäglin y Jörg-Peter Weiss, DIW, Berlín.

"El cálculo input-output como instrumento para la cuantificación de los efectos de inversiones directas, con un ejemplo latinoamericano", por D. Schumacher, DIW, Berlín.

"Dependencia de la economía alemana de la exportación de mercancías a la América Latina", por Reiner Stäglin, DIW, Berlín.

"Dependencia de la economía alemana de la importación de mercancías de América Latina", por Jörg-Peter Weiss, DIW, Berlín.

"Mercados internacionales de materias primas: métodos del análisis, situación y pronóstico", por Hans Kolbe, HWWA, Hamburgo.

"Indicadores de la coyuntura: su construcción y su fuerza demostrativa", por H.J. Timm, HWWA, Hamburgo.

"Las encuestas coyunturales del Instituto IFO de Investigaciones Económicas" (Resumen), por Charles C. Roberts, IFO, Munich.

/I. ANTECEDENTES

PRIMERA PARTE

INFORME FINAL

I. ANTECEDENTES, OBJETIVOS Y PRINCIPALES TEMAS ANALIZADOS EN EL SEMINARIO

En cumplimiento de las finalidades del Centro de Seminarios para el Desarrollo Económico y Social de la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional y en cooperación con la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL), se organizó el Seminario sobre Estadística de Relaciones Económicas Internacionales, con el propósito de intercambiar conocimientos y experiencias acerca del instrumental y los métodos estadísticos y analíticos relacionados con el sector externo que se utilizan en América Latina, la República Federal de Alemania y la Comunidad Europea.

La Fundación Alemana se encargó de la selección de los participantes europeos y a su vez encomendó a la CEPAL la selección de los participantes latinoamericanos.

Para cumplir con los objetivos del Seminario, la CEPAL consideró importante, en primer lugar, obtener la participación de los organismos regionales de integración económica; en ese sentido invitó a representantes de la ALALC, SIECA y Junta del Acuerdo de Cartagena. Asimismo, invitó a expertos de reconocido prestigio, tanto en el campo de la estadística de relaciones económicas internacionales como en el campo de insumo-producto. Se invitaron a participantes de Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y República Dominicana.

La presentación y discusión de los documentos presentados se complementó con un programa de visitas a las principales instituciones oficiales que tienen a su cargo la elaboración y la investigación estadística.

Los tópicos más importantes discutidos en el Seminario fueron los siguientes:

/1. Estadísticas

1. Estadísticas de comercio exterior
   a) Requerimientos de información de las organizaciones regionales de integración,
   b) Clasificaciones y Nomenclaturas Arancelarias del comercio exterior,
   c) Indices de comercio exterior.
2. Análisis del insumo-producto para evaluar los efectos del del sector externo en la actividad productiva, y
3. Análisis de coyuntura.

En la discusión de los temas, los trabajos presentados por especialistas de la República Federal de Alemania, la Comunidad Europea, la CEPAL y algunos de los participantes permitieron el debate de aspectos teóricos y prácticos, de manera que fue posible identificar las principales dificultades y la factibilidad, así como la correspondencia y utilidad de los planteamientos dentro del contexto latinoamericano.

Cabe destacar el elevado nivel técnico de los documentos presentados que constituyen un valioso aporte a la experiencia latinoamericana y un incentivo para las tareas futuras.

De los debates e intercambio de experiencias surgidos durante el análisis de los documentos presentados en el seminario, se puede identificar los siguientes aspectos relevantes.

A. INFORMACIONES ESTADISTICAS REQUERIDAS POR LAS ASOCIACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES

Los documentos preparados 1/ y las exposiciones realizadas por las organizaciones regionales de integración 2/ y por la CEPAL, además de permitir la apreciación de los avances logrados en cada región, en lo

---

1/ Información estadística requerida por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y por la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

2/ ALALC, JUNAC y SIECA.

/que respecta

que respecta a la presentación uniforme de las estadísticas de comercio exterior de los respectivos países miembros, permitieron tambien conocer las deficiencias de recursos existentes que entorpecen el suministro de la adecuada información estadística requerida en las actividades de las mencionadas instituciones.

Con referencia al tema, hubo consenso de que los países deberían hacer los máximos esfuerzos para dotar a sus respectivos sistemas de estadística, de los medios técnicos y financieros indispensables para cumplir con ese cometido por lo que fueron presentadas sugerencias en el sentido de que, la asistencia de organismos internacionales, podría desempeñar un papel relevante en la solución de los problemas planteados.

Se consideró, además, que los organismos regionales de integración, deberían orientar la acción tendiente a ampliar las informaciones estadísticas, en la medida en que se intensifica el grado de integración regional, incorporando a la sistemática actual los lineamientos para la recolección de datos relativos a otros campos de la actividad económica y social.

B. METODOS DE CALCULO PARA INDICES DE VOLUMENES Y VALORES UNITARIOS EN EL COMERCIO EXTERIOR

Sobre la relación de precios de intercambio se examinaron las metodologías utilizadas por la CEPAL 3/ y la Oficina Federal de Estadística de la República Federal de Alemania, 4/ observándose la coincidencia entre ambas, para el cálculo de sus índices.

Se consideró la conveniencia de que los países latinoamericanos elaboren dichos indicadores, debido a que disponen de los datos básicos para realizar esos cálculos, siguiendo la metodología que ha venido

---

3/ La "relación de precios del intercambio" de América Latina.

4/ "Cálculos de los índices relativos a los valores reales".

/utilizando la

utilizando la CEPAL a fin de facilitar la comparabilidad de dichos índices entre los países latinoamericanos y al mismo tiempo continuar actualizando las series históricas.

Se tuvo presente la necesidad de utilizar informaciones más detalladas que las disponibles según las clasificaciones estadísticas nacionales, en especial para el cálculo de los índices de maquinarias y equipos.

Asimismo, se consideró conveniente calcular los índices de las importaciones sobre base cif y también fob, a fin de eliminar la influencia de los costos de transporte y seguro, que generalmente no son percibidos por los países latinoamericanos.

C. NOMENCLATURAS ARANCELARIAS Y CLASIFICACIONES ESTADISTICAS VINCULADAS CON EL COMERCIO EXTERIOR

Analizados los documentos presentados 5/ y las necesidades de armonización de las nomenclaturas arancelarias y clasificaciones estadísticas utilizadas por los países latinoamericanos así como por las agrupaciones regionales de integración, se observa la importancia de la NAB como base de dichas nomenclaturas. Con el fin de facilitar la comparabilidad estadística con la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), es necesario observar los desdoblamientos estadísticos del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, considerando además las futuras modificaciones que se están estudiando en la NAB y en la CUCI/Rev.2.

5/ CEPAL - Nomenclaturas arancelarias y clasificaciones estadísticas del comercio exterior.
ALALC - Nomenclatura Arancelaria de Bruselas para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y el programa de armonización de la nomenclatura de los países de la ALALC, Nomenclatura Arancelaria Común (NAC).
NAUCA - Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana.

/En lo

En lo referente al uso de otras clasificaciones económicas del comercio exterior, se considera necesario que se adopten criterios comunes a nivel latinoamericano para clasificar las estadísticas según el grado de elaboración y uso o destino económico de los productos. Asimismo, es conveniente la consolidación de las distintas clasificaciones económicas vinculadas con el comercio exterior, correlacionándolas con la CUCI a fin de disponer de una base de clasificación que contemple la posibilidad de obtener datos de acuerdo a las distintas clasificaciones económicas.

Insumo-Producto

La conducción de los procesos de desarrollo nacional, así como los de integración económica requieren contar con un instrumental analítico que facilite el estudio, análisis, previsión y proyección de la magnitud, composición, comportamiento e interdependencia de los fenómenos socioeconómicos que ocurren tanto dentro de los países como de las áreas que se integran, vinculado todo ello a la problemática del resto del mundo.

Este requerimiento que es necesario para la adopción de decisiones oportunas, coherentes y racionales difícilmente puede ser satisfecho únicamente por la estadística de comercio exterior.

Dentro de los diversos campos de interés que deberían estar asociados al análisis del desarrollo nacional y de los procesos de integración económica, se encuentra el que se refiere a la medición de los efectos que dicho proceso provoca en la estructura productiva de los países miembros.

Los cuadors de insumo-producto constituyen, dentro del instrumental analítico disponible, un medio adecuado para evaluar las repercusiones del comercio exterior, del proceso de integración, y de los cambios en la estructura productiva, puesto que su objetivo es el de medir la interdependencia sectorial de la actividad económica ocurrida en un territorio determinado. Sin embargo, su utilización depende fundamentalmente de su disponibilidad, y para ello se requiere superar varios problemas relativos tanto a la base estadística disponible como a la vinculación de las estadísticas con la estructura productiva de cada país.

/En las

En las reuniones de este Seminario se ha considerado el documento preparado por la CEPAL,6/ del cual se desprende que:

a) Se ha hecho un inventario de la labor en la materia que se ha realizado hasta el presente en la región.

b) La elaboración de tablas ha sido más intensa en el decenio de 1950, decreciendo en el de 1960. En total elaboraron modelos, once países de la región, observándose atrasos en la publicación de este material.

c) La confección de matrices, está condicionada por la disponibilidad de información estadística, constituyéndose, los censos industriales, en el elemento básico a utilizar para tal fin.

Teniendo en cuenta los antecedentes expuestos y vista la utilización del modelo que se ha realizado hasta el presente en América Latina, los casos presentados en las ponencias realizadas en este Seminario por conferencistas de la República Federal de Alemania 7/ vinculadas con la cuantificación a través de diversos enfoques sobre la participación del sector externo en el proceso económico y dado el convencimiento de que el creciente proceso de integración en América Latina exigirá en el futuro próximo de herramientas estadísticas adicionales, parecería oportuno que se tomen acciones en los siguientes aspectos:

6/ "El sector externo en las experiencias de insumo-producto en América Latina" (E/CN.12/L.101).

7/ R. Stäglin y J.P.Weib, DIW, Berlín, "El cálculo input-output como instrumento para un análisis de las relaciones comerciales entre América Latina y la República Federal de Alemania: Bases Metodológicas".
R. Stäglin, DIW, Berlín, "Dependencia de la economía alemana de la exportación de mercancías a la América Latina".
J.P. Weib, DIW, Berlín, "Dependencia de la economía alemana de la importación de mercancías de América Latina".
D. Schumacher, DIW, Berlín, "El cálculo input-output como instrumento para la cuantificación de los efectos de inversiones directas - Con un ejemplo latinoamericano".

/a) Intensificar

a) Intensificar la elaboración de tablas de insumo-producto a nivel nacional y que las mismas se complementen con tablas adicionales del sector externo desagregadas por áreas, sectores económicos y tipos de bienes.

b) Contemplar la posibilidad de elaborar en el futuro tablas comparables para lo cual éstas deberían tener una relativa uniformidad metodológica y de sectorización económica, a la vez que una clasificación coherente entre las estadísticas de comercio exterior de los países con las incluidas en las matrices.

c) Perfeccionar la estadística básica utilizada por las cuentas nacionales, que en buena medida pueden ayudar en la confección de las matrices y apoyar las recomendaciones internacionales en vigor acerca de la elaboración de censos económicos, especialmente el industrial.

Análisis de Coyuntura

La imagen futura de una sociedad que se forman los planificadores, no siempre toma en consideración los fenómenos que ocurren y las políticas que se aplican en el corto plazo y que afectan necesariamente el desarrollo a largo plazo.

Este condicionamiento exige, en consecuencia, el diseño, formulación y utilización oportuna de instrumentos analíticos capaces de detectar y prever el comportamiento de estas variables a corto plazo, con objeto de recomendar a tiempo medidas correctivas que ajusten en lo posible la trayectoria del sistema económico a aquella que fuera planificada a largo plazo.

Hay que tomar en cuenta que la posibilidad de aplicación de medidas preventivas y/o correctivas basadas en indicadores coyunturales varía de acuerdo con las condiciones específicas de cada país. La experiencia europea y de otros países desarrollados muestra que existe una posibilidad real de los gobiernos de usar este tipo de indicadores

/para orientar

para orientar su política económica en el campo de las decisiones privadas y en la acción gubernamental.8/

En el caso de América Latina, son pocos los países que utilizan el análisis coyuntural como elemento coadyuvante a la implementación de su política económica. Las razones de esta limitación son, en unos casos, la inexistencia de un sistema de captación de información que permita la construcción de indicadores coyunturales, y en otros, el inadecuado aprovechamiento de la información existente.

En esta situación, en el caso de América Latina, parece ser conveniente que se realicen acciones coordinadas tendientes a impulsar el establecimiento de mecanismos nacionales y regionales que den comienzo a, o mejoren, la elaboración de indicadores de coyuntura, para lo cual podrían utilizarse los trabajos que en este campo, en forma contínua, se realizan en los países desarrollados, y cuyos métodos y experiencias deberían ser estudiados, adaptados y difundidos entre los países latinoamericanos.

Tanto en el ámbito de análisis de insumo-producto como en el de análisis coyuntural, se considera de decisiva importancia la participación de la CEPAL y otros organismos regionales, los cuales podrían impulsar, por los medios que estimen más adecuados, la implantación de las sugerencias que se han expuesto en los campos mencionados.

8/ Ch.C. Roberts, IFO, Munich, "Las encuestas coyunturales del Instituto IFO de Investigaciones Económicas (Resumen)".
J. Timm, HWWA, Hamburgo, "Indicadores de la coyuntura - su construcción y fuerza demostrativa".
K. Schüler, IFO, Munich, "Proyección a largo plazo de la economía general".
H. Kolbe, HWWA, Hamburgo, "Mercados internacionales de materias primas: Métodos del análisis, situación y pronóstico".

II. RESUMEN DE LOS DEBATES

A. REQUERIMIENTOS ESTADISTICOS PARA EL COMERCIO EXTERIOR

Documentos de trabajo

ALALC: Información estadística requerida por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

SIECA: Necesidades estadísticas del Mercado Común Centroamericano.

Las exposiciones realizadas por parte de los delegados de los organismos regionales participantes del Seminario brindaron un balance del intercambio comercial de los países latinoamericanos dentro y fuera de la región, con el objeto de determinar los factores de influencia en la evolución del comercio exterior y en el desenvolvimiento de los procesos regionales de integración. Del análisis se desprendió la importancia de un instrumentario estadístico más desarrollado, para la evaluación de las transformaciones en la composición del comercio exterior y la estructura productiva de los países, a efectos de lograr una utilización óptima de los recursos nacionales e impulsar sobre bases más eficientes el proceso de desarrollo en la región.

Las necesidades de incremento y diversificación del comercio internacional exigen informaciones más detalladas, que permitan analizar las condiciones de acceso de las exportaciones de América Latina a los mercados de los países industriales. El estudio de los factores determinantes del desarrollo de la oferta y la demanda, la evolución de los precios y la composición del comercio exterior, hacen indispensable la disposición de datos que faciliten una mayor identificación y comparabilidad de producciones específicas. Para las negociaciones internacionales se torna imprescindible la elaboración de índices más minuciosos del comercio exterior, que requieren una clasificación previa de producciones. Reviste también cierta importancia la disposición de una clasificación según el grado

/de elaboración

de elaboración de los productos, debido a que de la consideración como primario o manufacturado dependen una serie de ventajas en el comercio con los países desarrollados, aunque se advierte, que las preferencias son otorgadas generalmente de acuerdo a otros criterios de oportunidad, según necesidades de abastecimiento o destino de recursos.

La evolución del comercio exterior impone la necesidad de informaciones estadísticas en base a sistemas de clasificación de productos y de actividades económicas con un mayor grado de desagregación, así como de carácter uniforme a nivel internacional a fines de facilitar la comparabilidad.

Con la política de integración se presentan además nuevos requerimientos estadísticos aparte de las necesidades estadísticas para el comercio exterior. Los análisis de producción para llevar a cabo los programas de industrialización requieren informaciones específicas. Las estimaciones previas de mercado, como base de negociaciones para la asignación de industrias, hacen necesaria la disposición de datos clasificados por productos. La importante participación de inversiones extranjeras obliga a analizar su influencia sobre la estructura productiva nacional. La evolución del desarrollo industrial exige consideraciones sobre la liberalización alcanzada, el grado de producción nacional, la utilización de materias primas locales, así como la particpación del capital nacional.

En líneas generales se constató que los requerimientos de la integración exceden el margen de la acción estadística administrativa tradicional. Aparte del análisis de las capacidades de producción, la evaluación del proceso de desarrollo requiere estudios sobre precios y la repercusión en el nivel de ocupación, haciéndose necesarias además estadísticas muy detalladas del comercio intra-regional, a efecto de evitar desequilibrios entre los países y permitir una distribución equitativa de los beneficios de la integración.

/La disposición

La disposición de un instrumentario estadístico adecuado constituye un requisito básico para el desarrollo económico de la región. En relación a las exigencias, los sistemas estadísticos de los países latinoamericanos revelan aún deficiencias considerables de inconsistencia e inoportunidad de las informaciones, además de serias limitaciones por falta de comparabilidad en la evaluación del intercambio intra y extrarregional. A efecto de satisfacer los requerimientos estadísticos para el desarrollo del comercio exterior y el planeamiento del proceso de integración, se presenta la necesidad de un sistema integrado uniforme de clasificación con un elevado nivel de desagregación. En este sentido se señaló el interés de la CEPAL por crear bases que sirvan a todos los países del área, en colaboración con éstos como con las agrupaciones económicas regionales, para lograr una comparabilidad cada vez mayor entre los diferentes sistemas de clasificación en la región. Ante la importancia de sentar sobre bases más sólidas el desarrollo económico de los países de América Latina, se advirtió sobre la problemática de perspectivas fundadas únicamente en algunas circunstancias actuales favorables en el comercio exterior, expresándose la necesidad de iniciar una etapa intensiva de mejoramiento de los servicios estadísticos nacionales.

B. DESARROLLO DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA COMUNIDAD EUROPEA

La presentación efectuada a fines de ofrecer a los participantes del seminario una orientación sobre los principios que rigen el desenvolvimiento de la Comunidad Europea, proporcionó una vista global de las bases del proceso de integración y los lineamientos de la política de comercio exterior de la Comunidad, añadiéndose un amplio debate sobre las repercusiones de la política comercial para los países de América Latina.

La integración económica de la Comunidad está determinada esencialmente por el establecimiento de la unión aduanera, la reglamentación del mercado agrícola y la armonización y consolidación

/de la

de la política comercial. Con la eliminación de los aranceles y demás barreras comerciales en el mercado interno y el establecimiento de un arancel externo común, en 1968 quedó constituida la unión aduanera. La organización del mercado agrícola se halla basada en la liberación del comercio interno de productos agrarios y un sistema de precios uniformes, mediante la intervención en el mercado interno con subsidios para el mantenimiento de los precios sostén, y la protección del exterior con un régimen especial de gravámenes y reintegros, apoyado en un fondo de orientación y garantía para el agro. La política de comercio común está definida por la disposición de instrumentos autónomos para la protección del comercio nacional, como incrementos selectivos de aranceles o medidas antidumping, un sistema contractual de 20 convenios bilaterales con terceros países sobre aspectos de liberalización del comercio, cuestiones financieras y cooperación técnica, y la política multilateral derivada de los tratados de comercio internacionales.

Una política industrial común no se ha concretado todavía. En relación a la política social, hasta el momento se ha cumplido únicamente con la primera fase, que determina la libre circulación y la seguridad social de los trabajadores. Se presentan aún grandes deficiencias debido a las diferencias estructurales entre regiones con distinto nivel de desarrollo, no habiéndose logrado todavía un acuerdo en el manejo del fondo regional de compensación. Tampoco se han alcanzado hasta el presente los objetivos aspirados en la eliminación de fronteras impositivas, la fijación de paridades, la coordinación de la política coyuntural y la delegación de poderes a nivel comunitario, a fines de lograr la realización de la unión económica y monetaria.

La política de comercio exterior de la Comunidad está orientada en primer lugar a la solución de los principales problemas comerciales con los países de mayor intercambio y el aseguramiento del abastecimiento energético. La actividad política se concentra en el momento a las negociaciones multilaterales en el GATT, para la liberalización recíproca del comercio exterior entre las grandes naciones comerciales,

/especialmente en

especialmente en base a la eliminación de restricciones no-aduaneras y ciertas modificaciones en la política de gravámenes y contingentes para productos agrarios. Aparte proseguirán también las tratativas sobre las relaciones comerciales con los países en desarrollo, dirigidas al otorgamiento de ciertas preferencias para manufacturas sin reciprocidad, acuerdos sobre materias primas y asistencia financiera en proyectos de desarrollo, pero antes, se destacó, serán tratados los problemas multilaterales y se llevarán a cabo las negociaciones con los países asociados.

Con respecto a la política agrícola común, para las negociaciones del GATT se fijaron básicamente los límites de la reforma del sistema agrario. En las resoluciones se dispuso el mantenimiento del espacio preferencial, así como el sistema de precios comunes y el criticado régimen de subsidios, gravámenes y reintegros. Con ello las posibles reformas se reducen a la estipulación de los gravámenes y contingentes. En líneas generales, se señaló, no habrá una reorientación fundamental en materia agrícola, sin desmedro de que en algunos campos se otorgarán concesiones.

Las relaciones de la Comunidad con los países del Mediterráneo están orientadas globalmente al establecimiento de una zona de libre comercio para productos industriales, a cambio de concesiones en el sector agrario, y la asistencia técnica y financiera para el desarrollo, a cambio de la cooperación en el sector de la economía petrolera. Los tratados preferenciales prevén la reducción recíproca de aranceles para productos industriales, facilitando el acceso para ciertos productos manufacturados textiles y derivados del petróleo, a cambio de la apertura para maquinarias y equipos, y otorgan concesiones para algunos productos agrarios, que conciernen especialmente vino, cítricos y productos hortícolas.

Con el ensanchamiento del espacio preferencial, por la asociación de los países del Mediterráneo y a consecuencia de la ampliación de la Comunidad, disminuyen las ventajas arancelarias de los asociados hasta el momento, lo cual es, según se declaró, también la intención de la Comisión. El mantenimiento del margen preferencial

/exigido por

exigido por los países africanos, en colisión con algunos intereses latinoamericanos, cobra acaso cierta justificación por tratarse de los países menos desarrollados. Las concesiones otorgadas en el sector agrario a los países del Mediterráneo, no atañen en general a los países de América Latina. La extensión de las preferencias, a su vez, no resolvería las limitaciones de la demanda, poniéndose en consideración que, con excepción de la producción de carne, la Comunidad es prácticamente autoabastecedora en el sector agrícola.

La política comercial frente a los países en desarrollo está determinada por la necesidad de mejorar la estructura de su comercio exterior. En razón de que los problemas de intercambio con los países en desarrollo radican esencialmente en la desfavorable estructura sustitutiva y no complementaria de sus exportaciones, se procura incrementar las exportaciones industriales mediante un régimen general de preferencia aduanera para productos manufacturados e intermedios de dichos países. No obstante se admitió, que la aplicación de las exenciones previstas para determinados contingentes presenta ciertas dificultades. Algunas disposiciones antimonopólicas en la estipulación de los contingentes han resultado muy estrechas a causa de la monoproducción, recomendándose una mayor elasticidad, sobre todo en productos de escasa importancia económica. Tampoco hacen uso todos los países de las preferencias concedidas en base a la reglamentación de origen, aprovechadas sólo por algunos más capacitados por su mayor nivel técnico.

Los tratados no preferenciales suscritos con países de América Latina contemplan la concesión recíproca de un máximo de liberalización de las importaciones y exportaciones, en un caso hasta el tratamiento de nación más favorecida, además de la cooperación en el sector agrario. Existe la intención de firmar tratados con otros países, así como de llegar a una resolución sustancial respecto a los problemas latinoamericanos en 1974. En relación a los productos primarios el problema fundamental es la superproducción en ciertos campos, que no puede ser solucionado por medios tarifarios,

/sino sólo

sino sólo en base a tratados sobre materias primas. Se analiza la posibilidad de un fondo de estabilización de precios basado en un sistema de gravámenes, que en otro momento se aportarían como crédito sin interés para inversiones de desarrollo. Se manifestó, sin embargo, que las posibilidades de incremento del comercio exterior radican esencialmente en el aumento de las exportaciones industriales. En general, los países latinoamericanos han podido aumentar sus exportaciones de productos manufacturados, destacándose además, que han obtenido casi siempre un superávit en su comercio exterior con la Comunidad.

Referido a la política de desarrollo se aclaró que ésta no se encuentra en la competencia de la Comisión. Con respecto al problema del endeudamiento externo de los países en desarrollo, hay un plan de consolidamiento de deudas que aún no ha sido concretizado. En materia de política monetaria la Comunidad actúa solamente como organismo coordinador entre los países miembros, sin intervenir en ningún caso en las negociaciones. No obstante se expresó, que la opinión predominante en la Comisión y otros organismos es contraria al financiamiento adicional vinculado al uso de los Derechos Especiales de Giro por el peligro de la excesiva generación de liquidez, si bien en algunos países existe acaso una disposición más favorable. Ante la irregular distribución de liquidez en el plano mundial, se considera más aceptable elastificar los criterios de inmovilización de reservas para los países en desarrollo. Como la utilización de los fondos, sin embargo, podría efectuarse únicamente en carácter de líneas de crédito para desarrollo, resultan escasas estas posibilidades, sobre todo en vista que los países de la Comunidad han reducido últimamente sus aportes de ayuda, advirtiéndose, que la única solución real de los problemas de financiamiento externo, radica en el mejoramiento de la estructura de exportaciones.

/C. NOMENCLATURAS

C. NOMENCLATURAS ARANCELARIAS Y CLASIFICACIONES ESTADISTICAS

Documentos de trabajo

CEPAL:	Nomenclaturas arancelarias y clasificaciones estadísticas del comercio exterior.
ALALC:	Nomenclatura Arancelaria de Bruselas para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (NABALALC) y el programa de armonización de la nomenclatura de los países de la ALALC, Nomenclatura Arancelaria Común (NAC).
SIECA:	Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana (NAUCA).
R. Sannwald:	Armonización de la estadística del comercio exterior en la Comunidad Europea.
K. Keiser:	La Nomenclatura Arancelaria de la Comunidad Europea.
J. Dispa:	La armonización de las nomenclaturas en la estadística de comercio exterior y en otros dominios estadísticos.
R. Köhler:	Clasificaciones sistemáticas para el comercio exterior de la República Federal de Alemania.

En las exposiciones realizadas se ofreció una vista de las nomenclaturas de productos, clasificaciones de actividades y códigos de países, aplicadas en el ámbito de América Latina y en la Comunidad Europea.

Las exposiciones sobre el tema fueron seguidas de un amplio intercambio de opiniones, en el cual se trataron aspectos relativos a:

1. Procedimiento de armonización de la nomenclatura arancelaria común en la Comunidad Europea
   - criterios seguidos para los desdoblamientos,
   - concordancia con las nomenclaturas universales,
   - determinación del arancel,
   - problemas conexos de control fiscal,
   - características del código utilizado.

/2. Reglamentación

2. Reglamentación vigente en la Comunidad Europea para la armonización de la estadística de comercio exterior:
   - procedimiento de aplicación,
   - armonización de datos para negociaciones con terceros países.
3. Reglamentaciones específicas de la circulación de mercancías:
   - reglamentación de origen,
   - valor declarado,
   - regímenes aduaneros,
   - disposiciones estadísticas.
4. Estadística del comercio intrazonal:
   - dificultades del relevamiento estadístico.
5. Consolidación de otras clasificaciones del comercio exterior:
   - armonización de la nomenclatura de actividades,
   - clasificación de productos según grado de elaboración,
   - consideración de las agrupaciones económicas en el código de países.
6. Armonización de las nomenclaturas latinoamericanas:
   - importancia de una nomenclatura uniforme de productos,
   - coordinación de trabajos de nomenclatura,
   - problemas de armonización derivados de diferentes esquemas de integración.

1. Sobre el procedimiento de armonización de la nomenclatura arancelaria de la Comunidad Europea se explicó que ésta surge básicamente de las reglamentaciones del GATT. En caso de formación de una unión aduanera, éstas prescriben la supresión de los aranceles internos, el establecimiento de una tarifa arancelaria común y la limitación de las cargas del nuevo arancel externo que, en conjunto no deben superar las cargas existentes antes de la unión.

A raíz de estas reglamentaciones se impuso la necesidad de ensamblar cuatro nomenclaturas nacionales y establecer un arancel promedio. La tarifa arancelaria común debía ser elaborada en base a la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas de 1955, vigente en ese momento únicamente en Francia. Los demás países se basaban en otras

/nomenclaturas - Alemania:

nomenclaturas - Alemania: NAB 1949 y 1950; Benelux: Clasificación de Ginebra; Italia: NAB 1948 - en general muy desagregadas y frecuentemente de acuerdo a distintos criterios.

Del ensamblamiento de las nomenclaturas nacionales se obtuvo un sistema de clasificación denominado "monstruo", de unas 20 000 subposiciones, para cada una de las cuales fue calculado el arancel promedio. En una operación posterior se procedió a reducir el número de subposiciones aproximadamente a un tercio, con la eliminación de posiciones con aranceles iguales o de escasa importancia económica, reagrupaciones y desdoblamientos diferentes, a fines de obtener una nomenclatura técnicamente operable.

Para facilitar la determinación del arancel se calculó la media aritmética de los aranceles nacionales en vez de un valor promedio ponderado.

Para una serie de productos, los aranceles no fueron calculados según la media aritmética, sino fijados en negociaciones entre los países miembros. No obstante, en conjunto, los aranceles así establecidos no excedieron el valor que se hubiera obtenido por cálculo.

En la discusión se comentaron también algunos problemas de control fiscal relacionados con la nomenclatura arancelaria común. Ciertas transformaciones efectuadas en algunos productos hacían posible clasificaciones diferentes, que permitían la obtención fraudulenta de exenciones y reintegros en su tránsito por distintos países. Con una mayor precisión en la definición de estos productos, lograda ad hoc en el Comité de Nomenclatura, fueron eliminadas las bases de estas defraudaciones.

En las negociaciones para la armonización, fue necesario conciliar intereses de países con sistemas arancelarios decididamente proteccionistas, con otros de políticas arancelarias liberales. Las negociaciones se vieron favorecidas, sin embargo, por la predisposición existente a la eliminación de limitaciones en el intercambio comercial, bajando los aranceles aún a valores menores que los admisibles en razón de la creación de la unión aduanera.

/Los trabajos

Los trabajos fueron llevados a cabo por expertos aduaneros de los estados miembros, bajo la dirección de un funcionario de la Comisión. Se destacó la intención de elaborar una nomenclatura arancelaria común de estructura simple y el renunciamiento, en lo posible, a efectuar desdoblamientos según criterios estadísticos.

Sobre el código alfanumérico utilizado, se aclaró que estuvo motivado originariamente por el registro manual, para evitar confusiones. Con el creciente empleo de computadoras provendrá posiblemente la adopción de un código numérico puro.

La Nomenclatura está basada en la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas y se consideró la correlación con la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional. Se observó, sobre todo, la importancia del trabajo minucioso, estudiando partida por partida la implicación económica. Se expresó que no son conducentes para la armonización los lineamientos generales.

2. Con respecto a la reglamentación para la armonización de la estadística de comercio exterior se informó sobre el Comité para la NIMEXE y el procedimiento adoptado para la aplicación uniforme de las prescripciones correspondientes.

El Comité para la estadística del comercio exterior de la Comunidad y del Comercio entre los países miembros (NIMEXE) está constituído por representantes de los países miembros y es presidido por un delegado de la Comisión. Sesiona 6 a 8 veces al año y estudia los aspectos relacionados con la NIMEXE que le son presentados por el presidente o a solicitud del representante de un país miembro. Mediante el análisis de los métodos estadísticos nacionales, el Comité es el encargado de velar por el cumplimiento de la armonización.

Se reiteró sobre la necesidad de que la nomenclatura de productos para la estadística del comercio exterior de la Comunidad y del comercio entre los países miembros, sea aplicada uniformemente y de carácter obligatorio. Como las estadísticas no son relevadas y preparadas por los organismos de la Comunidad, sino por los países miembros, se señaló que la elaboración de resultados detallados y homogéneos sólo es posible, si los datos nacionales están desglosados según la misma clasificación.

/Sobre las

Sobre las disposiciones necesarias para la clasificación de las mercaderías en los desdoblamientos estadísticos de la NIMEXE y las modificaciones para la adopción de la nomenclatura a la evolución del comercio exterior, se explicó que las propuestas son presentadas al Comité de Estadística por el delegado de la Comisión. Para su aprobación son tratadas de acuerdo al procedimiento común adoptado en la Comunidad a estos fines. Si las proposiciones después de su estudio, responden al dictamen de la mayoría del Comité, la Comisión dicta las disposiciones previstas. Si, en cambio, no responden al dictamen del Comité, la Comisión propone éstas inmediatamente al Consejo, que resuelve por mayoría calificada. Si a los tres meses de transmitida la proposición al Consejo, éste no adoptó ninguna resolución, las disposiciones son dictadas por la Comisión. Se acotó sin embargo, que en general se trata de no imponer las prescripciones por mayoría, sino de llegar a acuerdos unánimes.

Debido a la importancia para las negociaciones de los países latinoamericanos, se trató también sobre el procedimiento seguido para la armonización de datos en las negociaciones de la Comunidad Europea con terceros países. Se observó al respecto que los análisis de las balanzas de pago, que sirven generalmente de base para las negociaciones, no son en sí atribución de la Oficina de Estadística, sino se efectúan bajo competencia de la Comisión a través de las direcciones generales pertinentes, como ser de economía y hacienda, agricultura o cuestiones de desarrollo. Para los análisis se utilizan estadísticas tanto de la Comunidad como también de los países con los que se entablan negociaciones, presentándose, por cierto, grandes problemas de comparabilidad. Sin intervenir en los problemas de tarifas aduaneras, la Oficina de Estadística asesora únicamente en cuanto a los métodos estadísticos.

/3. Vinculado

3. Vinculado con las discrepancias en las estadísticas de comercio exterior, ocasionadas por disposiciones divergentes en los países miembros, se informó sobre las reglamentaciones y directivas específicas dictadas en la Comunidad Europea para la armonización de los distintos regímenes de circulación de mercancías, que constituyen a su vez la base para la armonización estadística.

Relacionado con la reglamentación de origen, se mencionaron problemas de comparabilidad por doble contabilización en las estadísticas de importaciones, resultantes de las distintas clasificaciones adoptadas - por origen o por procedencia. En base a éstos se destacó la necesidad de una reglamentación uniforme.

Como los países de la Comunidad deben determinar el origen de las mercaderías importadas o exportadas cuando lo exige la aplicación de la tarifa arancelaria o cuando dicha certificación está combinada con ventajas, fue dictada la reglamentación común para la determinación del origen de las mercaderías, en la que se encuentra especificado el procedimiento para diferentes productos y están determinadas las correspondientes normas de aplicación.

Para la estadística de comercio exterior es considerado como país de origen, el válido según la reglamentación de aduana. Mercaderías que han sido elaboradas completamente en un determinado país, sin utilización de productos de otros países, se consideran como productos originarios de este país. En caso de participación sucesiva de diferentes países en la elaboración de un producto, se considera como país de origen aquel en el cual haya sido efectuada la última transformación o elaboración importante y económicamente justificada.

Se trataron también discrepancias motivadas por diferentes consideraciones en relación al país de destino. Se definió por tal, aquel país tenido en el momento del despacho por el último al cual las mercaderías están dirigidas. Por desvíos producidos a veces en alta mar o por reexportaciones, no son de evitar sin embargo ciertas incongruencias. Con respecto al valor de las mercaderías consignado en las estadísticas de comercio exterior, se aclaró que se considera

/tanto el

tanto el precio fob de las mercaderías, incluidas las cargas a cuenta y excluyendo los descuentos acordados, como el valor cif, comprendiendo todos los gastos referidos al transporte de las mercaderías. El valor está basado en el valor arancelario o precio normal, es decir el precio que puede ser obtenido bajo condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes entre sí, y está definido en el acuerdo sobre valor arancelario de los países de la Comunidad, orientado en los principios de valuación formulados en el GATT.

En el caso de las mercaderías guardadas en depósito de aduana o en zonas libres, se indicó que éstas no se registran en las estadísticas detalladas de comercio especial adoptadas por la Comunidad Europea. Se procura registrar en el futuro también detalladamente estas mercaderías para la estadística del comercio general, respondiendo así a las recomendaciones de las Naciones Unidas. Sobre las mercaderías que son pasadas a la libre circulación, se señaló que éstas son incorporadas a las estadísticas según el estado, el valor arancelario y la cantidad determinados o reconocidos por las autoridades de aduana, en el momento de la salida del depósito o la zona libre.

Según las directivas para la armonización de las prescripciones legales y administrativas para los depósitos de aduana, las mercaderías deterioradas durante su permanencia en depósito pueden ser destruidas. Los desechos resultantes que son pasados a la libre circulación son clasificados de acuerdo a su condición y valor arancelario correspondiente. Las mercaderías que pasan a remate son incorporadas análogamente, según su valor en el momento de ser conducidas a la libre circulación.

En razón de su importancia tanto para la economía de la Comunidad como para ciertos países de América Latina, se hizo también referencia al tráfico de transformación o maquilación, establecido para fomentar las actividades manufactureras y que permite introducir mercaderías sin pago de derechos arancelarios, si las mercaderías han

/de ser

de ser exportadas en su totalidad o parcialmente como productos de transformación. Se señaló que los países de la Comunidad deben suministrar a la Comisión los datos estadísticos sobre todos los procesos de transformación efectuados en su territorio. Para cada posición arancelaria deben ser indicadas las cantidades y los valores de las mercaderías introducidas bajo el régimen del tráfico de transformación, así como los productos de transformación exportados desde el territorio aduanero de la Comunidad. De parte de los asistentes se observó en este contexto, que las medidas adoptadas en la Comunidad Europea se asemejan a las encaradas en México para la depuración de las estadísticas del comercio exterior, distorsionadas por efecto de las industrias de maquilación.

Sobre las disposiciones estadísticas que sirven de base para la estadística de comercio exterior, se dijo que ésta se apoya fundamentalmente en la reglamentación para el procedimiento de despacho, que permite al traspaso de mercaderías entre los países de la Comunidad sin necesidad de nuevos trámites aduaneros, y donde se establece que los documentos para el régimen comunitario de despacho externo o interno sirven como documentos estadísticos para el transporte de mercancías. Las aduanas de salida deben enviar inmediatamente a las oficinas competentes para la estadística del comercio exterior un ejemplar de los documentos de despacho. Se confirmó que además de las características de las mercaderías, el precio fob y el valor cif, están consignadas también las características de los medios de transporte, incluida su nacionalidad o bandera.

Con respecto al suministro de informaciones de los países miembros a la Oficina de Estadística de la Comunidad Europea, se agregó que éste se efectúa en cintas magnéticas, trimestralmente, en base a la nomenclatura de productos y al código de países más detallados. Algunos datos relativos a productos siderúrgicos, textiles y otras excepciones se suministran mensualmente. Se tiende a lograr un traspaso mensual de todas las informaciones.

/4. Con

4. Con referencia a la estadística del comercio intrazonal se consideraron próblemas relativos al relevamiento del comercio interno en conexión con el avance de la integración.

Se explicó que no existen en principio diferencias metodológicas entre las estadísticas del comercio intrazonal o con terceros países. Se efectúa solamente una agrupación regional para la publicación. Se presentan, en cambio, cada vez mayores dificulates para el relevamiento con la progresiva eliminación de las aduanas internas. Con la eliminación del control interno se reducirá cada vez más la estadística del comercio intrazonal, hasta su total supresión en el momento en que los costos estadísticos no justifiquen los inseguros resultados obtenibles.

En este contexto se mencionó la prohibición pronunciada por el Consejo de Ministros de los Estados Benelux, de efectuar el relevamiento del comercio interno en las aduanas. Los delegados de la Comunidad Europea disintieron, sin embargo, con algunas apreciaciones expresadas por parte de los asistentes en el sentido que, con la progresiva integración se reducía la demanda de información y que, a diferencia de América Latina, se observaba en Europa una tendencia a considerar el comercio intrazonal como comercio interno, cuasi nacional.

Se destacó que con el avance de la integración, la demanda de informaciones detalladas aumenta considerablemente, pero se señaló que se presentan cada vez mayores dificultades para conseguir estas informaciones. Las experiencias de Holanda que, para continuar sus estadísticas, procuró basarse en los documentos de las empresas, dieron por saldo resultados muy atrasados e insatisfactorios. Al respecto se comentó también que en los Estados Unidos, donde nunca se controló el tráfico interno, siempre fue necesario establecer ciertos sustitutos para apreciar el comercio interno. Los asistentes coincidieron que los problemas tratados pusieron de manifiesto la importancia de un sistema estadístico no subordinado a los fines arancelarios, en el momento de eliminarse la obligación de declaración aduanera.

/5. Referido

5. Referido a la consolidación de otras clasificaciones relacionadas con el comercio exterior, se describieron los trabajos efectuados en la Comunidad Europea para la preparación de la nomenclatura de Actividades Económicas y se discutieron algunas dificultades que limitan la comparabilidad internacional de las estadísticas.

Para la armonización de las nomenclaturas de actividades utilizadas por los países de la Comunidad se procedió en distintas etapas, elaborándose en 1963 la Nomenclatura de Industrias (NICE), en 1965, la Nomenclatura de Comercio (NCE) y, finalmente, en 1967 la nomenclatura para los servicios y una nomenclatura global para la agricultura. En base a estas nomenclaturas parciales, establecidas teniendo en cuenta la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), y considerando la clasificación preparada para la presentación de las tablas de insumo-producto (CLIO), se elaboró entonces la Nomencaltura General de Actividades Económicas de las Comunidades Europeas (NACE), vigente a partir de 1970. Esta nomenclatura coincide hasta el segundo dígito (clases) con la CIIU/Rev.2, 1968. Su aplicación para las tablas de insumo-producto está representada por la NACE-CLIO, 1970.

Para la consideración de las interdependencias técnicas y económicas durante la producción, está en preparación, además, la Nomenclatura Común de Productos Industriales (NIPRO) elaborada con el propósito de permitir la reagrupación sistemática de los productos en base a las actividades definidas en la NACE.

Sobre la consideración del grado de transformación de los productos, se señaló que ésta resulta problemática. En general es técnicamente más importante facilitar el análisis inmediato y conjunto de productos provenientes o destinados a determinada rama de actividades.

Respecto a las limitaciones de las clasificaciones por actividades económicas, se comentaron las divergencias resultantes de definiciones muy generales que dificultan la aplicación a los países altamente desarrollados, coincidiéndose, sin embargo, en la necesidad de lograr una mayor comparabilidad internacional.

/En cuanto

En cuanto al código de países, se expresó que la aplicación del nuevo sistema de computadoras en la Comunidad haría posible superar las limitaciones existentes hasta el momento. La adopción de un nuevo código discontinuo permitiría efectuar posteriormente las agrupaciones necesarias, contemplando la efectiva situación de las zonas económicas y contribuyendo así a una mayor comparabilidad de las estadísticas de la Comunidad, también para los países de Latinoamérica.

6. En vistas a la armonización de las nomenclaturas aplicadas en América Latina, se plantearon aspectos sobre la importancia de una nomenclatura arancelaria común y se estudiaron medidas para una mejor coordinación de los trabajos de nomenclatura.

Se destacó que para el desarrollo del movimiento de integración resulta esencial la adopción de una clasificación uniforme de productos, que facilite las transacciones comerciales y permita el análisis del proceso de integración. El establecimiento de un régimen ágil de despacho de mercaderías, que evite la repetición de trámites, así como las reclasificaciones y divergencias estadísticas resultantes, exige la utilización de una nomenclatura común. Además de facilitar la presentación de las informaciones estadísticas y aumentar la comparabilidad, se observó que únicamente así se harían posibles comparaciones a nivel de producto, para análisis de mercados y estudios de producción.

Debido a la importancia asignada a la integración para el futuro desarrollo económico de la región, los participantes advirtieron sobre la postergación de los trabajos de armonización de nomenclatura, resultante de la subordinación a la reestructuración de la NAB, prevista para 1978. Se coincidió sobre la fundamental importancia de un sistema armonizado de clasificación para el comercio internacional, observándose, sin embargo, que los programas de nomenclatura gestados en el plano mundial, no considerarían adecuadamente las necesidades de Latinoamérica. En este contexto, se analizó la posición adoptada por la Comunidad Europea con la elaboración de una versión propia de la CUCI, tenida en cuenta en la posterior revisión de ésta. Aparte

/de la

de la observación de los trabajos de reestructuración y actualización de la NAB y la modificación de las subpartidas estadísticas NAB-CUCI originadas por la revisión de la CUCI, a fines de mantener la correlación con las nomenclaturas internacionales, se expresó la necesidad de acelerar las tareas de actualización y armonización de las nomenclaturas en América Latina.

En razón de estar prácticamente concluida la adopción de la NAB como base de las nomenclaturas arancelarias de los países de la región, y teniendo en cuenta los trabajos para una nomenclatura común, se señaló la importancia de una armonización mayor que el nivel de subposición, destacándose la necesidad de un acuerdo por la adopción de una nomenclatura común a nivel de productos.

Debido a que los trabajos de nomenclatura se realizan bajo la competencia de los diferentes organismos regionales, orientados en distintos esquemas de integración, se advirtió sobre los problemas de aislamiento y superposición de tareas. Se destacaron en este sentido también las diferencias en el modo de trabajo en relación con la Comunidad Europea, cuyos asuntos de nomenclatura son tratados en el respectivo Comité adjunto a la Comisión y dependiente directamente del Consejo de Ministros. Ante la ausencia de un sistema de integración semejante, se expresó la preocupación, que las tareas de conversión y actualización sobre la base común NAB, dispuestas por los diferentes organismos regionales, sólo contribuirían a una nueva proliferación de nomenclaturas, si los trabajos se efectúan sin considerar la armonización de las nomenclaturas de la región.

Para evitar la generación de nuevas divergencias, se manifestó la necesidad imperiosa de un organismo coordinador que brinde el asesoramiento necesario, y la importancia de un acuerdo que implique un mayor carácter obligatorio a las nomenclaturas convenidas. Recogiendo las sugerencias formuladas por una mayor intervención de la CEPAL, se expresó que la secretaría estudiaría las formas en que podrían llevarse a cabo los trabajos en materia de nomenclatura, de modo de adaptarse más a las necesidades de los países.

/D. VALORES

D. VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR

Documentos de trabajo

CEPAL: Relación de precios del intercambio de América Latina.

W. Bergmann: Cálculo de los índices relativos a los valores reales, al volumen y a los valores medios de la estadística alemana del comercio exterior.

Después de una reseña de la evolución del comercio exterior de América Latina, en la que se analizaron los factores que influyeron en el desarrollo relativamente restringido de la última década, fueron expuestas las metodologías aplicadas por la CEPAL y la Oficina de Estadística de la República Federal de Alemania para el cálculo de los índices de comercio exterior y presentadas las series estadísticas de valores e índices correspondientes. En la discusión entablada a continuación se consideraron aspectos referidos a:

1. Método de cálculos de los índices,
2. Cálculo de los índices regionales,
3. Problemas de inhomogeneidad de las partidas,
4. Variaciones en los tipos de cambio, y
5. Diferentes publicaciones de datos sobre valores e índices del comercio exterior.

1. Con respecto a la metodología aplicada para la determinación de los índices, se comprobó la coincidencia entre la Oficina Federal de Estadística y la CEPAL, tanto en relación a las fórmulas adoptadas para el cálculo, como en el procedimiento seguido para deflacionar los valores de las partidas no incluidas en la muestra. En ambos organismos se ha decidido el cálculo de índices de volumen según Laspeyres y de índices de precios según Paasche. La deflación de los valores corrientes se efectúa mediante los índices de valor unitario de los grupos de productos correspondientes. Coincidentemente se están preparando también en ambos casos las transposiciones al nuevo año base 1970, recomendado por la Comisión de Estadística de las Naciones Unidas.

/En razón

En razón de las dificultades observadas en la deflación de valores corrientes por grupos de productos, se señaló la necesidad de datos estadísticos básicos altamente desagregados para la obtención de deflactores representativos. Por el requerimiento de una clasificación desagregada y, a su vez, internacionalmente difundida a fines de posibilitar la comparabilidad, se consideró la adopción de la CUCI como base para el cálculo de los índices.

En relación al nivel de desagregación conveniente, a fin de obtener índices representativos, se anotó que en la Oficina Federal de Estadística éstos se calculan en base a las subpartidas de 6 dígitos de la estadística de comercio exterior, excluyéndose sólo muy pocas posiciones. Se reiteró que por este elevado grado de cobertura, de 98% en las exportaciones y 95% en las importaciones, en que prácticamente ninguna subpartida de 6 dígitos no está cubierta, se evitaban en gran medida problemas de selección de la muestra o de representatividad de los deflactores.

En cuanto a las dificultades en la determinación de relaciones representativas del intercambio, derivadas de los cambios de productividad en las industrias de importación y exportación, se señaló que a pesar de la importancia para una correcta apreciación del desarrollo del comercio exterior, no se consideraba posible la elaboración de índices significativos de productividad globales. Se coincidió, sin embargo, que las variaciones de productividad podrían considerarse acaso más adecuadamente en el cálculo de relaciones de precios de producciones específicas, en base a series estadísticas más desagregadas.

2. Vinculado con la determinación de los índices regionales, se trataron aspectos referidos a la selección de las partidas y el procedimiento seguido para el cálculo.

Debido a que la composición del comercio intra y extrazonal en América Latina difiere considerablemente, se encararon las posibilidades de arreglo de las partidas, para evitar disparidades originadas por la determinación de dos índices calculados de acuerdo a muestras diferentes. Se observó, sin embargo, que en la

/República Federal

República Federal se presenta una situación completamente distinta, debido a que la composición del comercio con los países de la Comunidad Europea o con terceros países es muy similar. Se informó que las partidas de la muestra presentan muy poca diferencia entre sí, tratándose prácticamente de las mismas mercancías en ambos casos.

El cálculo de los índices regionales de la Comunidad es efectuado por la Oficina de Estadística en Luxemburgo, en base a los índices nacionales, clasificados por subpartidas de 6 dígitos y suministrados en cintas magnéticas. Por motivo de que los índices, calculados por los países de acuerdo a diferentes métodos, son adoptados por la Comunidad sin modificaciones, el procedimiento es considerado aún muy insatisfactorio. Los trabajos para la armonización de las metodologías están en la etapa de determinar las posiciones que han de excluirse de la muestra.

En vistas a una mayor periodicidad y oportunidad de los índices de comercio exterior de América Latina, se expresó la conveniencia de que los cálculos sean efectuados también por los propios países, por la mayor accesibilidad a las fuentes de información necesarias, destacándose al mismo tiempo la importancia de una metodología uniforme.

3. Acerca de los problemas derivados de los cambios de composición de las partidas, hubo opinión generalizada sobre la conveniencia de efectuar las verificaciones de homogeneidad ya en la elaboración de los datos base. En la República Federal, los problemas se evitan en parte con el elevado grado de detalle de la clasificación, que facilita el análisis de las partidas, sin solucionar, sin embargo, el problema básico de las variaciones de calidad.

En el rubro maquinarias se consideran imposibles de excluir, en principio, los cambios de calidad, observándose que las modificaciones de productividad del tipo de bienes, acaso pueden acometerse únicamente en parte, con cambios frecuentes de base. Se constató que tampoco en la República Federal se cuenta con soluciones definitivas para considerar los cambios de calidad. Sobre el tratamiento de

/partidas anormales

partidas anormales se aclaró que, si bien algunos valores se modifican ocasionalmente, se trata de evitar estas correcciones por cuestionarse también cada vez toda la estadística.

En cuanto al tratamiento de otras distorsiones en las estadísticas, como las motivadas por los tráficos de transformación o maquilación, se observó la coincidencia en los métodos estadísticos aplicados para la consideración de estas actividades manufactureras, que se encuentran establecidos en las correspondientes reglamentaciones aduaneras específicas de zonas libres o tráficos especiales.

4. Referido a las alteraciones de los índices de valor unitario motivadas por los cambios de paridad, se analizaron los métodos adoptados para considerar las variaciones en los tipos de cambio. Se informó que este problema no compete prácticamente a la Oficina Federal de Estadística, que se basa únicamente en las declaraciones aduaneras, facturadas en moneda nacional de acuerdo a las prescripciones sobre el valor arancelario. Se presentan en cambio grandes dificultades en la determinación de los tipos de cambio para la estadística de la Comunidad, especialmente con la ampliación a nueve países, que en principio no se han solucionado. En caso de modificaciones en los tipos de cambio, cabe sólo consignar en las series estadísticas que las diferencias obedecen a numerales. En cada una de las series existentes en el momento - en base al viejo y nuevo dólar - solamente es posible considerar las aclaraciones metodológicas adjuntas.

Para la evaluación de los niveles del tipo de cambio en el mercado comercial, de especial interés en países que utilizan tipos de cambio fluctuantes, se comentó un método empleado en Uruguay para la determinación de índices de ingreso y costo real. La base esquemática para exportaciones consiste en calcular el índice del ingreso en moneda nacional por unidad física exportada (Yx) por el producto de Tx • Tc; siendo Tx el índice de precios internacionales del producto exportado y Tc el índice de tipo de cambio de exportación.

Indice de ingreso real $$YRx = \frac{Yx}{I\ PC}$$

/IPC es

IPC es el índice de precios de consumo utilizado como deflactor. En el índice de tipo de cambio utilizado, se trabajó con un índice real, deduciendo o incrementando el tipo de cambio vigente con impuestos o subvenciones.

En forma similar, el índice de costo de importaciones es $Cm = Tm \cdot Tc$; siendo Tm el índice de precios internacionales del producto importado y Tc el tipo de cambio comercial.

Indice de costo real $C\,Rm = \frac{Cm}{I\,PC}$

5. A raíz de las deficiencias en la elaboración de los índices del comercio exterior, por motivo de las frecuentes variaciones de composición de las partidas y las fluctuaciones en los tipos de cambio, se analizaron diferentes presentaciones de las respectivas series estadísticas, bajo el aspecto de una mayor oportunidad y representatividad de los valores e índices publicados.

Debido a los continuos cambios significativos en la composición del comercio exterior a causa del activo proceso de industrialización y diversificación de las exportaciones, y en consideración de las dificultades para conseguir valores constantes a consecuencia de la inflación mundial, se destacó la utilidad de índices de base móvil de referencia que amortigüen la incidencia de los productos nuevos y las variaciones de precios.

A fines de lograr una mayor oportunidad en la presentación de los índices, y como otra posibilidad de evitar en parte la influencia de los cambios de composición de las partidas, se señaló, a su vez, la conveniencia de índices de intercambio en base a una selección reducida de productos concretos. En forma similar al índice elaborado por la CEPAL para los principales productos de exportación de América Latina, se recomendó la elaboración de índices de productos concretos para diversos sectores específicos.

Para evitar las distorsiones en las comparaciones entre países, derivadas de la valuación en base al valor cif en las importaciones y al valor fob en las exportaciones, se sugirió la complementación en el caso de las estadísticas de importación por el valor fob, con el objeto

/de permitir

de permitir la obtención de índices de intercambio reales. Sin embargo, si bien se reconoció la conveniencia de calcular los índices de importaciones también en base fob, que sería factible en la actualidad gracias a la disposición de informaciones respectivas en la ALALC, se puso en consideración el trabajo que implicaría para la CEPAL, reiterándose nuevamente sobre la importancia de la elaboración de los índices por los propios países. En este sentido pudo constatarse la creciente disposición de proceder a la determinación de los índices por los mismos países interesados, coincidiéndose en la ventaja de una metodología uniforme a fines de facilitar la comparabilidad.

Con vistas a una posible incrementación del valor informativo de los índices del comercio exterior, se profundizaron aspectos relativos a la metodología y la presentación de los índices de precios de productos de importación y exportación, determinados por la Oficina de Estadística de la República Federal de Alemania.

Estos índices de precios determinados en forma corriente por la Oficina Federal de Estadística, son calculados sobre muestra constante, según Laspeyres, ofreciendo la ventaja de la fácil comprensibilidad, por la inmediata comparabilidad de todos los números índices dentro de la serie. La determinación del índice basada siempre en los mismos productos, evita también en parte, las distorsiones por cambios de calidad. Por otro lado, debido al problema de desactualización de los índices sobre muestra invariable, se efectúan cálculos periódicos de control bajo utilización de muestras actualizadas, es decir por medio de índices según la fórmula de Paasche, determinándose la representatividad de los índices calculados por la fórmula de Laspeyres y el momento en que, por motivo de las diferencias, el mantenimiento de una muestra inalterada resulta insostenible.

Como los pedidos de información dirigidos a la Oficina Federal de Estadística se refieren, en su mayor parte, a índices parciales de determinados grupos de productos, la presentación se realiza de acuerdo a diversas clasificaciones, a fines de atender las necesidades de los usuarios. Los índices de precios de productos importados se publican clasificados por actividades económicas, por grupos de mercaderías de la estadística de comercio exterior, por sectores de consumo principal,

/por uso

por uso o grado de elaboración y según reglamentaciones de mercado de la Comunidad Europea para los productos involucrados. Los índices de precios de productos importados se presentan clasificados según actividades económicas y por grupos de mercadería de la estadística de comercio exterior. Con el cambio de base a 1970, las partidas de la muestra fueron ampliadas considerablemente, teniendo en cuenta el crecimiento de las corrientes de bienes, y en especial también la gran diversificación en la oferta en relación al año 1962.

E. ANALISIS DE INSUMO-PRODUCTO Y SECTOR EXTERNO

Documentos de trabajo

CEPAL:	El sector externo en las experiencias de insumo-producto de América Latina.
R. Stäglin, J.P. Weiss:	El cálculo input-output como instrumento para el análisis de las relaciones comerciales entre América Latina y la República Federal de Alemania: Bases metodológicas.
R. Stäglin:	Dependencia de la economía alemana de la exportación de mercancías a la América Latina.
J.P. Weiss:	Dependencia de la economía alemana de la importación de mercancías de América Latina.
D. Schumacher:	El cálculo input-output como instrumento para la cuantificación de los efectos de inversiones directas - con un ejemplo latinoamericano.

En base a los documentos preparados por la CEPAL y cuatro expertos del Instituto Alemán de Investigaciones Económicas - DIW - se analizaron las características de los modelos de insumo-producto elaborados en América Latina y la República Federal de Alemania y sus aplicaciones como instrumento de planificación.

Sobre el documento presentado por la CEPAL se expresó que este trabajo constituye un inventario de la labor realizada en este campo por los países de la región, incluyendo un resumen de las características generales, fuentes y métodos aplicados, el tratamiento del sector externo en las tablas, así como algunas referencias a la utilización del modelo en análisis de programación de desarrollo.

/Referido a

Referido a la importancia de datos estadísticos para los cálculos de insumo producto, se destacó que la elaboración de modelos está condicionada en especial por la información estadística que proporcionan los censos, constituyéndose los censos industriales en el elemento clave. Se registró que la actividad en la preparación de cuadros de insumo-producto ha sido mayor en el decenio del 50, con 11 países que han realizado experiencias, mientras en el decenio del 60, solamente 6 países elaboraron tablas.

Con respecto a las características de los modelos, se observó que el número de sectores fluctúa de 20 a 30, si bien para su elaboración se partió de una desagregación mayor, especialmente en el sector industrial. La clasificación de actividades sigue en general al código CIIU, adaptándose en ciertos casos la clasificación a las necesidades particulares, destacando producciones específicas. La valuación utilizada ha sido en algunos casos la de precios de productor y en otros la de usuario, siendo más utilizada esta última valuación, debido a las limitaciones en la información estadística.

En el seminario se comentaron también en líneas generales, algunos aspectos metodológicos de la elaboración de las tablas de Argentina año 1963 - publicada en 1973 - y de Uruguay 1961, así como las experiencias de México en la construcción de los cuadros del año 1960 - publicados en 1969.

La exposición referida a los trabajos en la Argentina y Uruguay fue realizada en forma conjunta, dada cierta similitud en la metodología general.

Para Argentina la tabla consta de 23 sectores, y el sector industrial originariamente de 230 sectores. La elaboración tiene su base en el censo industrial y de minería de 1963, sumándose una abundante información proveniente del Departamento de Cuentas Nacionales.

La construcción de la tabla se ve facilitada por controlar el Estado en forma directa o indirecta varios sectores económicos, disponiéndose de fuente estatal para datos sobre ciertas industrias y servicios. (En Argentina: siderurgia, petróleo, gas, energía, agua,

/transportes, teléfonos,

transportes, teléfonos, sectores de la banca. En Uruguay: producción de carne, pesca, cemento, química, petróleo, agua, energía, transportes.)

Los cálculos de las columnas fueron cotejados con estimación independiente de las filas, siguiendo la metodología de la corriente de bienes y servicios. Las columnas integrantes de la demanda final fueron obtenidas por valuación directa, y en el caso del consumo privado, incialmente por residuo y luego cotejado con cálculos directos, en especial del consumo, como las de agropecuarios, ciertos rubros industriales y los ítems correspondientes al sector servicios.

En el caso especial del sector externo, en ambos países la columna de exportaciones, expresada en valores fob, fue obtenida de la estadística del comercio exterior.

Las importaciones, expresadas en precios de usuario, se ubicaron en la tabla global como una sola fila. Este tratamiento tuvo la particularidad de asignar los márgenes de distribución de mercancías importadas a la columna de exportaciones de la demanda final, de manera de respetar en la tabla el saldo del comercio exterior de las Cuentas Nacionales.

Para las importaciones de mercancías y servicios se elaboró además una tabla suplementaria por origen industrial y sectores de utilización de los bienes y servicios. Se contó para ello con datos del censo acerca de la utilización por sectores de insumos importados, así como de informaciones adicionales de empresas y una tarea de compilación previa acerca de las importaciones por origen industrial en el exterior.

Tuvo especial mención como metodología el caso de Uruguay, donde se elaboró la tabla sin haber realizado censo industrial. Ello fue posible, debido al hecho que Uruguay dispone de una excelente muestra anual de la actividad industrial, que incluye también las grandes industrias, y a consecuencia de la concentración industrial de la economía uruguaya, lo que permite generalizar la muestra hacia la obtención del universo, al contar con un registro actualizado de las variables estratégicas de la industria.

/Con referencia

Con referencia a la construcción de cuadros de insumo-producto en México, se informó que dichos trabajos se iniciaron en 1954, contándose hasta la fecha con los cuadros correspondientes a los años 1950 y 1960, siendo el de 1970 un proyecto que está por comenzarse. La estructura de los cuadros elaborados es prácticamente la misma, habiendo cambiado fundamentalmente sólo el número de actividades económicas de la industria de transformación.

La principal fuente de información ha estado constituida por los censos económicos. Sin embargo, para ciertas actividades se ha contado con información más precisa aparte de la que aportaron los censos, como en el caso de la electricidad, el transporte ferroviario, el comercio exterior, etc. En este sentido cabe mencionar también la importante información arrojada por la elaboración de las Cuentas Nacionales y Acervos de Capital.

Ambos cuadros están valuados a precios de productor, lo cual plantea problemas adicionales en el cálculo de los márgenes comerciales de las corrientes de mercaderías que pasan por el mecanismo del mercado.

El tratamiento dado al sector externo dentro de la matriz, corresponde con el tratamiento tradicional de ubicar en un vector columna al conjunto de exportaciones de mercancías y servicios, según la actividad económica que los genera, y en un vector fila a todas las importaciones de mercancías y servicios según el sector económico de destino, y sin establecer ninguna diferenciación entre importaciones competitivas y complementarias.

El hecho de que en los cuadros de insumo-producto, las transacciones rebasen el campo de observación de las estadísticas de comercio exterior, plantea la necesidad de utilizar la información que se elabora para estimar la balanza de pagos, la cual no es totalmente compatible con los requerimientos de insumo-producto.

Entre los principales aspectos que merecen una atención especial por la importancia que tienen en las operaciones con el exterior, están los que se refieren a turismo y las transacciones fronterizas. Hasta

/el momento

el momento no se ha podido encontrar y aplicar el procedimiento que permita hacer una estimación confiable de estas corrientes a nivel global. Esta situación se tornó más complicada a raíz de la expansión que experimentaron las actividades de maquila, para cuyo registro adecuado habría que afectar a la producción, el comercio exterior, el valor agregado, etc. El hecho de que se tenga que recurrir a la balanza de pagos para documentar algunos elementos de la matriz, plantea problemas de índole conceptual, de cobertura y de confiabilidad en los datos.

Durante mucho tiempo, el empleo de los cuadros de insumo-producto se circunscribió a servir de base de ponderación en las estimaciones del producto interno bruto y a la proyección de la estructura económica interindustrial en forma simple, es decir, aplicando mecánicamente la técnica y el procedimiento de comprobación de cálculo. En el año 1965, sin embargo, se inició la construcción de un modelo para proyectar sectorialmente la parte real de la economía mexicana a largo plazo sobre la base del insumo-producto, presentándose su versión definitiva en 1969.

El modelo referido consta de dos partes. Una de ellas, llamada LP, es el modelo que sirve para proyectar a la economía sectorialmente y a precios de 1960. La otra, llamada VAR, es el modelo que sirve para evaluar opciones alrededor del año de proyección, derivadas del cambio de cualquiera de las variables; entendiendo por cambio a una alteración del ritmo de crecimiento, a una composición tecnológica distinta, a una actividad no prevista, por ser nueva o estar fuera del nivel de agregación seleccionado originalmente para construir el modelo, etc.

Las características fundamentales del modelo son:

a) Es un modelo parcialmente cerrado de insumo-producto.

b) Las variables exógenas son: las exportaciones, el consumo del gobierno y la inversión no asociada directamente a la producción (inversión de infraestructura).

/c) Las

c) Las variables endógenas son: el consumo intermedio, el consumo privado, la inversión para ampliación y reposición asociada directamente a la producción, y la variación de existencias.

d) Se distinguen 15 tipos de actividad económica.

e) Todas las corrientes están expresadas a precios de 1960.

El principal problema que tuvo que superarse en la construcción del modelo, fue el de la insuficiente información estadística. La solución se atacó por dos vías: Ampliando la investigación estadística para obtener estimaciones de variables significativas para el modelo, y replanteando el modelo de manera tal que, sin perder su consistencia lógica y conceptual, se pudiera garantizar su solución con la base estadística dada.

El modelo de proyección de la economía mexicana (LP y VAR) se ha utilizado con bastante intensidad en los últimos años, sobre todo porque al contar con una matriz de insumo-producto proyectada al año 1976, es posible mediante el empleo de matrices incrementales aproximarse a un año cercano.

Entre los problemas cuyas repercusiones se ha podido evaluar con el modelo, están los que se derivan de la alteración de precios en los productos de un sector o en los insumos de una o varias actividades, el contenido importado (directo e indirecto) de un cambio en la inversión en la industria de transformación global y por ramas de actividades, el efecto de preferir una tecnología a otra para generar la producción de una actividad, además de todos los problemas típicos de aplicación del insumo-producto.

Los cuadros de insumo-producto que se han diseñado para México cumplieron una función importante dentro de la evolución del análisis económico. El principal problema que ha existido es lo reducido de la base estadística; pero debido a que la elaboración de los cuadros se ha sustentado principalmente en la información censal, no han incidido aún de manera significativa en la ampliación de las otras corrientes de información. En el momento actual conviene superar los diseños referidos, para dar al insumo-producto una mayor potencialidad

/y una

y una mayor versatilidad, debiendo aprovecharse conjuntamente la construcción del cuadro, para plantear la necesidad de información que deberá ser satisfecha por una vía distinta a la censal.

Con relación a los trabajos realizados por el Instituto Alemán de Investigaciones Económicas, se señaló que en América Latina se siguió generalmente el método expuesto en los documentos, intercambiándose a continuación opiniones y profundizándose aspectos relativos a:

- método seguido en la preparación de la matriz de importaciones de América Latina,
- criterios de ajuste de datos estadísticos adoptados en el tratamiento del sector externo,
- experiencias relativas a la estabilidad de los coeficientes.

La matriz de importaciones de América Latina fue determinada asignando las importaciones por sectores de origen, de acuerdo a la distribución de las importaciones totales. De este modo se evitó recurrir al método estadístico frecuentemente empleado, de distribución de las importaciones según la utilización de la producción nacional. Se admitió, sin embargo, que la asignación de productos según el total de las importaciones trae consigo distorsiones. Estas serán menores en el caso de materias básicas industriales, cuya utilización puede considerarse independientemente del país de procedencia, pero resultarán más significativas en el caso de productos alimenticios, donde los productos tropicales estarán destinados seguramente en mayor medida al consumo directo.

Con respecto a los criterios adoptados para la adopción de las estadísticas del comercio exterior a los fines de la Contabilidad Nacional, se observó en general la coincidencia con los métodos de ajuste practicados en América Latina. En este sentido se mencionó la sustitución de los valores brutos de transacción, en los tráficos de transformación o maquilación, por los valores netos de manufacturación.

/Referido a

Referido a los márgenes de comercialización de las importaciones, se aclaró que éstos no están indicados en las tablas, por prescindirse de información sobre el volumen de las prestaciones comerciales de países de América Latina en Alemania. Las diferencias registradas en el cuarto cuadrante se deben al almacenaje. Sobre los saldos en la contabilización de sueldos y salarios se explicó a su vez, que la diferencia de exportaciones no está referida a "remuneraciones para exportación", sino que se trata de una partida de ajuste proveniente del Sistema de las Cuentas Nacionales.

Acerca de las dificultades de comparación encontradas en la elaboración de las tablas se confirmó que, tanto entre los países de la Comunidad Europea como a nivel internacional, se presentaron grandes problemas de comparación. No se trabajó con muestras cruzadas, sino que a las mismas partidas se aplicaron sólo los precios diferentes, sin considerar la muestra seleccionada del otro país. Este procedimiento se consideró poco satisfactorio, expresándose al mismo tiempo la conveniencia de tratar estos aspectos prioritariamente en las conferencias internacionales.

Sobre las experiencias en la RFA respecto a la estabilidad de los coeficientes se señaló que, si bien existen modificaciones en las importaciones, éstas no resultan tan importantes como en países en desarrollo, donde aparecen nuevos sectores. Variaciones hasta de 20% en algunos casos se estiman aceptables. La tabla más actual, de 56 x 61 sectores, corresponde al año 1966, opinándose que puede utilizarse por un período de 6 años. El procedimiento expuesto, de trabajar con un vector año 1966 y una matriz año 1971 se considera admisible, por tratar de estudiarse esencialmente tendencias y revistiendo menor importancia los valores absolutos.

En algunos sectores, importantes para Alemania, se trata de actualizar matrices en grupos de trabajo sobre pronósticos de largo plazo en colaboración con expertos. Se dispone además de tablas de insumo-producto anuales, más agregadas, que constan de 14 sectores.

/Con respecto

Con respecto a la modificación de los coeficientes, se destacó que la situación difiere en gran medida para países en desarrollo, por efecto de las innovaciones tecnológicas y la sustitución de importaciones. En este caso, por las continuas y significativas variaciones, en vez de la utilización de una matriz de coeficientes constantes, se consideró más conveniente la utilización de una matriz en base a coeficientes técnicos, advirtiéndose, sin embargo, sobre las dificultades de interpretación resultantes.

Las aplicaciones del modelo de insumo-producto con fines de análisis para la definición de políticas económicas, se debatieron intensamente en torno a un ejemplo elaborado en el Instituto Alemán de Investigaciones Económicas, para la determinación de los efectos de inversiones extranjeras y referido a la economía de Chile.

Partiendo de una economía nacional con participación de empresas establecidas mediante inversiones directas, fueron desarrolladas las bases de un modelo para el análisis costo-beneficio, en el esquema intersectorial, de los efectos que implican las inversiones extranjeras.

Después de un consenso entusiasta con respecto al trabajo presentado se trataron en la discusión aspectos referidos a:

- destino del valor agregado,
- modos de aporte de tecnología y capitales, y
- efecto multiplicador de las inversiones.

En base a ellos se observó la necesidad de efectuar cálculos alternativos para diferentes posibilidades de adquisición de tecnología y capitales, expresándose la conveniencia de un mayor refinamiento de las bases del modelo, el análisis de sectores específicos y la consideración de inversiones controladas por nacionales. Con respecto al valor agregado, se planteó la importancia de que éste permanezca en el país. Se observó la necesidad de que los parámetros seleccionados permitan la apreciación del destino de este valor agregado, tanto en relación a las inversiones, que contienen partes de valor agregado del país de origen del capital, como en relación a las rentas para extranjeros, que pueden ser transferidas o destinadas en parte al consumo en el país.

/Por las

Por las dificulatades para la consideración de efectos cualitativos, se aclaró que en la determinación de los costos se consideran únicamente los efectos cuantificables - transferencias de utilidades, rentas a extranjeros e importaciones. Otra de las limitaciones del modelo resulta de la base en el capital productivo, no considerándose, por lo tanto, el valor agregado que la inversión en sí produce dentro y fuera del país.

Las diversas observaciones de los participantes relativas a la consideración de diferentes posibilidades de adquisición de tecnologías y capitales, estuvieron motivadas por la imprescindibilidad de elementos de comparación, para una efectiva valoración de los efectos provocados por las inversiones extranjeras. Se propuso al respecto, la consideración del costo diferencial de un incremento de capital en base a inversiones extranjeras directas, en relación al de ayudas financieras internacionales. En este sentido, se expresó la conveniencia de un cálculo alternativo, de inversiones realizadas por empresas multinacionales y mediante la transferencia de capital a empresas nacionales, así como una diferenciación entre sectores con demanda de tecnología y sectores con tecnología nacional desarrollada.

El conferenciante coincidió sobre la importancia de contemplar las diferentes alternativas de producción mediante inversiones directas de capital extranjero o de capital nacional, advirtiendo, sin embargo, sobre el problema derivado del alto grado de agregación de las producciones estudiadas. La industria transformadora basada en inversiones extranjeras, no es comparable al promedio de la industria transformadora nacional. Por otro lado, la diferenciación entre sectores carentes o provistos de tecnologías modernas, o entre inversiones competitivas y no-competitivas, exigiría aplicar sobre el país en desarrollo, estructuras de los países desarrollados, completamente distintas. Se discutió también, si resulta posible equiparar directamente inversiones de países industrializados, con aportes de capital a países en desarrollo.

/Con referencia

Con referencia al efecto multiplicador de las inversiones, se hizo una acotación sobre las premisas del modelo expuesto, basado en una utilidad marginal constante y elasticidad de oferta de los otros sectores de la economía. Los efectos indirectos así determinados podrían resultar exagerados con respecto a la realidad, exponiéndose como en caso de una baja elasticidad de los otros sectores, se quiebra el efecto del multiplicador.

Se explicó que en un modelo lineal no era de evitar la suposición de productividad constante y que, en relación a la elasticidad de oferta, se partió como hipótesis de la existencia de capacidades improductivas.

Finalmente fueron expresadas algunas dificultades para valorar la contribución de las inversiones extranjeras al desarrollo nacional. Partiendo de las bases del modelo no es posible diferenciar, en principio, si las inversiones no podrían ser realizadas por nacionales, mediante el desarrollo de tecnologías propias o la adquisición por licencias. Por otro lado, el procedimiento empleado para el desglose sectorial de los insumos primarios nacionales, conforme a la totalidad de las empresas del respectivo ramo económico, no permite apreciar adecuadamente la integración con la estructura productiva nacional. La tabla así calculada puede indicar interdependencias que no se ajustan a la realidad. A raíz de ello se sugirió la conveniencia de un mayor refinamiento del modelo y, a su vez, la necesidad de investigaciones sobre producciones específicas y sus repercusiones directas sobre los objetivos económicos.

/F. ANALISIS

F. ANALISIS DE COYUNTURA Y PROYECCIONES

Documentos de trabajo

H.J. Timm:	Indicadores de la coyuntura - su construcción y fuerza demostrativa.
C.C. Roberts:	Las encuestas coyunturales del Instituto IFO de Investigaciones Económicas.
H. Kolbe:	Mercados internacionales de materias primas: métodos del análisis, situación y pronóstico.
K. Schüler:	Proyección a largo plazo del desarrollo de la economía general.

En las exposiciones realizadas se presentó una vista general de los sistemas de indicadores coyunturales aplicados en los países industrializados, así como ejemplos del instrumentario empleado en la República Federal de Alemania a los fines de diagnóstico y proyecciones globales de la economía.

En la discusión entablada a continuación se ampliaron informaciones sobre:

1. Sistema de indicadores de alerta,
2. Características del índice coyuntural IFO,
3. Aspectos del índice de precios de materias primas en base a cotizaciones internacionales,
4. Funciones del modelo de proyección global de la economía a largo plazo.

1. Referido a la disposición de un sistema de indicadores de advertencia, con normas definidas de las principales magnitudes económicas y el límite de tolerancia superado el cual se impone aplicar medidas anticíclicas, se reiteró sobre la importancia de indicadores prematuros, que proporcionen una antelación suficiente para compensar el retraso de efectividad de las medidas político-económicas encaradas.

En una serie de diagramas comparativos del desarrollo de la economía de la RFA con diferentes indicadores coyunturales, pudo observarse la mayor coincidencia del indicador de tendencias IFO, tanto en comparación con el indicador global del Comité de Expertos,

/como con

como con la evolución de la cartera de pedidos en la industria, a la vez de una mayor antelación con respecto a la evolución de la producción industrial y el producto social bruto, en relación a los otros indicadores. En este contexto se señaló la limitada utilidad de sistemas de alerta sin una adecuada participación de indicadores precoces. Por la escasa confiabilidad del indicador global del Comité de Expertos, únicamente con referencia a la evolución del índice de precios existen en la RFA disposiciones similares a las vigentes en Francia sobre la intervención del Gobierno, que están prescritas en una Ley de Estabilidad.

Con respecto al estudio de otras variables para la elaboración de indicadores coyunturales, se consideró poco adecuada la observación de las tasas de interés, mereciendo en cambio especial atención la sugerencia de contemplar el grado de liquidez de las empresas, si bien se aclaró que éstas no acostumbran, hasta el momento, a suministrar tales informaciones. La inclusión de parámetros relativos a importaciones sería posible, pero para la economía de la RFA reviste mayor importancia el ambiente coyuntural de exportaciones. Sobre la elaboración de indicadores de bienestar económico no se ha avanzado aún, pensándose encuestar oportunamente sobre el grado de satisfacción en el trabajo. Tampoco se ha realizado todavía la elaboración de un índice de precios de los países de la Comunidad Europea, aunque hay países que permanecen interesados en su determinación.

Un paralelismo en la evolución coyuntural de los países industrializados, o entre éstos y los países en desarrollo, que permita una aplicación directa de los datos, no ha podido observarse en los últimos 20 años. Unicamente puede constatarse que, por motivo de la estrecha interdependencia económica, algunas tendencias en un país acaso se transmiten a otros más rápidamente. Estudios sobre coincidencia coyuntural de los países de la Comunidad Europea se realizaron en el Instituto IFO. Las publicaciones sobre indicadores coyunturales se distribuyen a organizaciones nacionales e internacionales, ofreciéndose su intercambio con los países de América Latina.

/2. Con

2. Con respecto a la elaboración de los indicadores coyunturales del Instituto IFO se aclararon detalles relativos a la participación de las empresas en las encuestas, el método de determinación del índice y la capacidad de predicción de los indicadores.

En las encuestas del test coyuntural y del test de inversiones pueden participar todas las empresas interesadas. La participación es voluntaria. Con un elevado nivel de desagregación en la publicación de los resultados, diferenciando 320 productos, se trata de mantener el apoyo de las empresas, interesadas en los datos microeconómicos para sus estimaciones de mercado.

Para evitar su identificación las empresas pueden suministrar sus datos en el formulario bajo un código, pero no hacen uso de esta posibilidad. El Instituto garantiza la confidencialidad de las informaciones. Los datos publicados presentan tal grado de agregación, que las empresas no son susceptibles de ser identificadas. Los resultados del test de coyuntura están disponibles a todos los abonados, a diferencia del test de inversiones, sólo disponible para los participantes.

Las empresas intervinientes en el test de coyuntura representan alrededor del 75% de la actividad económica de la RFA. No se abarcan la agricultura, servicios y algunas otras actividades, pero que revisten menor importancia desde el punto de vista coyuntural. Aunque las grandes empresas son las que deciden la coyuntura, se hacen esfuerzos para captar también las empresas medianas y pequeñas. La elaboración de los indicadores sería factible con algunas pocas empresas, pero se considera aconsejable abarcar un número mayor.

El aprovechamiento de la capacidad instalada se averigua cada tres meses, con una pregunta suplementaria sobre el grado de utilización de la capacidad de producción, expresado por medio de un porcentaje en forma cuantificada. Los datos así determinados no pueden utilizarse en sentido econométrico, como para definir elasticidades de utilización. En caso de producir diferentes productos y ocurrir cambios de composición, las empresas indican el nivel promedio, no siendo posible en

/general separar

general separar las informaciones por tipos de producto. Tampoco se define la capacidad, cuya determinación queda a libertad de las empresas. Si bien a igual situación, en distintas empresas se asignan valores diferentes, cada empresa mantiene sus criterios para la estimación, obteniéndose igualmente series comparables.

La ponderación de las informaciones del test de inversiones se efectúa de acuerdo al número de empleados. En el caso del test de coyuntura, teniendo en cuenta la teoría de la ponderación, que demuestra, que las alzas o bajas de las grandes empresas son mayores que en las empresas medianas y pequeñas, si se desea una cuantificación de los resultados, sería necesaria una ponderación según la dimensión de las empresas. Por tratarse de una encuesta de tendencias, sin embargo, no se considera conveniente tal ponderación.

Para la formación de las series se aplica una regresión móvil. En una comparación para el sector industrial pudo observarse la mayor coincidencia del índice determinado con regresión móvil sobre el índice con regresión promedio, en relación al índice de producción de la estadística oficial. La estimación de inversiones puede efectuarse con un error promedio de más ± menos 2.5%.

La última pregunta en el cuestionario, referida a la situación comercial en los próximos 6 meses, no es muy estable, promediándose por tal razón con la primera pregunta, sobre la situación comercial actual. El promedio geométrico funciona como filtro para eliminar saltos. Se expresó que el interés principal es la obtención de una curva suave, con poco ruido, que refleje adecuadamente las variaciones cíclicas y no otras variaciones.

La antelación de la curva del clima coyuntural en la industria con respecto al desarrollo de la producción, ha ido aumentando desde los años 50, en que tuvo comienzo su determinación. En general la antelación oscila entre 4 y 10 meses, siendo mayor en los puntos máximos con 8 a 10 meses, y más baja en los mínimos, donde varía entre 4 y 5 meses. En relación a la evolución del volumen de pedidos en bienes de inversión, la curva del clima coyuntural se presenta

/generalmente un

generalmente un poco adelantada y con menos ruido. El punto de inflexión de la curva se logra fijar en un tiempo bastante breve, de aproximadamente 3 meses, observando también otros indicadores.

En base al clima coyuntural no es posible un pronóstico exacto del desarrollo de la economía general a largo plazo. Las encuestas de tendencias permiten estimar las reacciones de los empresarios y, por extrapolación, predecir las consecuencias sobre las inversiones, el desarrollo de la producción, el consumo y otras. En base a ellas se considera aceptable un pronóstico por un plazo de 6 meses hasta máximo un año.

3. Referido a la determinación del índice de precios de materias primas del Instituto de Investigaciones Económicas de Hamburgo, HWWA, se destacó su similitud con el índice calculado por la CEPAL para los principales productos de exportación de América Latina y se trataron aspectos relativos a la captación de informaciones, la base de valoración de las cotizaciones y la evolución de los precios en el ámbito internacional.

El cálculo diario del índice se ve facilitado debido a que las cotizaciones se limitan esencialmente a Nueva York y Londres. Las informaciones sobre cotizaciones y precios se recogen de los diarios. Si bien en la elaboración del índice intervienen también cotizaciones de materias primas que no se publican diariamente, como pasta de celulosa o maderas, su influencia no es tan importante por presentar precios más estables. Para estos productos no existe estrictamente una bolsa y los precios cambian a lo sumo mensualmente.

En la consideración de otras bases de valoración más constantes para el cálculo del índice, a raíz de las fluctuaciones en los tipos de cambio y en especial las devaluaciones del dólar, se estudió también la posibilidad de cotización en base a Derechos Especiales de Giro. En vistas a los principales usuarios del índice, debido a los problemas de interpretación resultantes, que conspirarían en contra de su difusión, hubo que descartar esta posibilidad. A su vez tuvo que desecharse la cotización a base oro, que hubiera exigido basarse en el precio libre, también sumamente variable. En estas circunstancias se

/dispuso mantener

dispuso mantener la valoración en base al dólar, indicándose las devaluaciones producidas en notas aclaratorias y observando, que el crecimiento del índice no responde al crecimiento efectivo de los precios, que resultan menores.

El índice de precios, determinado para observar la situación de los mercados internacionales de materias primas, trata de abarcar especialmente las variaciones de precios a corto plazo. El análisis del desarrollo a largo plazo requiere ampliar el estudio de las proyecciones de la demanda. Desde mediados de los años 50, las sobrecapacidades de producción de materias primas y sintéticos, originadas por la forzada expansión a consecuencia de la crisis de Corea, presionaron permanentemente sobre el nivel de precios, derivando en una continua restricción de las capacidades. El aumento de la demanda por tasas mayores de crecimiento económico a partir de los años 70, provocó un aumento de los precios, incrementado por las anteriores restricciones de la producción y acentuado a su vez por la política de stocks de los fabricantes, en previsión de aumentos mayores, y la especulación con materias primas a término.

La reversión en la tendencia alcista de precios dependerá básicamente del grado de expansión de las capacidades de producción. El impacto de convenios de materias primas resulta sumamente difícil de prever, por tratarse generalmente de acuerdos sobre precios sin determinaciones de producción. Las posibilidades de excluir las fluctuaciones cíclicas de los precios, motivadas por expansiones y restricciones desmedidas de la producción, se consideran por el momento limitadas.

Los beneficios del actual aumento de precios de materias primas para los países en desarrollo, deben indixsarse por el aumento paralelo de los precios de sus importaciones de productos industriales. Se observa que la influencia de los precios de productos primarios en países industriales es fundamentalmente distinta que en países en desarrollo. En los países industriales, el alza de precios de materias primas provoca la incorporación de producciones, ahora rentables, que

/compiten contra

compiten contra los países en desarrollo y presionan sobre los precios de materias primas. Al mismo tiempo, inducido por la demanda, se produce un aumento de precios de bienes de inversión, donde se absorbe el aumento de productividad de los países industriales y que redunda en un aumento de precios de importación para los países en desarrollo.

4. En relación al modelo de proyección global de la economía a largo plazo se trataron aspectos conceptuales relativos a las funciones del modelo, su verificación empírica y la validez para América Latina.

El modelo está basado en la combinación de una teoría de salarios con una hipótesis de producción, donde a partir de las condiciones limitacionales de los factores de producción se obtiene una función sustitucional de producción global. Agrupada con las relaciones definitorias del consumo y el producto bruto resulta un modelo que muestra la dependencia entre los niveles de ocupación y el volumen de las inversiones.

La relación de productividad del trabajo se basa esencialmente en una diferenciación de los tipos de salario en equipos modernos y obsoletos. El criterio seguido es que, una vez adquirido un equipo de producción, un empresario procurará mantener la producción mientras los costos variables no superen las ventas corrientes. Con la adquisición de un equipo de producción, únicamente la productividad media de los costos variables es el factor que determina si se mantiene o suspende la producción en esa instalación.

Considerando el producto bruto a precio de factores (Y = Renta Nacional + Depreciaciones), solamente los costos de salarios constituyen costos variables (Ingreso bruto de trabajo dependiente $L = l \cdot A$); las depreciaciones (D) y los intereses (Z) son en cambio costos fijos. Por lo tanto, para bienes de inversión (K) una vez instalados, es válido que en ellos se produce mientras la productividad media del trabajo en esa instalación sea mayor que el tipo de salario real (l_r).

/En equipos

En equipos a punto de ser eliminados del proceso de producción, el tipo de salario nominal será generalmente menor que el tipo de salario medio de la economía total. En equipos obsoletos podrá estar ocupada mano de obra menos calificada, los convenios salariales podrán contener diferenciaciones regionales y sectoriales, la inmovilidad de la mano de obra por diversos motivos podrá traer apareada la aceptación de menores salarios. La relación entre el tipo de salario medio (l) y el tipo de salario nominal ($\bar{l}$) en instalaciones que se eliminan (Ko) está definida por el factor β.

Como el desarrollo tecnológico está dirigido a suministrar continuamente equipos de mayor productividad, debe existir una relación entre la productividad del trabajo y la suma de todos los bienes de equipo invertidos (K). El tipo de salario en equipos obsoletos debe depender entonces de la suma de equipos eliminados de la producción (Ko), en una relación que es posible determinar econometricamente.

Deflacionando el tipo de salario nominal por el nivel de precios del producto bruto, el tipo de salario real resulta $l_r = \beta \frac{dY}{dA} (Ko) = \beta \cdot f (Ko)$ (1); es decir, que el nivel del tipo de salario real es proporcional al valor (a precios constantes) de todos los equipos eliminados hasta el momento.

La determinación de la productividad del capital parte de la consideración adoptada del cálculo de rentabilidad, que el valor de una inversión nueva (k) es igual al valor de la suma de todas las utilidades esperadas y descontadas (g^*). La relación entre utilidades descontadas y la producción en esa instalación (y) dependerá de las variaciones del tipo de descuento, la tasa de salario y la vida útil. En el período considerado 1950 hasta 1973, para el promedio de la economía de la RFA parece haber existido una relación constante entre g^* e y: con el crecimiento del capital invertido aprovechado (suma de todos los capitales invertidos (K_1) - equipos eliminados (Ko)), el producto social bruto aumentó en forma prácticamente constante, resultando $Y = Y_o + \gamma (K_1 - K_o)$ (2).

(Y_o = productividad autónoma; γ = productividad marginal del capital.)

/La combinación

La combinación de las relaciones entre el producto y los factores de producción se basa en la suposición de una relación lineal entre el grado de desarrollo de la economía (=K) y la productividad del trabajo: $\frac{dy}{dA} = \alpha \cdot K$, de la cual con $dY = \gamma \cdot dK$ se desprende $\frac{dA}{dK} = \frac{\gamma}{\alpha K}$, que expresa, que la intensidad de trabajo de nuevos equipos es inversamente proporcional al grado de desarrollo de la economía. Por integración de esta función se obtiene la demanda de mano de obra en la economía relacionada con un determinado volumen de capital real aprovechado: $A = \int_{K_o}^{K_1} \frac{\gamma}{\alpha K} dK = \frac{\gamma}{\alpha} \ln \frac{K_1}{K_o}$ (3). La comprobación empírica revela que la hipótesis de α constante es justificada. La ecuación refleja la dependencia de un determinado nivel de ocupación de la disposición de suficiente capital fijo, mostrando además que en economías desarrolladas, con equipos inmovilizados pero físicamente aún existentes, es posible un incremento de ocupación con la reactivación de los equipos antiguos, aunque a menores tipos de salario real.

Agrupando las funciones de producción con las relaciones del consumo y el producto bruto resulta un modelo que permite analizar el nivel de ocupación en función de la actividad inversora privada. El consumo privado (C) está determinado en primer lugar por el volumen de salarios ($L = L_r \cdot A$) reducido por la cuota de impuesto y seguro social (t), y corregido por la relación de las pensiones recibidas respecto al salario neto (r), así como por la relación de empresarios respecto a ocupados dependientes (u), resultando $C = \delta \ (1 - t) \ (1 + r + u) \ L$ (4), siendo δ la cuota de consumo.

Las inversiones privadas brutas en capital fijo I están definidas por $dK_1 = I$ (5). El producto bruto está definido por $Y = C + I + R$ (6), donde R es un factor residual que comprende toda la demanda que no es de carácter privado (R = Consumo del estado - impuestos indirectos + inversiones del estado + variación de existencias + contribución externa).

/Fijando valores

Fijando valores para las variables exógenas (R, t, r, u) de acuerdo a ciertos objetivos político-económicos (superávit, definición de stocks, etc.) pueden ser calculadas las inversiones fijas que aseguran determinados niveles de ocupación. A su vez pueden analizarse también las influencias de hipótesis alternativas para otras variables exógenas, como impuestos indirectos, impuestos sobre salarios, pensiones, gastos del estado, etc., en sus impactos sobre la producción, el nivel de ocupación o el tipo de salario.

El esquema presentado forma parte de un proyecto tendiente a determinar las condiciones de desarrollo a largo plazo de la RFA, partiendo de datos de las estadísticas oficiales. Las funciones son fáciles de comprobar estadísticamente, verificándose la estrecha relación entre el tipo de salario y los equipos eliminados (1), el producto bruto y el monto de capital fijo (2), así como entre el número de ocupados y el coeficiente de capital (3). Para su aplicación a otros países se advirtió, sin embargo, sobre la necesidad de tener en cuenta detenidamente las condiciones estructurales particulares.

El modelo no contempla el sector agrícola, que representa sólo un 5% de la economía de la RFA y que requiere otros criterios. Tampoco se incluyen en el modelo una serie de aspectos, como la calificación de la mano de obra, el subempleo, la composición del capital o las importaciones y exportaciones, de vital importancia por la situación diferente en América Latina. En vez de la consideración del capital como única variable en la función de producción, posiblemente justificada en los países industrializados, se mencionó que en el caso de América Latina acaso sean más convenientes funciones del tipo: $y = \alpha \; k^{\beta} \; L^{\gamma}$; $Y = \alpha \; K^{\beta} \; L^{\beta - 1}$. No obstante se expresó la opinión, que el modelo permite observar, que los países latinoamericanos no podrán sacarse por sí mismos del subdesarrollo, sino que resulta evidente la dotación insuficiente de capital fijo.

/G. VISITAS

G. VISITAS REALIZADAS

A fines de brindar a los participantes del Seminario una vista de conjunto sobre la organización estadística de la República Federal de Alemania y la Comunidad Europea, caracterizada por su concentración en diferentes organismos técnicos especializados, el ciclo de conferencias fue complementado con un programa de visitas a las principales instituciones encargadas de la elaboración y la investigación estadística.

Las instituciones visitadas fueron:

1. Oficina Estadística del Land Berlín,
2. Oficina Federal de Estadística, Wiesbaden,
3. Banco Federal Alemán, Francfort,
4. Oficina Estadística de las Comunidades Europeas, Luxemburgo,
5. Instituto Alemán de Investigaciones Económicas, DIW, Berlín,
6. Instituto de Investigaciones Económicas, IFO, Munich.

1. Oficina Estadística del Land Berlín

En concordancia con la estructura administrativa de la República Federal de Alemania, cada Estado posee sus propias autoridades estadísticas, encargadas de la recopilación y elaboración de datos dentro del margen de la estadística federal y destinadas, además, a satisfacer las necesidades estadísticas regionales del Estado respectivo. Bajo la coordinación de la Oficina Federal de Estadística, a la que corresponde también la publicación de los resultados a escala nacional, el relevamiento de datos y la elaboración de las estadísticas regionales es efectuado en forma descentralizada, facilitando una amplia racionalización en el empleo de personal técnico y equipos.

En el transcurso de la visita se informó que los programas para las estadísticas son elaborados por los estados federales e impuestos luego en forma nacionalmente unificada. El Centro de Cálculo en Berlín no pertenece a la Oficina de Estadística, sino que cumple tareas diversas, hasta la liquidación de sueldos y salarios para toda la Administración Pública. Como fue demostrado, la ejecución de los programas no requiere programadores y es realizada por el personal de la Oficina de Estadística.

/El relevamiento

El relevamiento de datos se efectúa, según el caso, por recopilación propia o por evaluación de información de administraciones públicas. Los datos fiscales llegan directamente como duplicados de cintas magnéticas. Para las demás informaciones oficiales, que tienen que ser convertidas para el procesamiento electrónico, existen programas de transformación de datos. Según las estadísticas se dan relevamientos por muestreo o censos totales. Los datos de las estadísticas primarias son suministrados en forma preelaborada para la estadística nacional, a excepción de la estadística de comercio exterior, recopilada únicamente en la Oficina Federal de Wiesbaden.

El cálculo de las Cuentas Nacionales para Berlín se efectúa trimestralmente, presentándose con un atraso de 3 meses. Otras estadísticas, como las de industria, comercio interno o precios, se publican mensualmente con un atraso de uno a dos meses.

Hasta el momento, la mayor parte de las estadísticas se elaboran aún en base a encuestas propias. Con la necesidad cada vez mayor de informaciones para fines de planeamiento, que por razones tanto financieras como técnicas ya no pueden ser proporcionadas con una ampliación de las encuestas, se dispuso la creación de un banco de datos estructurales. Los registros individuales estarán organizados a este efecto de acuerdo a cuatro estructuras básicas - social, económica, de construcción y financiera - con características de identificación por personas, empresas, edificaciones y partidas presupuestarias. Con ello, se señaló, en el futuro se recurrirá en mayor medida a los registros automatizados de las administraciones públicas, que son asesoradas sobre los requerimientos por la Oficina de Estadística.

2. Oficina Federal de Estadística, Wiesbaden

Signo característico para la estadística oficial de la República Federeal de Alemania es su agrupación en organismos técnicos específicos. A diferencia de algunos países, en los cuales las estadísticas son elaboradas por los ministerios competentes, en la República Federal de Alemania las tareas estadísticas están asignadas

/por principio

por principio a las Oficinas Estadísticas. La Oficina Federal, como autoridad técnica central, está encargada principalmente de la preparación metodológica y técnica, así como de la recopilación de los resultados de las distintas estadísticas, mientras que el relevamiento es efectuado, salvo algunas excepciones, por las oficinas regionales. Aunque la función de la Estadística Federal es el aporte de datos estadísticos para el Gobierno y la Administración, se observa en los últimos años una tendencia hacia una mayor intervención también en los trabajos de elaboración y evaluación, como se desprende del cálculo de las Cuentas Nacionales, la participación en pronósticos y la organización de un banco de datos.

La Oficina Federal es una autoridad central autónoma, adjunta al Ministerio del Interior, que efectúa sus tareas de acuerdo a los requerimientos de los ministerios competentes respectivos. Todo el relevamiento estadístico exige una base legal correspondiente, que es preparada con la colaboración de la Oficina Federal y en la que deben fijarse características y envergadura de la estadística, razones y objetivos de las prescripciones, así como los costos ocasionados. El secreto y el deber de información están reglamentados en la Ley Federal de Estadística, que otorga a la Federación la total competencia legislativa. En materia de coordinación técnica, en cambio, las facultades de la autoridad central se ven restringidas por la limitada competencia administrativa de la Federación, presentándose dificultades especialmente en relación al procesamiento de datos, por el establecimiento de sistemas a veces no compatibles entre los estados federales y la Oficina Federal de Estadística.

Debido a las características particulares del relevamiento de la estadística de comercio exterior, en la cual los hechos a registrar son consignados en conexión con la actividad de la administración de aduanas dependiente de la Federación, ésta es elaborada totalmente en forma centralizada por la Oficina Federal. Provenientes de unos 1 100 puntos de recopilación estadística, se

/procesan alrededor

procesan alrededor de 1.7 millones de declaraciones mensuales de 60 000 importadores y 40 000 exportadores obligados a informar, ocupando para esta tarea unas 450 personas.

Las declaraciones son clasificadas manualmente según distintas materias de importación, exportación y tráficos especiales, en base a los dos primeros dígitos de la partida arancelaria. De allí pasan a ser verificadas en los departamentos especializados y provistas de un código numérico. A continuación los formularios son convertidos a tarjetas perforadas y luego a cinta magnética, donde son efectuadas las verificaciones de consistencia. En los controles de probabilidad de los datos se compara el tipo de producto con el valor promedio, la cantidad y el país de origen. Para productos genéricos se indican márgenes de precios llevados en archivos maestros, que pueden ser actualizados mensualmente por las secciones especializadas, pero en muchos casos se mantienen por períodos más prolongados.

Para las diversas publicaciones, informes oficiales a autoridades y organizaciones internacionales y el servicio de consulta, los resultados son elaborados en base a un programa de tabulación de alrededor de 250 tablas según unas 300 clasificaciones. El comercio exterior se presenta mensualmente como comercio especial por productos y países. Además se efectúa mensualmente el cálculo del volumen y de los índices de precios del comercio exterior, así como la verificación de los ingresos aduaneros previstos.

3. Banco Federal Alemán, Francfort

El Banco Federal Alemán tiene la función principal de regular la circulación de dinero y provisión de crédito de la economía, de modo de salvaguardar la estabilidad de la moneda. Aunque debe apoyar la política económica general del gobierno, en el ejercicio de sus competencias es absolutamente autónomo. La utilización del instrumento monetario es facultad exclusiva del Banco Federal.

Por razones históricas y debido a motivos inherentes a sus atribuciones en la República Federal de Alemania, el Banco Federal está encargado, entre otras cosas, de la elaboración de la estadística de la balanza de pagos.

/La estructura

La estructura de la balanza de pagos, que se atiene a los lineamientos del Fondo Monetario Internacional, sigue en general a las balanzas tradicionales y se divide en tres balances parciales relacionados entre sí: balanza de mercancías y servicios o balanza de cuenta corriente, balanza de transacciones de capital y balanza de divisas.

En primer lugar se presenta la balanza de cuenta corriente, en la que se registran suministros y adquisiciones de mercancías hacia y desde el extranjero, así como ingresos y gastos del país por prestaciones de servicios y las transferencias. Esta se encuentra relacionada con la balanza de capitales y la balanza de divisas, de las que se desprenden las variaciones de créditos y obligaciones frente al extranjero como resultado de las transacciones realizadas.

Para el análisis de las tendencias a largo plazo de la balanza de pagos, se efectúa el balance básico, agrupando el saldo de la balanza de cuenta corriente con el saldo de los movimientos de capital a largo plazo, entre los que se cuentan créditos y obligaciones con vencimientos mayores de un año. De tal modo, el saldo del balance básico no contiene las transacciones de capital a corto plazo, sujetas frecuentemente a grandes fluctuaciones. El saldo de los movimientos de capital a corto plazo abarca las variaciones de créditos y obligaciones de las empresas, el sector público y también los institutos de crédito.

En el Departamento de Estadística del Banco Federal se encuentran ocupadas unas 250 personas. Los datos relativos al tráfico de mercancías se registran en base a los valores fob de las exportaciones y cif de las importaciones, suministrados por la Oficina Federal de Estadística. Para las publicaciones anuales, las importaciones se convierten a valores fob, transfiriéndose los gastos estimados de transporte y seguro a la estadística de servicios.

/Las prestaciones

Las prestaciones de servicios, así como las transferencias, se registran por regla general en base a las operaciones de pago, para las que existe una notificación obligatoria de todas las operaciones con el exterior por valor superior a 500 marcos. En operaciones particulares se recopilan las copias de las órdenes de pago en los bancos. Para todos los grandes ingresos hay convenios con las empresas, que pueden presentar también notificaciones colectivas mensuales.

Para la balanza de capital se registran los saldos netos de todos los procedimientos de crédito en base a los balances mensuales muy detallados y obligatorios, de unos 4 000 institutos de crédito. La balanza de divisas se elabora en base a datos internos del Banco Federal.

Debido a la importancia de los pagos de turismo y las transferencias de los trabajadores extranjeros ocupados en Alemania, los datos de los declarantes son complementados por cálculos adicionales. En relación a los pagos de turismo se registran los volúmenes de moneda alemana que los bancos reciben del exterior, verificándose los valores así obtenidos por reflujo, con una encuesta por muestreo de 20 000 personas. Las transferencias al exterior de unos 2.5 millones de trabajadores extranjeros se estiman en base a informaciones del Instituto Federal del Trabajo, sobre número, nacionalidad y comportamiento de ahorro de los obreros extranjeros, siendo comprobadas igualmente por muestreo.

Las tropas militares de los países aliados estacionadas en Alemania son consideradas como extranjeros y constituyen una de las mayores partidas de recaudo entre las prestaciones alemanas de servicios. El cómputo de los gastos militares se ve facilitado porque las autoridades aliadas adquieren sus medios de pago directamente en el Banco Federal.

Para el análisis de la participación externa en la economía de la República Federal de Alemania, se efectúan también estudios complementarios, aparte de los relevamientos estadísticos específicos de la balanza de pagos. Sobre el capital nominal total de todas las

/sociedades, el

sociedades, el capital de participación extranjero representa alrededor de un 18%, del cual un 40% corresponde a Estados Unidos. El saldo de licencias y patentes es deficitario; mostrando un excedente para las empresas alemanas, que se enfrenta con un pronunciado déficit en las sucursales de empresas extranjeras. Las utilidades de empresas extranjeras en Alemania también son mayores que las utilidades de empresas alemanas en el extranjero. El balance de renta de capital, sin embargo, está aproximadamente equilibrado por la considerable colocación de reservas de bancos alemanes en Estados Unidos.

La publicación del balance de pagos provisorio se realiza mensualmente con un retraso de 30 días. En abril de cada año se presenta además un balance anual, con las importaciones convertidas a valores fob y transfiriendo la diferencia a los servicios, de manera de mantener constante el saldo de la balanza de cuenta corriente. En atención a los compromisos con el Fondo Monetario Internacional, se suministran las informaciones dos veces al año en el formulario del FMI, según la clasificación establecida en el Manual 3 de Balance de Pagos, hasta tanto sea presentada la nueva versión 4º del Manual, que se encuentra actualmente en revisión y se adaptará más a las recomendaciones de las Naciones Unidas en la presentación de las Cuentas Nacionales.

4. Oficina Estadística de las Comunidades Europeas, Luxemburgo

Las actividades estadísticas tuvieron comienzo en 1952, cuando a raíz de las detalladas informaciones requeridas por la Alta Autoridad de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero se dispuso la creación de un departamento de estadística. Al constituirse la Comunidad para la Energía Atómica y la Comunidad Económica en 1958, no se establecieron departamentos estadísticos separados, sino se decidió la fundación de un departamento conjunto, predecesor de la Oficina de Estadística actual, bajo administración común desde 1965.

Los requerimientos estadísticos crecientes con la evolución del proceso de integración, impusieron la necesidad de asegurar la comparabilidad de las estadísticas económicas de los países miembros, sobre la base de metodologías y sistemas de clasificación uniformes.

/Obligado por

Obligado por el establecimiento del arancel externo común, se procedió a la armonización de las nomenclaturas arancelarias nacionales, que llevó finalmente a la elaboración de la nomenclatura arancelaria común NIMEXE. Debido a que las nomenclaturas nacionales guardaban cierta relación por su orientación en la nomenclatura de Bruselas, la armonización de las estadísticas de comercio exterior se vio facilitada. La comparabilidad de las estadísticas de producción, en cambio, desarrolladas según criterios estrictamente nacionales, resultaba prácticamente nula, debiendo procederse a su armonización en diferentes etapas. Después de la elaboración de una Nomenclatura de todas las actividades económicas concluida con la NACE, los trabajos se concentran actualmente en el desarrollo de una nueva clasificación NIPRO, adecuada al análisis de la producción industrial.

Con la NIPRO se pretende desarrollar una nomenclatura que permita observar las corrientes de productos industriales. La nomenclatura arancelaria presenta ciertas limitaciones, debido a que los desglosamientos obedecen fundamentalmente a las posibilidades de identificación de los productos en la frontera. Para la estadística industrial, en cambio, se presenta la necesidad de diferenciar incluso productos similares, pero de producción o utilización diferente, a efectos de posibilitar el análisis de las interdependencias económicas.

La NIPRO constituye una nomenclatura de productos según ramas de producción, que se desarrolla a partir de la NACE y guarda relación en la medida posible con la NIMEXE a través de los primeros dígitos. La elaboración se realiza en colaboración con los ministerios y las asociaciones industriales, lamentándose la falta de coordinación a escala mundial, que da lugar a una multiplicidad de clasificaciones. Los principales problemas en los trabajos se deben a la heterogeneidad de la producción de las empresas, así como a diferencias estructurales en las industrias de los países de la Comunidad. A pesar de las dificultades, existe una íntima cooperación con las asociaciones industriales, que son las mayores interesadas en las estadísticas,

/por la

por la necesidad de informaciones que no alcanzan a satisfacer los censos industriales realizados a grandes plazos. Los trabajos aún no han sido finalizados, habiéndose presentado hasta el momento únicamente la nomenclatura de productos para la industria alimenticia, bebidas y tabaco.

Entre los demás programas encarados para satisfacer los requerimientos estadísticos de la integración, se informó finalmente sobre la metodología aplicada en la determinación de las paridades económicas entre los países de la Comunidad. Para la comparación del producto interior bruto y a fines de facilitar el análisis de los problemas competitivos dentro del marco de la política comercial, se efectúa la determinación de niveles de ingreso real en los países miembros, relacionando los ingresos nominales de los trabajadores con el poder adquisitivo, en base a encuestas de salarios y encuestas de precios al por menor de artículos de consumo.

La canasta utilizada en las encuestas de precios abarca alrededor de 500 artículos elementales, clasificados por funciones de consumo según la versión europea del Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas. Debido a la relativa homogeneidad de los sistemas económicos de los miembros originarios de la Comunidad, hasta 1973 se adoptó una lista de artículos común. Con la ampliación de la Comunidad se estudió la posibilidad de utilizar listas binarias para algunos artículos.

Para asegurar la comparabilidad, la selección de los productos y la definición de los criterios de calidad es efectuada en cooperación con expertos de los distintos países. A fin de excluir los errores sistemáticos, comprobados en encuestas independientes realizadas por grupos nacionales, o en las encuestas internacionales efectuadas por grupos fijos, se emplean equipos multinacionales de encuestadores, compuestos por un miembro del país encuestado, dos encuestadores de países vecinos y un representante de la Oficina de Estadística en carácter de coordinador.

/En la

En la selección de las empresas a encuestar, se han definido determinados tipos de empresas considerando también la ubicación central o periférica de las mismas. El relevamiento efectuado en 1972 estuvo limitado a las capitales, extrapolándose los valores por medio de coeficientes de las oficinas estadísticas al resto del país. La próxima encuesta se efectuará también en otras ciudades. Las variaciones estacionales de precios se corrigen en base a datos suministrados por los países. La determinación de las paridades económicas se realiza cada tres años, siendo la próxima encuesta en 1975.

5. Instituto Alemán de Investigaciones Económicas, DIW, Berlín

El Instituto DIW fue fundado en 1925, siendo el más antiguo de los países de habla alemana que se dedica a la investigación económica. Como todos los organismos independientes de investigación, en los que se encuentran delegados la observación y el análisis del desarrollo económico general en la República Federal de Alemania, funciona bajo la forma jurídica de una sociedad de utilidad pública. Tiene aproximadamente 180 colaboradores, de los cuales 80 son científicos y es financiado en primer lugar por fondos públicos y en un 40% por el producto de las investigaciones por encargo, provenientes generalmente de instituciones oficiales.

Entre las tareas principales cuenta el análisis de coyuntura a corto plazo en base a la contabilización del activo monetario y el patrimonio real, para la determinación del grado de aprovechamiento de la economía alemana, cuyos resultados son publicados semanal, mensual y trimestralmente. Otros campos de actividad son la observación del desarrollo de la industria y el análisis de los problemas ligados a la evolución tecnológica, así como la investigación regional y el estudio de problemas energéticos y de transporte.

En la observación del sector externo, debido a la ubicación de Berlín, le corresponde particularmente el análisis de las economías de la República Democrática Alemana y los países europeos del Este. Los estudios sobre los países en desarrollo no están

/especializados regionalmente

especializados regionalmente y se efectúan más bien desde un punto de vista macroeconómico. En estos estudios se han analizado las repercusiones de inversiones directas, la distribución sectorial de ayudas, problemas socioeconómicos y el endeudamiento de los países en desarrollo habiéndose tratado en parte ya también asuntos inherentes a los países de América Latina.

Los informes especiales sobre problemas estructurales se publican trimestralmente. Las informaciones y los diagnósticos sobre la economía alemana y extranjera, presentados semanal y mensualmente, son publicadas además cada mes en inglés, en una selección de las informaciones semanales.

6. Instituto IFO de Investigaciones Económicas, Munich

El Instituto IFO fue fundado en 1949, y forma parte, al igual que el DIW, HWWA en Hamburgo, RWI en Essen y el IWW en Kiel, de la Comunidad de Trabajo de los institutos alemanes de investigaciones económicas, encargada de la observación, diagnóstico y pronóstico del desarrollo económico en la República Federal de Alemania y el exterior. Cuenta aproximadamente con 200 colaboradores, de los cuales 90 son científicos. La financiación se realiza en un 50% por subvenciones públicas y el resto corresponde al producto de trabajos por encargo, subsidios privados y cuotas de asociados.

Entre las tareas del Instituto, cumple un papel preponderante el análisis de la evolución coyuntural en la industria, la construcción y el comercio, en base a los métodos de encuesta desarrollados en el mismo, conocidos como test de coyuntura y test de inversiones. Además se efectúan proyecciones a mediano y largo plazo del producto bruto y sus componentes, investigaciones estructurales en la industria, la construcción, la agricultura, el comercio y el transporte, y se realizan estudios para asesoramiento del gobierno sobre los efectos de medidas político-económicas.

/En el

En el curso de la visita se informó también sobre los trabajos econométricos del instituto, que efectúa el ajuste de las variaciones estacionales para la comunidad de institutos de investigaciones económicas. En base a un método propio se ajustan más de 200 series cronológicas y se publican en los informes semanales. Entre otros programas se ha desarrollado además la metodología para el cálculo de las tablas de insumo-producto con ayuda del procesamiento automático de datos, utilizada ahora en la Oficina Federal de Estadística. En trabajo conjunto con otros institutos, se encuentra actualmente en elaboración, un modelo econométrico para la estimación trimestral del desarrollo de la economía alemana.

La investigación de los problemas político-económicos de los países en desarrollo está concentrada especialmente en los países de Africa tropical. Los trabajos estuvieron dedicados a diferentes aspectos de la agricultura, análisis de planes de desarrollo, evaluación de proyectos y otros estudios específicos sobre problemas estructurales de los distintos sectores económicos. Actualmente se realiza un estudio básico sobre los problemas de industrialización de los países africanos. Referido a América Latina, existen contactos con algunos países para el asesoramiento y la capacitación de expertos en el desarrollo de las encuestas coyunturales, dentro del margen de la ayuda técnica.

Además de las instituciones mencionadas, fue visitado también el Centro de Capacitación para estadísticos de países en desarrollo de la Sociedad Carl Duisberg, que se encuentra en Grafrath, en las pintorescas cercanías de Munich, donde los participantes tuvieron oportunidad de informarse de las características de los cursos y mantener un amable intercambio de opiniones con los jóvenes becados presentes, provenientes de países africanos.

/III. ANEXOS

III. ANEXOS

Anexo 1

TEMARIO

I. INFORMACION ESTADISTICA REQUERIDA POR LAS ORGANIZACIONES REGIONALES DE INTEGRACION

1. La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)
2. El Mercado Común Centroamericano
3. El Grupo Subregional Andino
4. La Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA)
5. La Comunidad Económica Europea

II. LOS INDICADORES DEL SECTOR EXTERNO

1. Examen de la evolución histórica de los términos de intercambio
   a) En los países latinoamericanos
   b) En los países europeos
2. Metodología utilizada para el cálculo de los índices de quántum y de valor unitario del comercio exterior
   a) Selección de las fuentes de información para obtener los datos básicos
   b) Selección de una muestra representativa, a base de la cual se efectuarán los cálculos
   c) Clasificación de los productos en agrupaciones que permitan el análisis económico y la comparabilidad internacional
   d) Metodología y elección de la fórmula para determinar los índices
   e) Elección del período base
   f) Métodos de ajuste de la muestra seleccionada al universo estadístico
   g) Limitaciones estadísticas para el cálculo de índices del grupo de maquinarias y equipo
   h) Consideraciones sobre la influencia en la determinación de la relación de precios de intercambio con respecto a los criterios de selección adoptados y a las limitaciones estadísticas existentes

III. NOMENCLATURAS ARANCELARIAS Y CLASIFICACIONES ESTADISTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR UTILIZADAS EN LAS ORGANIZACIONES REGIONALES DE INTEGRACION

1. Nomenclaturas arancelarias

a) Nomenclatura Arancelaria para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (NABALALC)

b) Nomenclatura Arancelaria para el Grupo Subregional Andino (NABANDINA)

c) Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana (NAUCA)

d) Nomenclatura Arancelaria utilizada por la Comunidad Económica Europea

2. Clasificaciones estadísticas

a) Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Modificada (CUCI Modificada), de las Naciones Unidas

b) Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU), de las Naciones Unidas

c) Clasificación del Comercio Exterior según uso o destino económico (CUODE) de la CEPAL

d) Clasificación en grandes categorías económicas, de las Naciones Unidas

e) Definición de los productos básicos, semimanufacturados y manufacturados de la UNCTAD

f) Clasificación del comercio en primarios y manufacturados utilizada por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas

g) Otras clasificaciones estadísticas utilizadas por los países europeos

IV. ANALISIS DE INSUMO PRODUCTO (INPUT-OUTPUT) Y SECTOR EXTERNO

V. ASPECTOS COYUNTURALES Y ESTRUCTURALES

/Anexo 2

Anexo 2

LISTA DE DOCUMENTOS PRESENTADOS

1. Relación de precios del intercambio de América Latina, preparado por la secretaría de la Comisión Económica para América Latina. Documento E/CN.12/L.99.

2. Nomenclaturas arancelarias y clasificaciones estadísticas de Comercio Exterior, preparado por la secretaría de la Comisión Económica para América Latina. Documento E/CN.12/L.100.

3. Información estadística requerida por la Asociación Latinoamerican de Libre Comercio (ALALC), preparado por la secretaría de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio - ALALC.

4. Nomenclatura arancelaria de Bruselas para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio "NABALALC" y el Programa de armonización de la nomenclatura de los países de la ALALC, Nomenclatura Arancelaria Común (NAC), preparado por la secretaría de la Asociación Latinoamerican de Libre Comercio - ALALC.

5. Necesidades estadísticas del Mercado Común Centroamericano, preparado por la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

6. Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana (NAUCA), preparado por la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

7. Indice de precios de exportaciones e importaciones, preparado por el Banco Central de Reserva del Perú, División de Estudios Económicos Departamento de Estadísticas Económicas, Sección Estadística de Producción y Consumo Area de Precios.

8. Las ponencias de los estadísticos europeos versaron sobre los siguientes temas:

a) Armonización de la estadística de comercio exterior en la Comunidad Europea.
Dr. Rolf Sannwald, Luxemburgo

b) Armonización de las nomenclaturas en la estadística de comercio exterior y en otros campos estadísticos.
Jacques Dispa, Luxemburgo

c) Las encuestas coyunturales realizadas por el Instituto IFO de Investigaciones Económicas.
Charles C. Roberts, IFO, Munich

d) Los mercados de materias primas: Metodología del análisis, situación y pronóstico.
Hans Kolbe, HWWA, Hamburgo

e) Sistemas de clasificación del comercio exterior de la República Federal de Alemania.
Rudolf Köhler, Oficina Federal de Estadística, Wiesbaden

f) El cálculo de los índices de los valores efectivos, volúmenes y valores medios de la estadística alemana de comercio exterior
Wolfgang Bergmann, Oficina Federal de Estadística

g) El cálculo input-ouput como instrumento para el análisis de las relaciones comerciales entre la América Latina y la Repúbli Federal de Alemania: Metodología.
Dr. Reiner Stäglin/Dr. Jörg-Peter Weiss, DIW, Berlín

h) Dependencia de la economía alemana de la exportación de mercancías a la América Latina.
Dr. Reiner Stäglin, DIW, Berlín

i) Proyección a largo plazo del desarrollo económico general.
Klaus Schüler, IFO, Munich

j) Análisis de la evolución histórica de las condiciones comercial en los países europeos.
Gyorgy O'Svath, CE, Bruselas

k) La nomenclatura aduanera de la CEE.
Kurt Keiser, CE, Bruselas

l) El cálculo input-ouput como instrumento para la cuantificación del efecto de las inversiones directas - con un ejemplo a propósito de la América Latina.
Dr. Dieter Schumacher

m) Indicadores de la coyuntura - Su construcción y su fuerza demostrativa.
Hans-Joachim Timm, HWWA

/Anexo 3

Anexo 3

LISTA DE PARTICIPANTES

Argentina

Higinio R. Francos Díaz	Jefe del Departamento de Estadísticas de Comercio y Finanzas Instituto Nacional de Estadística y Censos D.o.: Hipólito Irigoyen 250 Piso 11 Of. 1101 Buenos Aires D.p.: Víctor Bassi 119 Haedo F.D.F.S. Buenos Aires
Ernesto Monteverde Gómez	Segundo Jefe del Departamento de Estadística Banco Central de la República Argentina D.o.: Reconquista 266 Buenos Aires D.p.: San José de Calasanz 173 5º A Buenos Aires

Brasil

Cori Loureiro Acioli	Assistente do Chefe da Assessoria Internacional Gabinete do Ministro D.o.: Ministério da Fazenda Sala 1023 Rio de Janeiro, GB. D.p.: Rua Figueiredo Magalhães, 144/409, Copacabana Rio de Janeiro, GB.
Paulo Monteiro de Araujo	Chefe da Divisão de Estatística e Nomenclatura da CACEX Banco do Brasil S.A. CACEX/CIESN D.o.: Av. Rio Branco, 65 sala 909 20.000 Rio de Janeiro, GB. D.p.: Rua Conde de Bonfim, 1325 Apto. 603 A, Tijuca Rio de Janeiro, GB.

Colombia

Amadeo Rodríguez Castilla	Jefe Oficina de Planeación del Departamento Administrativo Nacional de Estadística "DANE" D.o.: Vía al Aeropuerto Eldorado Apartado Aéreo 26217 Bogotá D.E. D.p.: Calle 37 A No. 80-04 Apartado Aéreo 22272 Bogotá D.E.

Costa Rica

Arturo Maynard de Céspedes	Sub-Director de la Dirección General de Estadística y Censos D.o.: Apartado 10163 San José D.p.: C. 17 Avs. 8 y 10 No. 844 San José

Chile

Víctor Leiva Araya	Experto en Asuntos Aduaneros Estadísticas y Comercio Exterior Luis Thayer Ojeda 54, Depto. 63 Santiago

Ecuador

Edmundo Jaramillo J.	Jefe de la Unidad de Comercio Exterior Junta Nacional de Planificación Quito D.p.: Gonzalo Salazar 890 Quito

México

Carlos C. Cruz Arce	Jefe del Departamento de Estadísticas Económicas de la Dirección General de Estadística Secretaría de Industria y Comercio D.o.: Balderas No. 71, 3er piso México 1, D.F. D.p.: Edificio A-4, Depto. 303 Torres de Mixcoac México 18, D.F.

México (cont.)

Luis E. Rosas Landa Rodríguez	Coordinador Sistema de Información para la Programación Económica y Social Secretaría de la Presidencia D.o.: Dr. Mora No. 15, 8º piso México 1, D.F. D.p.: Cerrada Independencia 16, Col. La Lonja, Tlalpan México 22, D.F.

Panamá

Elvira S. de Hauradou	Jefe de la Sección Comercio Exterior Dirección de Estadística y Censo Contraloría General de la República D.o.: Apartado 5213 Panamá 5 D.p.: Apartado 5338 Panamá 5

Paraguay

José A. Radice Cantero	Jefe de la División de Estadística del Banco Central del Paraguay D.o.: 25 de Mayo e Independencia Nacional Asunción D.p.: Calle 33 Orientales, 555 Asunción

Perú

Héctor Ossio Paulet	Coordinador del Area de Precios de la Sección Producción y Consumo del Banco Central de Reserva del Perú D.o.: Camana 370 Lima D.p.: Manuel Portocarrero 836 San Juan de Miraflores Lima

República Dominicana

Manuel de J. Goico Castro	Subsecretario de Estado Director Nacional de Estadística Profesor de la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña D.o.: Calle Mercedes 27 Santo Domingo D.p.: Avenida Tiradentes 66 Santo Domingo

Uruguay

Juan Olascoaga Bascans	Subgerente Departamento Investigaciones Económicas Banco Central del Uruguay D.o.: Florida y Ciudadela Montevideo D.p.: Estigarribia 910 Montevideo

Venezuela

Pedro R. Bichara Franco	Jefe del Departamento de Control Técnico, Encargado del Programa de Estadística de Comercio Exterior Dirección General de Estadísticas y Censos Nacionales D.o.: Avenida Este 2 Edificio Cervecera Nacional Apartado Postal 4593 Caracas D.p.: Avda. Principal de San Luis, Residencias Mara "A" 2º piso Nº 23 El Cafetal Caracas

Organismos Internacionales

ALALC - Leo de Albuquerque	Coordinador General del Servicio de Estadística y Procesamiento de Datos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) D.o.: Casilla de Correo 577 Montevideo D.p.: Calle Cebollatí 1461 Montevideo

Naciones Unidas - CEPAL

Eligio Alves	Director del Centro de Proyecciones Económicas Comisión Económica para América Latina CEPAL Casilla 179 D Santiago, Chile D.p.: Enrique Foster 29 norte Santiago

Naciones Unidas - CEPAL (cont.)

Manuel Balboa Yañez	Secretario Ejecutivo Adjunto de la CEPAL D.p.: Calle Noruega 6491 Las Condes Santiago
Mario Movarec Salim	Jefe Sección Estadísticas de Comercio Exterior de la CEPAL D.p.: Av. El Cerro 0234 Santiago

Naciones Unidas - Centro para la Planificación del Desarrollo - New York

Osvaldo Dávila Andrade	Asesor Junta Acuerdo de Cartagena D.o.: Casilla 3237 Lima D.p.: Alberto Lynch 133 Lima

SIECA

José Guillén Villalobos	Director Departamento de Estadística y Cálculo de la Secretaría Permanente del Tratado Comercial de Integración Económica Centroamericana D.o.: Apartado Postal 1237 4a. Av. 10-25 Z., 14 Guatemala, C.A. D.p.: 12 Calle "A" 16-31 Z.1 Guatemala, C.A.

Personal del Seminario

Organización

Director del Departamento de Seminarios	Heinz Esche
Director de la Sección Latinoamericana	Bernd Breuer
Asistente	Doris Gellers

Personal del Seminario (cont.)

Organización

Directora de la Sección de Conferencias	Gudrun Traumann
Asistente	Johanna Zückler

Servicio Lingüístico

Intérpretes	Haide Spaeth-Engling Alice Braunstein Olaf Brosig
Directora del Servicio de Traducciones	Elisabeth Johnston
Traductores	Hildegard Hüttl Renato Arango

Recepción y Programa Cultural

Directora del Secretariado	Marie-Barbara von Seidlitz
Asistentes del Secretariado	Helga Blossey Heidrun Krüger Peter Heitmann
Director del Viaje	Peter Heitmann
Relator	Otto G. Skupch 1 Berlin 12 Leibnitzstr. 48

Directores del Seminario

Manuel Balboa
Secretario Ejecutivo Adjunto
Comisión Económica para América Latina (CEPAL)
Casilla 179 D
Santiago, Chile

Eligio Alves
Director del Centro de Proyección Económica de la CEPAL

Bernd Breuer,
Economista
Director de la Sección Latinoamericana de la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional (DSE)

/Anexo 4

SEGUNDA PARTE

ALGUNOS DOCUMENTOS PRESENTADOS AL SEMINARIO */

---

*/ En estos documentos se ha conservado la paginación y ordenación de notas y cuadros de la versión original.

RELACION DE PRECIOS DEL INTERCAMBIO DE AMERICA LATINA

Documento preparado por la secretaría de la
Comisión Económica para América Latina

INDICE

/I. INTRODUCCION

I. INTRODUCCION

En este documento se pretende presentar las series históricas del comercio exterior de los países latinoamericanos y exponer los métodos de cálculo que se han venido utilizando en la CEPAL para determinar los índices de quántum y de valor unitario del comercio exterior y algunos conceptos derivados de estos índices, como la relación de precios del intercambio, el poder de compra de las exportaciones, la capacidad para importar y el efecto de la relación de intercambio.

La determinación de estas series en la CEPAL ha permitido acumular valiosas experiencias de orden práctico, las que constituyen un complemento importante de los principios teóricos conocidos respecto a los números índices en general. Es por ello que, junto con presentar en el anexo estadístico de este documento los índices de comercio exterior de los países latinoamericanos y de la región en su conjunto, se explican las tareas sucesivas que es necesario efectuar para determinarlos.

Al exponer la metodología que hasta ahora se ha venido empleando en las distintas etapas del cálculo de los índices, se plantean algunas sugerencias tendientes a perfeccionarlas, con el fin de que esa información no sólo pueda atender los requerimientos cada vez mayores de la investigación económica, sino que permita también eliminar en cierta medida algunas de las limitaciones estadísticas existentes.

Sin embargo, debe tenerse presente que, si bien en este documento se definen y analizan los conceptos relativos a la relación de precios del intercambio y se presentan las series históricas correspondientes, no se pretende en ningún caso interpretar los fenómenos cuya medición estadística se considera.

El cálculo de los índices se realiza en la CEPAL debido a que en muchos países no ha sido posible disponer esta información de fuentes nacionales. Por otra parte los índices que publican algunos países difieren en la metodología adoptada de modo que cuando se disponen índices por grupos, los criterios de clasificación utilizados varían de país a país; no se puede así obtener datos comparables ni tampoco integrarlos para determinar índices para América Latina en su conjunto.

/Para los

Para los estudios que realiza la CEPAL se ha considerado necesario determinar series para los bienes de consumo, las materias primas y los productos intermedios y los bienes de capital basados en la clasificación según uso o destino económico (CUODE).1/ Mediante esta clasificación se han determinado índices para las importaciones y se dispone además de series en valores constantes y corrientes, las que se obtienen mediante la aplicación de una metodología uniforme y la elección de un año base común.

Con relación al cálculo de los índices de comercio exterior en los países latinoamericanos la CEPAL ha prestado asistencia técnica y algunos países están empleando la metodología utilizada en la CEPAL. Ello ha permitido utilizar la información oficial del país correspondiente y se ha dejado de calcular en la CEPAL.

Para facilitar la interpretación de la terminología empleada en este documento se ha considerado conveniente no sólo definirla sino que además se ha identificado cada término con los que se usan comúnmente en los textos de habla inglesa. Los términos correspondientes en inglés se presentan entre paréntesis.

P o VU = Precio o valor unitario
X = Exportaciones, o referente a exportaciones
M = Importaciones, o referente a importaciones
Q = Cantidad o volumen
V o PQ = Valor en términos monetarios
Z = Productividad

Valor unitario (Unit Value) = Valor promedio por unidad de cantidad obtenido dividiendo el valor en términos monetarios por las cantidades en términos físicos $(\frac{PQ}{Q})$.

Valores constantes (Constant values) = Las cantidades de cada año multiplicadas por los precios del años base (Po Qn).

1/ CEPAL, Clasificación del comercio exterior según uso o destino económico (CUODE) (E/CN.12/739).

/Relación de

Relación de precios del intercambio o relación de intercambio (Terms of trade or Net barter terms of trade) = El valor unitario de las exportaciones de bienes dividido por el valor unitario de las importaciones de bienes: $\frac{(Px)}{(Pm)}$. Esta relación procura medir de manera aproximada las transferencias implícitas de ingresos al exterior o del exterior, lo que representaría en el primera caso un empeoramiento y en el segundo un mejoramiento de la relación de intercambio.

Relación de intercambio bruto (Gross barter terms of trade) = El índice de quántum o volumen físico de las exportaciones de bienes dividido por el índice de quántum de las importaciones de bienes: $\frac{(Qx)}{(Qm)}$.

Relación de intercambio de la cuenta corriente (Current-account terms of trade) = La relación de intercambio de bienes y servicios, en la que se incluyen tanto el rubro mercaderías como el rubro invisibles de la cuenta corriente del balance de pagos.

Poder de compra de las exportaciones (Purchasing power of exports or income terms of trade) = El quántum de las exportaciones multiplicado por la relación de intercambio: $(\frac{Px}{Pm} \cdot Qx)$ o, lo que es lo mismo, el valor de las exportaciones dividido por el índice de valor unitario de las importaciones $(\frac{Px\ Qx}{Pm})$. Esta relación representa una medida de las variaciones del poder adquisitivo de un país expresado en términos reales. Muestra por lo tanto las variaciones en el volumen o cantidad de bienes que un país puede comprar con los ingresos derivados de su comercio exterior. Estas variaciones del poder de compra son directamente proporcionales a las variaciones de las cantidades y los precios de los productos exportados e inversamente proporcionales a las variaciones de los precios de los productos importados. En consecuencia, el índice del poder de compra de las exportaciones varía en el mismo sentido en que varían el índice de volumen físico y el índice de precios de las exportaciones y en sentido inverso al índice de precios de importación.

Así:

$$\text{Indice del poder de compra de las exportaciones} = \text{Indice de volumen físico de las exportaciones} \times \text{Indice de precios de exportación} \times \frac{1}{\text{Indice de precios de importación}}$$

/Capacidad para

Capacidad para importar (Capacity of import) = El poder de compra de las exportaciones de bienes y servicios incluido el saldo neto del movimiento de capitales extranjeros expresados a precios constantes.

Relación factorial simple del intercambio (Single-factoral terms of trade) = La relación del intercambio multiplicada por un índice de productividad de las exportaciones: $\frac{Px}{Pm} \cdot Zx$.

Relación factorial doble del intercambio (Double-factoral terms of trade) = La relación del intercambio multiplicada por un índice de productividad de las exportaciones dividido por un índice de productividad de las importaciones: $\frac{Px}{Pm} \cdot \frac{Zx}{Zm}$.

Efecto de la relación de intercambio (Terms of trade effect or Gains from trade) = La diferencia algebraica entre el poder de compra de las exportaciones de bienes y servicios y el quántum de las exportaciones de bienes y servicios: $(\frac{Px}{Pm} - 1)\ Qx$. Este concepto procura medir la ganancia o pérdida que representan para una economía las variaciones de los precios relativos de sus transacciones con el exterior. Si el poder de compra es mayor que el quántum de las exportaciones el saldo será positivo y habrá por lo tanto una ganancia. Si la diferencia es negativa habrá una pérdida motivada por las variaciones de los precios de su intercambio con el exterior.

Corresponde señalar que no es propósito de este informe profundizar en el examen de los distintos conceptos que se han venido considerando y de las fórmulas alternativas que se podrían utilizar para determinarlos. Se trata principalmente de exponer los conceptos y las fórmulas y metodología que se han venido utilizando en la secretaría de la CEPAL para determinar las series estadísticas correspondientes.

II. LOS INDICES POR PAISES

Uno de los campos de la estadística para el cual los países latinoamericanos desde hace bastante tiempo vienen efectuando regularmente compilaciones estadísticas es el de comercio exterior. Se dispone en la actualidad de datos más discriminados gracias a la acción de organismos regionales de integración como la ALALC. Esa información se refiere a clasificaciones de productos más detalladas y a datos por productos desagregados según medio de transporte y bandera, así como al registro de los valores del comercio intrazonal de importación en fob y cif.

Sin embargo en muy pocas oportunidades en los países se han utilizado esos datos básicos para construir índices que sirvan para un análisis económico más profundo. Para suplir esta falta, la CEPAL calcula los índices del comercio exterior de los países latinoamericanos con el inconveniente de que el acceso a las fuentes primarias de información se hace naturalmente mucho más difícil que para los organismos nacionales pertinentes. Las dificultades que comúnmente se encuentran se refieren a:

1. Cambios de las clasificaciones estadísticas nacionales ocurridos en los últimos años por la adopción de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB) en la mayoría de los países latinoamericanos. Ello ha creado dificultades para actualizar los índices cuya muestra fue elegida a base de clasificaciones anteriores.

2. Contenido de varios productos heterogéneos en una partida estadística nacional.

3. El registro estadístico de valores que no corresponden a valores efectivos de transacción, lo que afecta en especial a las exportaciones de productos básicos como el petróleo, los minerales, bananos y otros. Ello exige realizar ajustes a los valores nominales de los países en lo que se presentan estos problemas, a fin de considerar los valores efectivos de transacción cuando se calculan los índices.

/4. Estacionalidad

4. Estacionalidad de las exportaciones de productos agrícolas, las que se reflejan en el cálculo de índices trimestrales. Aunque los índices de exportaciones en la CEPAL se calculan trimestralmente, no se ha considerado el problema de la corrección de las variaciones estacionales ya que todos los datos para este documento se basan en valores anuales.

5. Cambios de calidad de los productos, en especial los manufacturados.

Las estadísticas oficiales registradas por las aduanas, dado que no incluyen índices de quántum o valor unitario, sólo permiten conocer las variaciones en el valor del conjunto de artículos importados o exportados, no obstante, que estas variaciones se deben a los cambios en las dos variables que determinan el valor: la cantidad y el precio de cada uno de los productos que se intercambian. Conocer la magnitud en que estos cambios ocurren en cada uno de estos elementos es de gran importancia. Si desea obtenerse una medida de los cambios de volumen de los bienes de capital importados, no servirán los respectivos valores de este grupo, sino que tal medida sólo puede proprocionarla un índice de quántum de las importaciones de esos bienes.

Del mismo modo es necesario también medir las variaciones medias de los precios de exportación e importación por medio de los índices de precios.

Las series correspondientes a los índices de quántum y de valor unitario de las exportaciones e importaciones, así como los respectivos valores a precios corrientes y constantes que ha venido calculando y utilizando la CEPAL, se presentan en el anexo estadístico de este documento. Asimismo se incluyen las series correspondientes a la relación de precios del intercambio y el poder de compra de las exportaciones. Estas series se presentan para el período más extenso posible en cada país, dependiendo en cada caso de las informaciones básicas que la CEPAL haya podido disponer, procediéndose a un empalme de las series originales a fin de mostrar una sola serie que comprenda el período 1928 a 1972. Las series originales se han obtenido sometiendo a revisión todo el método de cálculo cada vez que se adoptó una nueva base para el cálculo

/de los

de los índices, procediéndose en cada oportunidad a seleccionar nuevas muestras de productos. Los años adoptados como base y de ponderación fueron sucesivamente 1937, 1948, 1953, 1955 y 1963. Se proyecta revisar el método de cálculo de los índices que actualmente se determinan a base del año 1963 y adoptar 1970 como año base y sistema de ponderaciones basado en la composición del comercio exterior de este último año.

El empalme de las series originales para el período 1928 a 1948 correspondientes a las importaciones se efectuó ligando los índices de valor unitario de las importaciones totales. Para el período 1948 a 1960 se empalmaron los índices al nivel de los 10 grupos de la calasificación según uso o destino económico (CUODE). Con relación a las exportaciones, el empalme de las series originales se efectuó ligando los índices de valor unitario de las exportaciones totales en todo el período considerado.

Los índices de quántum de las exportaciones e importaciones por países se obtienen mediante la fórmula de Laspeyres: $\frac{\sum PoQn}{\sum PoQo}$ en el que $\sum PoQn$ corresponde a la suma de los valores a precios constantes en cada año y $\sum PoQo$ a la suma de los valores del año base.

Los índices de valor unitario a su vez se han obtenido mediante la fórmula de Paasche: $\frac{\sum Pn\ Qn}{\sum Po\ QN}$ en el que $\sum PnQN$ corresponde a la suma en cada año de los valores corrientes de las exportaciones o importaciones

III. EL INDICE REGIONAL

El cálculo de los índices para cada país latinoamericano ha permitido determinar para América Latina en su conjunto las mismas series señaladas anteriormente, consolidando para ello los datos por países mediante el método agregativo. Así se han obtenido para el total de América Latina series en valores corrientes y a precios constantes de las importaciones y exportaciones y sus correspondientes índices de quántum y de valor unitario, relación de precios del intercambio y poder de compra de las exportaciones, las que se presentan en el anexo estadístico.

/Los índices

Los índices de quantum y de valor unitario se han calculado desde el año 1928 únicamente para algunos países, debido a que no se disponía de la información básica para todos. Sin embargo hay datos en valores corrientes a partir de 1930 para los 19 países que integran el total regional. Estos valores se han deflacionado por índices de valor unitario correspondientes al conjunto de países para los que se disponían estas series en cada período.

Así el índice regional de valor unitario incluye en cada período a los siguientes países.

Exportaciones

Período	Se incluyen los índices de:
1930 a 1934	12 países (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Perú, Venezuela, El Salvador, Haití y República Dominicana);
1935 a 1936	13 países (a los países anteriores se agrega Uruguay);
1937	18 países (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Perú, Uruguay, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana);
1938 a 1972	19 países (a los países anteriores se agrega Paraguay).

Importaciones

Período	Se incluyen los índices de:
1930 a 1934	10 países (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Perú, Venezuela, El Salvador y República Dominicana);
1935 a 1936	11 países (a los países anteriores se agrega Uruguay);
1937 a 1949	17 países (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Perú, Uruguay, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana);
1950 a 1956	18 países (a los países anteriores se agrega Haití);
1957 a 1972	19 países (a los países anteriores se agrega Paraguay).

En la sección V se examinan algunos aspectos de importancia relacionados con la utilización regional de los índices de la relación de precios del intercambio.

/IV. EL

IV. EL INDICE DE PRECIOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE AMERICA LATINA, BASADO EN COTIZACIONES INTERNACIONALES

Es frecuente el uso de series de índices de precios al por mayor de productos básicos basados en cotizaciones internacionales como sustitutos de índices de valor unitario de las exportaciones totales de los países y áreas en desarrollo.2/ Sin duda que las fluctuaciones de estas series pueden considerarse representativas de los índices de valor unitario de las exportaciones de regiones en las cuales los productos primarios tienen una alta participación, como ocurre en América Latina. Sin embargo, debe tenerse presente que si bien estos índices pueden ser representativos de las variaciones de los precios que América Latina exporta en su conjunto, pueden no ser igualmente significativos para cada país. Mientras por una parte los índices de valor unitario se calculan para cada país a base de una muestra representativa de sus exportaciones, el índice de cotizaciones internacionales se refiere a determinadas calidades y en algunos casos a varias calidades seleccionadas de un mismo producto, como el café, algodón y lana, entre los cuales pueden existir diferencias apreciables de precios. Asimismo las cotizaciones internacionales no guardan estricta correspondencia con los valores de exportación debido a que parte de las exportaciones se efectúa en cumplimiento de contratos a precios previamente fijados de modo que cuando se realiza una exportación ésta se valúa a los precios estipulados en los contratos, los que pueden diferir de las cotizaciones internacionales vigentes en ese momento. Así también, cotizaciones excepcionalmente altas - o bajas - en un período, pueden corresponder a

---

2/ Se calcula un gran número de índices de precios basados en cotizaciones internacionales que se publican regularmente con gran oportunidad por organismos internacionales como el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, la FAO y el Fondo Monetario Internacional. Igualmente se publican otros índices compilados por organismos públicos y privados de países industrializados como los Estados Unidos, el Reino Unido, la República Federal de Alemania y otros países, que son ampliamente divulgados y utilizados. En Commodity Price Trends del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento se presenta información comparativa de 26 índices de precios de este tipo.

/cantidades pequeñas

cantidades pequeñas - o grandes - de exportación efectiva, de tal manera que los índices anuales basados en las cotizaciones internacionales pueden ser diferentes a los índices de valor unitario calculados para el mismo período.

Con el objeto de complementar los índices de valor unitario de las exportaciones que la CEPAL ha venido determinando, se calcula además un índice de precios basado en la cotización internacional de los principales productos de exportación de América Latina. Dicho índice ha venido publicándose regularmente en los Boletines Estadísticos de la CEPAL con datos a partir del año 1960.

La estructura del índice ha tenido por objeto medir las variaciones de los precios de los principales productos básicos que América Latina exporta. Con este fin se eligieron para su inclusión en el índice los productos que tienen una alta participación en las exportaciones de América Latina, la mayoría de los cuales tienen además una predominante importancia en el comercio mundial. Debido a ello, se cuenta para estos productos con cotizaciones de precios en los mercados mundiales muy actualizados en publicaciones tanto nacionales como internacionales.

a) Cobertura del índice

El índice total está formado por 25 cotizaciones de precios de mercado de 21 productos cuya participación en la exportación total de América Latina representó el 65% en 1971. En estos 21 productos se incluye el petróleo y sus derivados que tienen una ponderación del 33.74% del total. Debido a la alta participación de este producto, se ha calculado un índice, excluido el petróleo y sus derivados, el que figura como subíndice. Se han calculado además índices por subgrupos para alimentos, bebidas y tabaco de zona tropical y de zona templada, materias primas agrícolas y minerales.

b) Período base y ponderaciones

El período de base corresponde a 1963. Las ponderaciones se basan en los valores de exportación de los productos seleccionados y se han determinado como porcientos de cada producto dentro del total de los 21 incluidos en el índice. En los productos en los que se han considerado varias cotizaciones, las ponderaciones se han determinado

/proporcionalmente de

proporcionalmente de modo que la ponderación total del producto sea igual a la suma de las ponderaciones de las distintas cotizaciones. Esto ocurre con el café, el algodón y la lana.

c) Mercados de cotización y valuación

Los precios considerados en el cálculo del índice corresponden a las cotizaciones en el mercado internacional. En general las cotizaciones en los mercados internacionales son más sensibles y confiables que las cotizaciones de precios internos y son además más fáciles de obtener que estas últimas.

Considerando que la valuación fob es la que está más estrechamente relacionada con los valores de exportación, las cotizaciones de los precios de los productos seleccionados para el cálculo del índice deberían corresponder a esa valuación. Sin embargo, para algunos productos se han obtenido cotizaciones sobre base cif, que incluyen gastos de transporte y seguro que no son siempre percibidos por los países latinoamericanos exportadores. Las especificaciones correspondientes a los diversos productos son las siguientes:

Bananas: República Federal de Alemania, precio pagado por los mayoristas a los importadores de Hamburgo; bananas del Ecuador, en cajas.

Azúcar: Se usaron dos series:

a) Precio de exportación fob para entrega inmediata en Nueva York, cotización para las exportaciones a todo el mundo, menos a los Estados Unidos; en bruto, centrífuga, 96°; anterior a 1961, f.a.s. Cuba; a comienzos de 1961, fob puesta en el barco del comprador o en almacén portuario en algunos de los 12 "países aceptados" (por ejemplo, la República Dominicana, el Perú, China (Taiwan)), ajustado a lo precios de la región del Caribe.

b) Antes de 1961, precio de importación cif, Nueva York, entrega inmediata, cruda, centrífuga, 96° en sacos; a comienzos de 1961, precio interno incluido derecho de importación, Nueva York, entrega inmediata, cruda centrífuga 96° granel.

Café: Se usaron dos series:

a) Estados Unidos, precio interno/importación ex muell Nueva York, entrega inmediata, a granel, Santos Nº 4.

/b) Estados

b) Estados Unidos, precio interno/importación ex muelle Nueva York, entrega inmediata, a granel, Manizales colombiano.

Cacao: Estados Unidos, precio interno/importación ex bodega Nueva York, entrega inmediata cacao de Bahía.

Algodón: Se usaron tres series:

a) Reino Unido, precio interno/importación cif Liverpool para entrega inmediata Matamoros mexican SM 1 1/16" (hasta agosto de 1962 SML 1/32").

b) Reino Unido, precio interno/importación cif Liverpool, para entrega inmediata, tipo 5 brasileñ de São Paulo.

c) Reino Unido, Pima Nº 1, Perú cif Liverpool, cotizaciones semanales para embarques dentro de los tres meses siguientes.

Tabaco: Rodesia del Sur y Zambia, precio de remates.

Carne: Reino Unido, precio interno/importación en Londres, cif cuartos traseros enfriados de la Argentina. A partir de 1969 cuartos traseros enfriados sin hueso.

Trigo: Reino Unido, precio interno/importación cif, Argentina La Plata.

Maíz: Reino Unido, precio de importación cif, Londres, La Plata, f.a.s.

Extracto de quebracho: Argentina. Valor unitario de las exportaciones.

Lana: Se usaron dos series:

a) Precio de importación en bodega de aduana en Boston, base lana limpia, Montevideo, Super O's (58's - 50's).

b) Precio de importación en bodega de aduana en Boston base lana limpia, Buenos Aires, 5/6'S (40/36'S).

Aceite de linaza: Reino Unido y Europa continental, precio cif de importación, puertos europeos, a granel, argentino y uruguayo.

Cueros vacunos: Reino Unido, cueros tipo frigorífico, Argentina, C. y F. en puerto.

Harina de pescado: Estados Unidos, en sacos de 100 libras, cotizaciones en Nueva York, fob, fábrica costa oriental.

Cobre: Reino Unido, precio interno/importanción, barras de alambre electrolítico estándar precio para entrega inmediata, ex bodega, Londres. Las cotizaciones del cobre corresponden a las de la Bolsa de Metales de

/Londres hasta

Londres hasta 1963. En 1964 y en 1965 se calculó cotización media, asignando una ponderación de 80% a los precios de los grandes productores americanos y 20% a las cotizaciones de la Bolsa de Metales de Londres. En 1966 hasta mayo de 1968 precios fijados por el gobierno de Chile. Desde mayo de 1968, precio de los productores de Chile.

Estaño: Reino Unido, precio interno/importación, entregado al comprador, cotizaciones en efectivo Londres, estaño estándar.

Plomo: Reino Unido, precio interno/importación, ex bodega, Londres, para entrega inmediata 99.97% de metal fino (antes de 1961, ex barco).

Mineral de hierro: Estados Unidos. Valor unitario de importación desde Venezuela, 64% Fe., precios fob Venezuela.

Zinc: Reino Unido, precio interno/importación, ex bodega, para entrega inmediata, 98.75% de metal fino (antes de 1961, ex barco).

Petróleo crudo y derivados: Venezuela, precio de realización del petróleo exportad

d) Fórmula

La fórmula utilizada para el cálculo del índice corresponde a la de Laspeyres:

$$\frac{\sum \frac{P_n}{P_o} (Vo)}{\sum Vo}$$

donde P_n = precios corrientes

P_o = precios del año base

Vo = ponderaciones basadas en el valor en el año base.

En el cuadro 1 se presentan las series correspondientes al índice de precios de exportación basado en las cotizaciones internacionales y en el gráfico 1 se muestran las tendencias de este índice comparadas con el índice de valor unitario de las exportaciones obtenido de los índices por países.

/Cuadro 1

Cuadro 1

AMERICA LATINA: INDICES DE PRECIOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION EN EL MERCADO MUNDIAL

(1963 = 100)

Producto	1960	1961	1962	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
I. Alimentos, bebidas y tabaco	91.9	89.4	86.8	107.6	99.5	96.4	92.0	93.3	101.4	119.9	111.6	129.2*
A. Zona tropical	90.5	88.0	84.7	107.0	96.6	93.3	88.5	89.8	99.6	119.8	107.5	126.4
Azúcar a/	36.5	34.2	35.1	69.3	24.9	21.9	24.4	24.9	41.1	44.2	53.5	86.9
Azúcar b/	77.0	76.9	78.9	84.2	82.5	85.4	89.1	92.3	95.7	98.7	104.2	110.9
Bananos	94.6	94.7	94.7	90.2	96.4	92.0	93.2	88.6	89.5	105.9	102.7	106.1
Cacao	101.1	84.5	80.4	87.2	63.8	86.8	99.6	124.2	164.2	121.5	96.6	117.4
Café c/	107.3	105.6	99.7	137.0	131.1	119.6	110.9	109.7	119.6	160.1	131.4	149.6
Café d/	113.4	110.1	103.0	123.2	122.5	119.7	105.8	107.6	113.6	142.4	124.5	143.2
Tabaco	82.2	81.3	84.1	62.3	79.3	...	...	...	...	...	...	...
B. Zona templada	99.4	98.0	99.3	111.2	116.4	113.5	111.7	112.6	110.9	120.7	134.3	144.6*
Carne	107.0	101.4	105.6	121.5	133.3	124.8	121.1	133.4	125.6	140.9	171.4	187.9
Maíz	91.1	90.3	88.2	100.8	108.0	108.0	101.3	93.7	100.0	111.8	109.7	118.6*
Trigo	95.7	100.0	100.0	105.0	98.1	101.2	107.0	98.4	98.4	97.7	100.0*	102.1*
II. Materias primas agrícolas	100.7	101.4	98.2	105.4	100.7	102.1	95.3	96.2	95.4	99.4	105.9	130.7*
Aceite de linaza	120.8	132.5	119.5	111.7	100.0	90.9	97.5	110.6	112.3	106.8	92.1	96.1
Algodón e/	100.3	103.1	100.3	100.7	98.3	96.2	104.8	106.1	96.9	104.8	120.8	128.0
Algodón f/	99.2	105.7	100.8	98.5	98.9	92.1	99.6	102.3	88.3	100.4	121.9	126.8
Algodón g/	118.8	109.8	102.1	117.0	105.4	109.0	118.0	126.7	116.8	123.1	123.5	128.0
Cueros vacunos	130.2	120.6	116.7	106.3	121.4	165.1	120.6	118.3	126.2	123.0	144.0*	269.0*
Extracto de quebracho	91.6	77.8	89.0	105.3	115.2	116.4	115.3	122.2	135.0	151.2	153.3	160.0*
Harina de pescado	77.0	87.3	98.4	105.8	127.8	123.3	107.3	110.9	133.0	148.0	133.0	148.7*
Lana h/	85.6	79.3	87.4	110.8	82.9	93.7	82.9	72.1	74.3	63.5	55.0	83.0*
Lana i/	98.8	95.1	81.5	109.9	90.1	84.0	55.6	54.7	59.0	59.3	61.7	102.5
III. Metales	107.1	103.6	102.8	116.7	128.6	151.7	141.6	147.9	174.0	172.4	144.8	149.4
Cobre	105.1	98.3	100.0	117.8	136.0	185.6	169.9	182.7	226.5	219.9	168.7	166.3
Estaño	87.6	97.7	98.5	136.2	155.3	142.4	135.1	124.6	136.7	144.2	138.2	149.2
Mineral de hierro	110.8	114.6	113.7	96.2	96.7	98.3	98.2	97.9	97.7	101.1	105.1	110.9
Plomo	113.7	101.3	88.8	159.3	101.5	150.2	131.2	137.7	165.8	171.1	143.4	171.6
Zinc	116.3	101.3	87.9	153.5	147.1	132.8	130.6	124.1	135.2	137.5	144.5	177.4
IV. Petróleo y derivados	105.3	105.3	102.4	94.2	93.3	90.9	89.9	90.9	90.4	92.2	112.0*	121.5*
Crudo	103.9	104.4	101.5	94.1	93.6	91.6	90.1	...	...	...	...	...
Derivados	108.0	107.1	102.7	93.3	91.5	90.2	91.7	...	...	...	...	...
Total, sin petróleo y derivados	96.4	94.3	95.0	108.9	105.2	108.1	102.1	104.3	114.1	126.1	116.9	133.3
Total 21 productos	99.4	98.0	97.4	104.0	101.2	102.2	98.0	99.7	106.1	114.6	115.0	129.3*

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales.

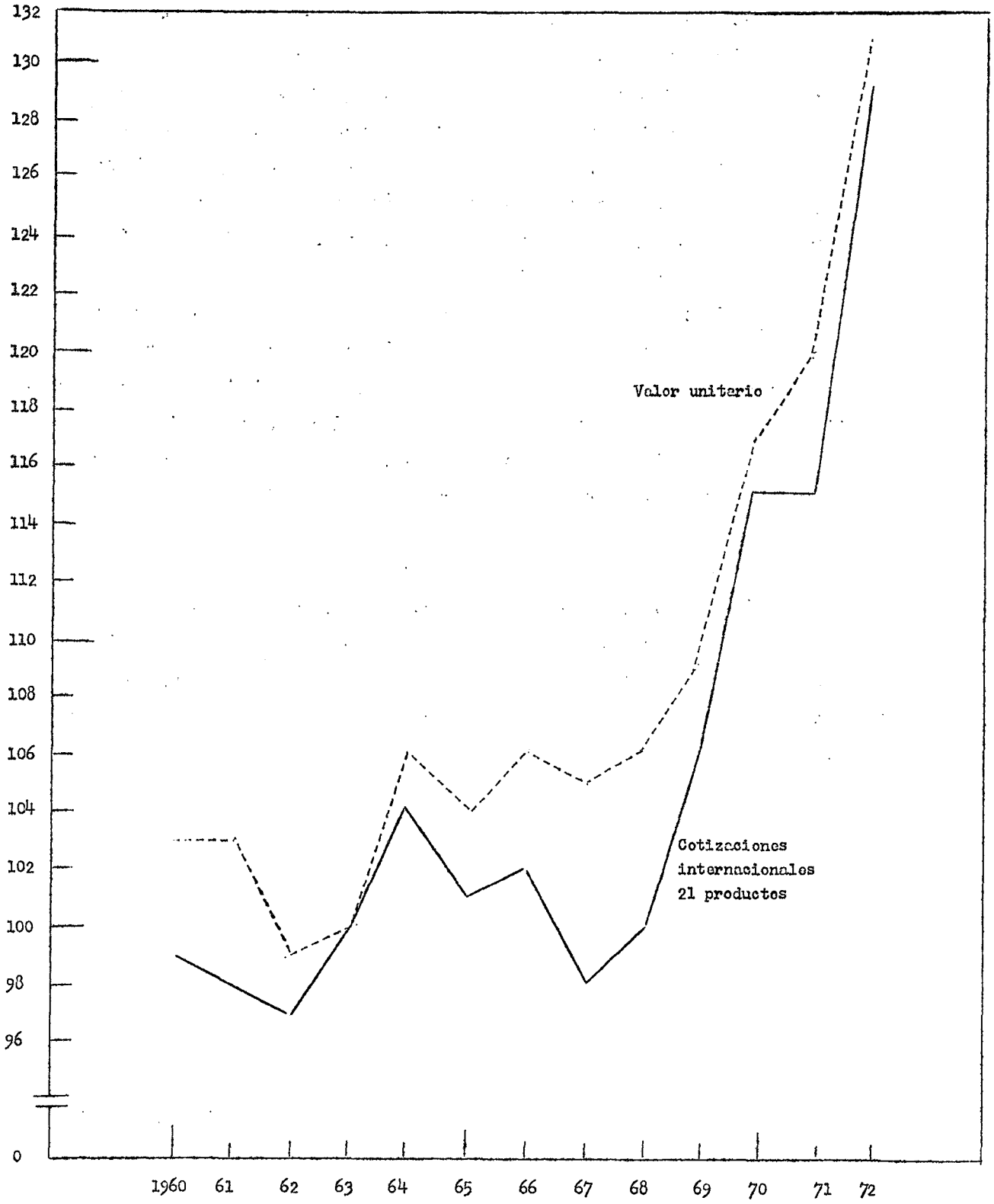
Nota: Aunque este índice incluye cotizaciones en monedas distintas al dólar de los Estados Unidos, los productos cotizados en esas otras monedas han sido reajustadas de acuerdo con las nuevas paridades monetarias. Esos productos son: Bananos; por revaluación del marco alemán a partir del 26 de octubre de 1969 y de acuerdo a la tasa fluctuante desde marzo de 1971; maíz, trigo, aceite de linaza, cueros, vacunos, estaño, plomo y zinc, que se cotizan en libras esterlinas, reajustadas por devaluación de la libra esterlina a partir de noviembre 18, 1967 y por las fluctuaciones ocurridas a partir de marzo de 1971.

a/ No incluye las exportaciones a los Estados Unidos; b/ Exportaciones a los Estados Unidos; c/ Santos (Brasil); d/ Manizales (Colombia); e/ Matamoros (México); f/ São Paulo (Brasil); g/ Pima (Perú); h/ Montevideo (Uruguay); i/ Buenos Aires (Argentina).

/Gráfico 1

Gráfico 1

AMERICA LATINA : INDICES DE COTIZACIONES INTERNACIONALES DE 21 PRODUCTOS PRINCIPALES Y DE VALOR UNITARIO DE EXPORTACIONES
(1963 = 100)



/De la

De la comparación de las variaciones de los índices que se presentan en el gráfico 1 puede concluirse que:

i) Ambas series muestran en general la misma tendencia aun cuando el índice de valor unitario de las exportaciones registra valores superiores en algunos años a los del índice de precios de los 21 productos. De ello puede inferirse que las variaciones que registran los 31 productos principales son determinantes del índice de valor unitario de las exportaciones de América Latina, aun cuando éste se ha obtenido por el método agregativo de los índices de valor unitario calculados para cada país, en los que están considerados además otros productos, muchos de ellos manufacturados.

En sentido contrario, puede afirmarse que aparte de los 21 producto seleccionados, los demás productos que América Latina exporta tienen relativamente poca influencia en las variaciones del índice de exportación regional. En consecuencia América Latina depende fundamentalmente de la exportación de algunos productos primarios y las variaciones en sus precios son determinantes de la posición relativa de su comercio exterior.

ii) Si bien estos 21 productos son representativos de las exportaciones de América Latina en su conjunto, obviamente no lo son para cada país latinoamericano separadamente. Por ello, entre otros motivos, se han determinado para cada país los índices de valor unitario de exportaciones a base de una muestra representativa de las exportaciones de cada uno.

/V. ALCANCES

V. ALCANCES Y LIMITACIONES DEL INDICE REGIONAL DE LA RELACION DE PRECIOS DEL INTERCAMBIO

1. Fronteras nacionales y frontera regional

Las series por países (en valores corrientes y constantes) que la CEPAL ha calculado se basan en el comercio de exportación e importación registrado en cada país por las aduanas o los organismos nacionales correspondientes. Según las definiciones internacionales sobre la materia, el comercio que se registra en un país corresponde a los productos que entran o salen de sus fronteras aduaneras, dado que las administraciones de aduanas registran todos los movimientos internacionales de mercaderías que cruzan esta frontera.3/ Por lo tanto el índice de la relación de precios del intercambio calculados para un país mide las transferencias implícitas de ingresos fuera o dentro de sus fronteras. Cuando este índice se utiliza para la región en su conjunto surge la interrogante de si debe o no considerarse como "frontera regional" al territorio comprendido por todos los territorios que lo integran. Así la relación de precios del intercambio exterior de América Latina debería corresponder al que se efectúa entre la región y terceros países, debiendo excluirse para ese efecto el comercio intrazonal por estar este comercio comprendido en el territorio de la propia región, aun cuando existan barreras aduaneras entre ellos y no hay libre circulación de productos.

2. Composición del comercio intrazonal y con terceros países

Además de lo expuesto en el punto precedente, debería tomarse en consideración que la estructura del comercio de América Latina con terceros países difiere de la estructura del comercio intrarregional de modo que los índices de América Latina en su conjunto deberían excluir el comercio intrarregional a fin de eliminar su influencia en los índices de precios, dada su diferente estructura (véase el cuadro 2).

3/ Naciones Unidas: Estadísticas del Comercio Internacional. Conceptos y definiciones. Informes Estadísticos Serie M Nº 52.

/Cuadro 2

Cuadro 2

AMERICA LATINA: ESTRUCTURA DEL COMERCIO INTRARREGIONAL Y TOTAL, 1970

(Valores fob en millones de dólares)

Secciones de la CUCI		Comercio intrarregional	Total mundial	
			Exportación	Importación
0 + 1	Productos alimenticios y animales vivos; bebidas y tabaco	485	6 570	1 480
2 + 4	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles; aceites y mantecas de origen animal y vegetal	225	2 490	870
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	295	3 250	940
	Capítulo 68. Metales no ferrosos	110	1 280	345
	Total productos primarios	1 115	13 590	3 635
5	Productos químicos	130	340	1 730
6 + 8	(Excluido capítulo 68) artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material; artículos manufacturados diversos	345	780	3 455
7	Maquinaria y material de transporte	140	305	5 890
	Total productos manufacturados	615	1 425	11 075
	Total general a/	1 740	15 290	14 710
	Porcentaje sobre el total general			
	Productos primarios	64.1	88.9	24.7
	Productos manufacturados	35.3	9.3	75.3

Fuente: Statistical Office of the United Nations. Monthly Bulletin of Statistics. Special table: E. World Trade by commodity classes and regions.

a/ Incluye la Sección 9, Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza.

/En 1970

En 1970, el 35% del comercio intrarregional correspondió al intercambio de manufacturas mientras que en las exportaciones e importaciones al resto del mundo ese tipo de bienes representaron el 6% y 81% respectivamente (véase el cuadro 3). Las diferencias que existen y puedan mantenerse respecto a la estructura del comercio entre los países de la región y el que se realiza entre América Latina con el resto del mundo indican la importancia de calcular índices para América Latina en su conjunto excluyendo el comercio intrazonal.

Cuadro 3

AMERICA LATINA: COMERCIO DE PRODUCTOS PRIMARIOS Y MANUFACTURADOS ENTRE LA REGION Y EL RESTO DEL MUNDO, 1970

(Valor fob en millones de dólares)

Categorías	Comercio intrarregional		Resto del mundo			
			Exportación		Importación	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Productos primarios	1 115	64.1	12 745	94.0	2 520	19.4
Productos manufacturados	615	35.3	810	6.0	10 460	80.6

Fuente: Véase el cuadro 2.

3. Productos primarios y manufacturas

Con frecuencia los índices de la relación de precios del intercambio de América Latina se interpretan como una relación entre los precios de las exportaciones de productos primarios y los precios de las importaciones de manufacturas. Si bien esta interpretación podría ajustarse en cierta medida a la estructura que tiene el comercio exterior de América Latina ya que el 89% de sus exportaciones corresponden a productos primarios y el 75% de sus importaciones a productos manufacturados (véase de nuevo el cuadro 2), los cambios de composición

/que han

que han ido ocurriendo en dicho comercio no permiten suponer que dicha relación de intercambio corresponda estrictamente a una relación de precios entre materias primas y manufacturas.

Los índices que sirven de base para determinar la relación de precios del intercambio se han calculado para cada país considerando la estructura del comercio de exportación e importación de cada país. Consecuentemente son índices de valor unitario en cuyas variaciones tienen influencia los productos que integran dicho comercio y comprenden tanto en las exportaciones como en las importaciones, productos primarios y manufacturados.

No obstante que las manufacturas exportadas por América Latina han crecido en el período 1960-1970 a una tasa anual del 20% y los productos primarios apenas a una tasa del 5%, productos primarios como el petróleo han permitido a varios países incrementar apreciablemente sus exportaciones totales, sobre todo en los que han iniciado su exportación recientemente. Ello ha significado que el Ecuador, por ejemplo en el curso de dos años casi duplique sus exportaciones.4/ Bolivia también ha incrementado apreciablemente las exportaciones de este producto. En el Perú han aumentado las exportaciones de Cobre. En muchos casos se prevé un aumento apreciable en las exportaciones de algunos productos primarios; asimismo en un gran número de países se acentúa la participación de las exportaciones de semimanufacturas y de manufacturas a la región y a otras áreas. Los cambios que se pueden producir en esa composición de las exportaciones y que pueden diferir significativamente entre los países de la región influirán, como es natural, en la intensidad de las fluctuaciones a corto plazo de los ingresos de exportación.

4/ Las exportaciones totales del Ecuador en 1971 alcanzaron a 232 millones de dólares, en 1973 se estima una exportación de 420 millones de dólares.

VI. LA RELACION DE PRECIOS DEL INTERCAMBIO Y LA PRODUCTIVIDAD

Desde hace varios años se ha intentado medir los cambios de productividad de las industrias de exportación e importación, utilizando los conceptos de relación factorial simple del intercambio y relación factorial doble del intercambio.5/

La relación factorial simple corrige la relación de precios del intercambio por los cambios en la productividad de las industrias de exportación, y puede expresarse como: $\frac{Px}{Pm} \cdot Zx$, donde Zx es un índice de productividad de las exportaciones. Un aumento en la relación factorial simple es un movimiento favorable en el sentido de que una mayor cantidad de importaciones pueden ser obtenidas por unidad de factor-insumo utilizado en la producción de bienes exportables.

Si se corrige la relación de precios del intercambio por las variaciones en la productividad de las industrias de importación así como en las de exportación, el resultado es la relación factorial doble, expresada como: $\frac{Px}{Pm} \cdot \frac{Zx}{Zm}$, donde Zm es un índice de productividad de las inportaciones. Un aumento de la relación factorial doble muestra que una unidad de los factores internos incorporados en la exportación puede cambiarse por más unidades de los factores externos incorporados en la importación. La relación factorial doble será diferente de la relación factorial simple cuando hay un cambio en el factor costo de la producción para importación, lo que no tiene significación en el bienestar del país importador aun cuando esté indicando un cambio en la productividad del otro país, desde el cual se importan los productos. Lo que interesa al país importador es si recibe más bienes por unidad de su "insumo de factores de exportación" (un mejoramiento en la relación factorial simple) y no si esas importaciones contienen más o menos insumos externos que antes.6/

5/ Véase por ejemplo: R.E. Lipsey, "Price and Quantity Trends in the Foreign Trade of the United States", Princeton, 1963.

6/ Gerald M. Meier, The international economics of development, 1968, pág. 44.

/Las dificultades

Las dificultades que plantea el calcular índices en los que se consideran las variaciones de los factores productivos de las industrias de exportación e importación ha motivado que éstos se hayan determinado sólo circunstancialmente en algunos países avanzados. Esta dificultad subsiste cuando se trata de medir aumentos de las tasas de productividad de la agricultura y la industria, entre otras, por las siguientes razones:7/

i) No se tienen en cuenta las diferencias entre productividad real y productividad por unidad de los factores separados.

ii) Es difícil medir la productividad real a través de períodos largos de tiempo cuando cambia la proporción de los factores.

iii) Es difícil encontrar interpretaciones significativas de los cambios de la productividad de la mano de obra en diferentes sectores de una economía individual, o de un sector individual en diferentes partes del mundo.

Las dificultades que se han expuesto han llevado en algunas oportunidades sugerir el empleo de índices de productividad de la mano de obra en reemplazo de índices de la productividad total.8/ No obstante, aún no se han podido determinar satisfactoriamente ni la relación factorial simple ni la doble, ya que el índice de productividad continúa siendo difícil de expresar.9/

7/ Charles P. Kindleberger, The terms of trade. A European case study, pág. 223.

8/ Gottfried Haberler, Terms of trade and economic development. Roundtable of the International Economic Association, Río de Janeiro, 1957.

9/ Gerald M. Meier, op. cit., pág. 45; Charles P. Kindleberger, op. cit., pág. 240.

VII. METODOLOGIA UTILIZADA PARA EL CALCULO DE LOS INDICES DE COMERCIO EXTERIOR

1. Fuentes de información para obtener los datos básicos

Se han utilizado como fuentes de información para calcular los índices los datos oficiales compilados por las aduanas y publicados en los anuarios de comercio exterior de los respectivos países. Sin embargo, uno de los problemas que plantea el utilizar estas fuentes es el retraso con que ellas se publican. Para evitar esta dificultad se están obteniendo datos grabados en cinta magnética o en tarjetas perforadas proporcionados por los propios países.

2. Selección de una muestra representativa, a base de la cual se efectúan los cálculos

Para determinar los índices de comercio exterior es necesario escoger un grupo reducido de productos representativos ya que no es posible incluirlos todos en el cálculo de los índices. Esta selección es de gran importancia y es determinante para la calidad de los índices que se desean obtener. No existen normas fijas para efectuar esta selección, la que requiere un cuidadoso examen. Sin embargo, en líneas generales puede indicarse que uno de los criterios básicos es la importación relativa de cada producto en el total; ello significa, en consecuencia, considerar en una primera etapa todos aquellos productos cuyo valor sea superior a un monto determinado, o alcance un porcentaje dado del total.

Efectuada esta primera selección, los productos de la muestra deberían cumplir con dos condiciones ideales: i) que cada producto seleccionado sea homogéneo en el período considerado, y ii) que las variaciones de la muestra sean representativas de las variaciones del conjunto.

i) Normalmente las partidas estadísticas de las clasificaciones nacionales incluyen diversos productos no homogéneos, aunque sean más o menos semejantes. Aun en productos primarios que pudieran considerarse homogéneos, como el café o el arroz, pueden distinguirse varias clases o calidades. Por esto es necesario tratar de limitar

/las diferencias,

las diferencias, a fin de que no tengan influencia en la determinación de los índices. Sin embargo, en la práctica numerosos problemas derivados de las deficiencias estadísticas se han presentado al efectuar el cálculo de los índices de comercio exterior. Por lo general, el origen de estas deficiencias está en la nomenclatura arancelaria de los respectivos países. En varios países están en vigencia los nuevos aranceles basados en la NAB, y a este cambio tan importante se están incorporando gradualmente todos los países latinoamericanos. Los aranceles anteriores, si bien cumplían con la función de instrumentos para la percepción de los derechos aduaneros, eran inadecuados para satisfacer las necesidades estadísticas. Muchos productos, aparte de los nuevos que se iban incorporando en el comercio internacional, como los antibióticos, los plásticos, productos químicos, etc., se asimilaban a otras partidas estadísticas existentes, de modo que muchas de éstas se fueron convirtiendo en las llamadas "partidas bolsas", las que contenían una gran variedad de productos no especificados. Un ejemplo de este tipo de partida lo dan los anuarios de comercio exterior de la Argentina. Hasta el año 1959 en el grupo de maquinarias se incluían en sólo cuatro partidas todas las máquinas, motores y sus repuestos, clasificadas de acuerdo a su peso. Este era el único criterio de clasificación y se agrupaban las máquinas y motores con peso hasta de 100 kilos; entre 100 y 500 kg; entre 500 y 1 000 kg, y las de más de 1 000 kg. Estas cuatro partidas en un año representaron aproximadamente 150 millones de dólares en la importación de Argentina y, naturalmente, en ellas estaba incluido todo tipo de maquinarias.

Además de los problemas que plantean las deficiencias en las clasificaciones estadísticas, existen otras limitaciones motivadas por el mejoramiento que la tecnología industrial ha ido introduciendo en los productos manufacturados. Al ser considerados como productos homogéneos en la construcción de los índices de precios éstos han motivado frecuentemente discusiones respecto a la validez de los índices, sobre todo para la determinación de la relación de precios del intercambio entre países exportadores de productos primarios y países exportadores de artículos manufacturados. Sin embargo, las perspectivas de

/realizar ajustes

realizar ajustes en los índices por variaciones de calidad está fuera por el momento de nuestras posibilidades.

ii) La segunda condición ideal que debe cumplir la muestra es que sea representativa del conjunto. Esta condición se puede cumplir tratándose de índices de comercio exterior, pues a diferencia de los índices de otra naturaleza, se conoce el "universo estadístico", tanto para las exportaciones como para las importaciones al disponerse de información estadística de todos los productos que han sido objeto de intercambio.

Una definición del grado de representatividad de la muestra es el porcentaje que ésta representa en el valor de las exportaciones o importaciones. La muestra será tanto más representativa cuanto mayor sea este porcentaje, siempre que cumpla además con la otra condició de homogeneidad mencionada en el punto precedente. Además es deseable que durante el período que abarca el índice el porcentaje de representatividad sea similar en todos los años, lo que naturalmente no siempre ocurre. Por ello es necesario efectuar un ajuste de la muestra al universo estadístico, es decir al total de las exportaciones e importaciones, ya que de lo contrario podría suceder por ejemplo que al comparar el índice de volumen físico de las exportaciones entre dos años dados sobre una muestra cuyo valor representativo es mucho mayor en el año base, la disminución del índice no corresponda realmente a un menor volumen exportado sino que al cambio en la composición de las exportaciones de modo que queden excluidos de la muestra nuevos productos.

3. Clasificación de los productos en agrupaciones que permitan el análisis económico y la comparación internacional

No es suficiente conocer por medio de los índices del comercio exterior en qué medida han variado los precios y el volumen físico de las importaciones y exportaciones totales, sino que interesa también conocer los cambios ocurridos en ciertos grupos de productos. De ahí la conveniencia de agrupar los productos en categorías económicas a fin de conocer los cambios de composición en el comercio exterior. Es útil además, porque facilita la selección de los productos que integrarán la muestra, efectuando dicha selección para cada grupo de la clasificación empleada.

/La CEPAL

La CEPAL ha utilizado dos clasificaciones básicas para determinar los índices de comercio exterior. Para las exportaciones se ha utilizado una clasificación en cinco categorías, de acuerdo al origen o naturaleza del producto, en la siguiente forma:

i) Productos agrícolas;
ii) Productos ganaderos y pesqueros;
iii) Productos mineros;
iv) Combustibles, y
v) Productos manufacturados.

Respecto a las importaciones, la CEPAL ha venido empleando hace muchos años una clasificación según el uso o destino económico de los productos con el objeto de facilitar el análisis de sustitución de importaciones de los países latinoamericanos. Esta clasificación en 10 grandes grupos ha sido ampliada y la nueva estructura está contenida en el documento E/CN.12/739. Las 10 grandes categorías de esta clasificación son las siguientes:

1. Bienes de consumo no duradero;
2. Bienes de consumo duradero;
3. Combustibles;
4. Materias primas y productos intermedios para la agricultura;
5. Materias primas y productos intermedios para la industria;
6. Materiales de construcción;
7. Bienes de capital para la agricultura;
8. Bienes de capital para la industria;
9. Material y equipo de transporte y comunicaciones, y
10. Diversos.

El principal objeto que se persigue al calcular series por grupos es determinar los índices de quántum para conocer cuál es el movimiento en las cantidades respecto a un año dado en los distintos grupos. Así, por medio de los índices de quántum, o lo que es lo mismo, con los valores a precios constantes, se pueden conocer los grupos que tienen un mayor incremento en el quántum y con la serie de valores corrientes, los cambios de composición año a año entre los distintos grupos.

/4. Metodología

4. Metodología y elección de la fórmula para determinar los índices

Respecto a la metodología para la construcción de números índices en general existen dos métodos optativos: el de cifras relativas o el agregativo.

En el primer caso, se trata de establecer la variación porcentual de cada uno de los rubros que se incluyen para el cálculo de los índices y luego se promedian esas variaciones para obtener el índice final. Así por ejemplo, si se trata de determinar un índice de precios para "m" artículos entre un período dado "n" y un período base de comparación "o", el índice conforme al método de cifras relativas, si se elige la media aritmética simple para promediar las variaciones individuales de los precios "p" tendrá la siguiente expresión:

1) $$\frac{\frac{p'_n}{p'_o} + \frac{p''_n}{p''_o} + \frac{p'''_n}{p'''_o} + \ldots}{m}$$

Del mismo modo, si se trata de determinar un índice de quántum o volumen físico, éste se obtendrá estableciendo las relaciones porcentuales de las cantidades de cada uno de los rubros considerados en el cálculo del índice entre el período dado y el período base de comparación y luego promediando esas variaciones:

2) $$\frac{\frac{q'_n}{q'_o} + \frac{q''_n}{q''_o} + \frac{q'''_n}{q'''_o} + \ldots}{m}$$

El otro método para calcular un índice es el "método agregativo" y consiste en comparar la suma de todos los rubros en un período dado con la suma de los mismos rubros en el período de base. Si se trata por ejemplo de determinar un índice de precios por el "método agregativo" la expresión sería:

3) $$\frac{p'_n + p''_n + p'''_n + \ldots\ldots\ldots\ldots}{p'_o + p''_o + p'''_o + \ldots\ldots\ldots\ldots}$$

/o bien:

o bien:

$$\frac{\sum p_n}{\sum p_o}$$

Si se desea obtener un índice de quántum, estará dado por la expresión:

4) $$\frac{q'_n + q''_n + q'''_n + \ldots\ldots\ldots\ldots}{q'_o + q''_o + q'''_o + \ldots\ldots\ldots\ldots}$$

o bien:

$$\frac{\sum q_n}{\sum q_o}$$

En ambos métodos todos los rubros tienen la misma importancia y es necesario introducir factores que permitan discernir la influencia que cada rubro debe tener en el índice de acuerdo a su mayor o menor importancia real. Especialmente en comercio exterior, es obvio que tanto en las exportaciones como en las importaciones no puede asignarse a todos los productos la misma influencia, lo que implícitamente se estaría haciendo si se emplean las expresiones de índices simples señaladas anteriormente. De lo contrario la determinación de índices simples mediante el método de cifras relativas o mediante el método agregativo conduciría a resultados errativos, cuyas distorsiones serían mayores si se calculan conforme al método agregativo. Así por ejemplo si se refiere a un índice de cantidad tendrán influencia elementos que no corresponden a la importancia de cada producto dentro del total, sino que a las características que éstos tienen respecto a su intercambio. El carbón y los minerales influirían enormemente dado el volumen en que normalmente se comercian mientras otros productos de mayor valor, como los productos farmacéuticos, tejidos, etc., tendrían menos influencia, dado su menor volumen.

/De igual

De igual modo, si se trata de un índice de precios, los artículos influirán de acuerdo a la unidad de medida o según el peso al que se refiera el valor unitario. Equivaldría a comparar precios por tonelada con precios por kilos, por gramos o por otras unidades.

La necesidad de introducir factores de ponderación que permitan discernir la importancia que cada artículo debe tener en el total ha dado origen a un gran número de fórmulas para el cálculo de número índices.

La determinación de los factores de ponderación dependerá del método elegido para calcular los índices. Así, en el método de cifras relativas la determinación de esos factores deberá hacerse de acuerdo al valor de cada uno de los productos incluidos. Sin embargo, de acuerdo con este principio general pueden adoptarse varios criterios: considerar los valores en el año base, los valores en el año o período de comparación, un promedio de ambos valores, o valores obtenidos como producto de las cantidades del año base por los precios del año dado, o viceversa, lo que correspondería según la expresión de Fischer a considerar valores "híbridos".

En el método de cifras relativas al introducir factores de ponderación basado en los valores, éstos podrían corresponder a los del año base, designado $P_o\ q_o$, o a los del período dado $p_n\ q_n$. La expresión 1) puede entonces asumir, entre otras, las siguientes formas:

$$\frac{\frac{p'_n}{p'_o} \cdot p'_o\, q'_o + \frac{p''_n}{p''_o} \cdot p''_o\, q''_o + \frac{p'''_n}{p'''_o} \cdot p'''_o\, q'''_o + \ldots}{p'_o\, q'_o + p''_o\, q''_o + p'''_o\, q'''_o + \ldots\ldots\ldots}$$

o bien:

$$\frac{\frac{p'_n}{p'_o} \cdot p'_n\, q'_n + \frac{p''_n}{p''_o} \cdot p''_n\, q''_n + \frac{P_n'''}{P_o'''} \cdot P_n'''\, Q_n''' + \ldots}{p'_n\, q'_n + p''_n\, q''_n + p'''_n\, q'''_n + \ldots\ldots}$$

Si en el método agregativo se introducen los mismos factores de ponderación proporcionales al valor de cada producto no se eliminaría el problema que plantea la variedad de unidades en que se registran

/las cantidades

las cantidades de los productos que se importan o exportan. Por el contrario se provocaría una distorsión aún mayor. Por ello en vez del valor es más lógico utilizar como factores de ponderación uno de los factores componentes de éste, de modo que cuando se trate de determinar un índice de cantidad el factor de ponderación sean los precios; y si se trata de un índice de precios se utilicen las cantidades como factores de ponderación. De este modo las diferencias de unidades de medidas se compensan utilizando precios relacionados con dichas unidades. Así por ejemplo, si se considera un producto de un valor de 50 000 dólares y 10 000 kilos de peso, la influencia que este producto tendría en el índice está dada por su valor. Si como se señaló anteriormente se trata de mantener este principio general descomponiendo el valor del artículo en el precio y cantidad para establecer los factores de ponderación no importa que se tomen unidades de medida mayores (toneladas en vez de kilos, por ejemplo) porque entonces se obtendrá un precio mayor y la influencia del producto será la misma dentro del total. Así, por ejemplo, en el caso señalado:

	Cantidad	Precio unitario		Valor
Si se toma la unidad en kilos	10 000 x	5	=	50 000
Si se toma la unidad en toneladas	10 x	5 000	=	50 000

En ambos casos al emplearse como factores de ponderación las cantidades o los precios la importancia del producto estará dada por su valor 50 000 y se elimina así el problema planteado por las diferencias de unidades en que normalmente se registrarán los datos de comercio exterior.

No obstante este principio general caben también diversas alternativas respecto a la determinación de factores de ponderación, ya que pueden ponderarse por los precios o las cantidades, según el caso, del período de base, del año que se compara, de un promedio de ambos, etc

Sin embargo, las fórmulas utilizadas con mayor frecuencia en el orden internacional están basadas en factores o del período de base o del período dado de comparación.

/Tratándose de

Tratándose de índices de precios y considerando como factores de ponderación las cantidades del año base "o" o del año de comparación "n" se obtienen las siguientes fórmulas:

Para índices de precios

$$\frac{\sum p_n q_o}{\sum p_o q_o}$$ Tomando las cantidades del período de base como factores de ponderación

$$\frac{\sum p_n q_n}{\sum p_o q_n}$$ Tomando las cantidades del período de comparación como factor de ponderación

Si las fórmulas se refieren a índices de cantidad, entonces los factores de ponderación serán los precios del año base "o"; o del año de comparación "n":

Para índices de volumen físico

$$\frac{\sum p_o q_n}{\sum p_o q_o}$$ Tomando los precios del período de base como factor de ponderación

$$\frac{\sum p_n q_n}{\sum p_n q_o}$$ Tomando los precios del período de comparación como factor de ponderación

Si se eligen como factores de ponderación las cantidades o los precios del período base, se obtienen las llamadas fórmulas de "Laspeyres".

Por el contrario, si se toman como factores de ponderación las cantidades o los precios del período de comparación, se obtienen las fórmulas de "Paasche".

Estas cuatro fórmulas pueden por lo tanto presentarse para su mejor interpretación en forma consolidada:

Para índices de volumen físico	Para índices de precios	
$\frac{\sum p_o q_n}{\sum p_o q_o}$	$\frac{\sum p_n q_o}{\sum p_o q_o}$	Fórmulas de "Laspeyres" con factores de ponderación del período de base

/Fórmulas de

$$\frac{\sum p_n q_n}{\sum p_n q_o} \qquad \frac{\sum p_n q_n}{\sum p_o q_n}$$

Fórmulas de "Paasche" con factores de ponderación de cada año

Se han determinado también otras fórmulas utilizando como factores de ponderación la suma de las cantidades o los precios del año base y del año comparado (Fórmula de Marshall-Edgeworth) o bien estableciendo el medio geométrico de las fórmulas de Laspeyres y Paasche (Fórmula ideal de Fisher).

Como dicen Croxton y Cowden:10/ "La utilización simultánea de las fórmulas descritas, en la construcción de índices de comercio exterior, conduce generalmente a resultados distintos, cuyas diferencias son tanto mayores cuanto mayores sean los cambios ocurridos en la composición de las exportaciones o importaciones. Sin embargo, desde un punto de vista teórico, no puede afirmarse que unas sean más correctas que otras, ni que exista, por lo tanto, la posibilidad de calcular índices "verdaderos" en un sentido absoluto.

En tales condiciones, la decisión acerca de la fórmula que deba utilizarse puede fundarse principalmente en consideraciones de carácter práctico. El trabajo estadístico exigido por el cálculo de índices de comercio exterior alcanza magnitud tal, que es importante decidirse por fórmulas cuya aplicación demande el mínimo de trabajo. Debe tenerse en cuenta además que mientras más sencilla sea la fórmula utilizada para calcular los índices, más fácil será la interpretación de los fenómenos que se traten de medir y por el contrario será más difícil su interpretación si se utilizan fórmulas combinadas. Por ello, como ya se ha señalado, la CEPAL ha resuelto como norma general utilizar la fórmula de Laspeyres para el cálculo de índices de volumen físico y la de Paasche para índices de precios.

Respecto a la práctica seguida para calcular los índices, luego de una primera etapa en que se efectúa la recopilación de los datos básicos se obtienen la cantidad y el valor anual importados o exportados de cada producto, de los cuales bastará obtener el precio medio

10/ General applied statistics.

/en el

en el año base, multiplicarlo por las cantidades exportadas o importadas en cada uno de los demás años y obtener la suma de esos productos parciales, para aplicar así la fórmula de Laspeyres, si se trata de volúmenes, y la de Paasche, si se trata de precios. Si se quiere utilizar también ésta para calcular índices de volumen, sería necesario obtener los precios medios de cada año y luego los productos de éstos por las cantidades del año base; la utilización de la fórmula de Fisher implica un cálculo previo de las otras dos fórmulas para luego promediarlas geométricamente. Por otra parte, es interesante notar que el producto de las fórmulas de Laspeyres para volumen físico y la de Paasche para precios reproduce el índice de valor.

En efecto,

$$\frac{\sum p_o\, q_n}{\sum p_o\, q_o} \cdot \frac{\sum p_n\, q_n}{\sum p_o\, q_n} = \frac{\sum p_n\, q_n}{\sum p_o\, q_o}$$

lo que permite deducir el índice de precios como cociente del índice de de valor por el de cantidad, o éste cociente de los índices de valor por los de precios, cuando exista imposibilidad de un cálculo directo.

Del mismo modo, el producto de las fórmulas de Paasche para volumen físico y Laspeyres para precios reproduce también el índice de valor:

$$\frac{\sum p_n\, q_n}{\sum p_n\, q_o} \cdot \frac{\sum p_n\, q_o}{\sum p_o\, q_o} = \frac{\sum p_n\, Q_n}{\sum p_o\, Q_n}$$

5. Elección del año base

No existen normas para determinar *a priori* el período de base más adecuado para calcular los índices de comercio exterior. Las decisiones respecto a la adopción de un año determinado están en la práctica influenciadas por la conveniencia de utilizar un año común con otros indicadores económicos (índices del producto bruto, índices de producción industrial, índices de producción agrícola, etc.). Debe tenerse en consideración además la conveniencia de uniformar las bases del cálculo de los índices siguiendo las recomendaciones internacionales al respecto,

/con el

con el fin de lograr la comparabilidad internacional. Sobre este punto existe una recomendación de la Comisión de Estadística de las Naciones Unidas tendiente a propiciar el cambio de año base de los índices de comercio exterior cada cinco años. Por este motivo actualmente la CEPAL presenta sus índices sobre la base 1963 = 100 y se está preparando el cambio de base al año 1970, que ha sido recomendado por la Comisión de Estadística en su decimoséptimo período de sesiones 11/ para la presentación de los índices del sector externo.

Por otra parte, no conviene adoptar como período base un año anormal, en que haya habido restricciones o controles excepcionales para el comercio exterior, malas cosechas, u otros factores que pueden provocar distorsiones en los índices que se calculan a base de ese año.

6. Método de ajuste de la muestra seleccionada al universo estadístico

El ajuste que es necesario efectuar en las partidas seleccionadas para el cálculo de los índices con el fin de que éstos tengan una cobertura que corresponda al 100% de las exportaciones e importaciones puede efectuarse por varios métodos. Cuando hay información completa para cada año es posible perfeccionar el método del ajuste al universo estadístico. Es por eso que ahora que la CEPAL dispone de datos de comercio exterior grabados en cinta magnética, ha logrado eliminar muchas de las limitaciones de los métodos utilizados anteriormente cuando se iniciaron estos cálculos. En términos generales los métodos empleados han sido:

i) Luego de seleccionar la muestra y calcular los valores a precios constantes del año base, según la fórmula de Laspeyres, el ajuste de los grupos se efectuaba distribuyendo los productos no incluidos de acuerdo a la estructura que tenían en cada año los productos de la muestra. Por ejemplo, si las importaciones se clasificaban en bienes de consumo, materias primas y bienes de capital y los valores de la muestra distribuida en estos grupos era de:

11/ Naciones Unidas, Comisión de Estadística, Informe sobre el decimoséptimo período de sesiones (13-24 de noviembre de 1972).

/Grupos

Grupos	Valor en millones de dólares	Participación de cada grupo en el total de la muestra %
Bienes de consumo	180	30
Materias primas	120	20
Bienes de capital	300	50
Total	600	100

Los productos no incluidos para los cuales únicamente se conocía el valor total (éste se obtiene restando del valor total de las exportaciones o importaciones el valor total de los productos de la muestra) se distribuía en los grupos de la clasificación adoptada para el cálculo del índice según la participación que a cada grupo correspondía dentro de la muestra. Así suponiendo que el valor total de los productos no incluidos era de 150 millones de dólares, éstos se distribuían en un 30% a los bienes de consumo, en un 20% a las materias primas y en un 50% a los bienes de capital:

	Millones de dólares
Valor total de los productos no incluidos por distribuir	150
Bienes de consumo	45
Materias primas	30
Bienes de capital	75

Estos valores se sumaban a los grupos de la muestra correspondiente y luego los valores corrientes ajustados de cada grupo se deflacionaban por los índices de valor unitario de cada grupo, obteniéndose así los valores a precios constantes ajustados al 100%.

Este método puede naturalmente provocar distorsiones de consideración respecto a los valores distribuidos de los productos no incluidos ya que si éstos se clasificaran tendrían posiblemente una estructura distinta a la de la muestra seleccionada sobre la que se basó la estimación de distribución, pero se optó por este método dada la imposibilidad material de clasificar en cada año los datos de los 20 países latinoamericanos.

/ii) Posteriormente

ii) Posteriormente se adoptó como norma otro método tendiente a ajustar los índices de comercio exterior calculados con base en 1955. Este consistía en clasificar en dicho año todas las partidas de importación y exportación de modo que tanto las partidas de la muestra como las partidas del cálculo de los índices fueron clasificados según las clasificaciones adoptadas por la CEPAL. Así fue posible conocer para el año base 1955 la estructura efectiva del comercio exterior, tanto de las partidas de la muestra como las excluidas. A base de la estructura de estas últimas se efectuó la distribución de los productos no incluidos en los demás años.

El supuesto implícito de este método es suponer que en cada año las partidas no incluidas tienen la misma distribución que en el año base, lo que naturalmente no ocurre. Pero dada la dificultad de clasificar desde los anuarios todas las partidas en cada año, este método ofrece menos posibilidades de distorsión que el anterior.

iii) Finalmente la posibilidad de disponer de informaciones sobre comercio exterior en tarjetas perforadas enviadas por los países permite clasificar todos los productos, tanto los de la muestra como los excluidos, en cada año según las clasificaciones empleadas para el cálculo de los índices. Así se cuenta con la estructura efectiva en cada año en valores corrientes. Entonces el ajuste se limita a deflacionar los valores corrientes totales de cada grupo por el índice de precios, suponiendo que los precios de los productos no incluidos se mueven en el mismo sentido que los de los productos incluidos.

7. Valores constantes según varias clasificaciones

Los datos que se pueden obtener de las publicaciones oficiales de comercio exterior se han agrupado por distintas clasificaciones estadísticas. Los valores que pueden obtenerse directamente de esas publicaciones son valores corrientes de cada año; las series en valores constantes de los países latinoamericanos se basan en los cálculos efectuados en la CEPAL. Están agrupadas según la clasificación por origen o naturaleza del producto, en el caso de las exportaciones, y la clasificación por uso o destino económico (CUODE), en el caso de

/las importaciones.

las importaciones. Ambas clasificaciones han sido utilizadas como clasificaciones básicas para calcular los índices y los valores constantes correspondientes.

No obstante, en la actualidad surge la necesidad de disponer de series en valores constantes según otras clasificaciones, como por ejemplo la CUCI Modificada a fin de conocer la evolución del volumen físico de algunos grupos más desagregados. Aun cuando el principal problema que esto plantea está relacionado con lo señalado en el punto 6 sobre ajustes de la muestra por cobertura incompleta, se ha considerado conveniente tratarlo separadamente debido a que en la CEPAL se está intentando en la actualidad resolver este problema metodológico.

Ya se ha explicado que los valores constantes se calculan únicamente para las partidas incluidas en la muestra. Para los productos excluidos de ese cálculo los valores constantes se obtienen deflacionando los valores corrientes por índices de valor unitario de los grupos correspondientes. En cada grupo los valores constantes que se obtienen con este método para las partidas no incluidas en la muestra se suman con los valores constantes de la muestra y se obtienen los valores constantes ajustados de cada grupo.

A su vez, sumando los valores constantes ajustados de todos los grupos se obtienen los valores constantes totales de la importación o la exportación.

Si el mismo método de ajuste se utiliza para obtener valores constantes según otra clasificación, como por ejemplo la CUCI Modificada, éstos pueden ser diferentes de los valores constantes totales obtenidos según la primera clasificación. La diferencia se debería a:

i) Las partidas no incluidas en la muestra se clasifican con dos criterios distintos y en consecuencia se distribuyen de manera distinta en una y otra clasificación.

ii) Cada uno de los grupos que resulta se deflaciona por los índices de valor unitario del grupo que les corresponde en cada clasificación y como éstos difieren, los valores constantes totales que se obtienen para cada clasificación son distintos.

/Por consiguiente

Por consiguiente si se aplicara el método de ajuste mencionado y se utilizaran dos clasificaciones independientes, los índices de valor unitario correspondientes al total de importación o exportación, que se obtendrían mediante la fórmula de Paasche dividiendo los valores corrientes por los valores constantes, serían también distintos en ambas clasificaciones.

Para evitar que esto ocurra sería necesario disponer de valores constantes de las partidas no incluidas en la muestra al nivel más desagregado posible y que podría ser el de partida estadística. De este modo se tendrían datos en valores constantes para las partidas incluidas y no incluidas en la muestra, es decir, el movimiento total de exportación o importación al nivel de ítems de la clasificación estadística. Sumando los valores constantes correspondientes de las partidas de la muestra con las no incluidas se pueden obtener los valores constantes según las diversas clasificaciones que interesen y los totales generales en todos los casos serán iguales.

La forma práctica de aplicar este método sería:

1. Elegir una clasificación para deflacionar las partidas no incluidas en la muestra. El ideal es que esta clasificación sea lo más desagregada posible a fin de que los índices de valor unitario que se utilicen como deflactores sean lo más representativos posible de las partidas que se van a deflacionar y que correspondan a los mismos grupos. Por otra parte interesa que la clasificación empleada sea de amplio uso internacional a fin de facilitar su comparabilidad. Como sugerencia podría utilizarse la CUCI, que cumple con las condiciones antes mencionadas.

2. Deflacionar una a una las partidas no incluidas en la muestra. Se utilizaría como deflactor el índice de valor unitario del grupo en el que esté clasificada la partida no incluida. Esta operación sería muy laboriosa si se efectuara sin la ayuda de una computadora, pero es muy simple mediante su empleo.

3. Con este método se dispondría de valores corrientes y constantes para todas las partidas (incluidas y no incluidas en la muestra). Agrupándolas con distintos criterios, se obtendrían los valores corrientes

/y constantes

y constantes totales y consecuentemente los índices implícitos. Estos serían iguales con cualquier clasificación que se utilice.

8. Los problemas de los cambios de calidad

Son muy conocidos los problemas de orden práctico que se plantean al calcular índices de quántum (o de volumen físico) y de valor unitario para productos industriales en los que periódicamente se introducen modificaciones en cuanto a su empleo o productividad o que varían de un año a otro en tamaño o en capacidad de producción.

Al calcular índices de comercio exterior en los que se incluyen maquinarias se presenta el obstáculo que representan los cambios tecnológicos que éstas sufren y que influyen en su productividad, los que pueden reflejarse en forma errática tanto en el índice que quántum como en el índice de valor unitario. Así, por ejemplo:

a) En un año se importa una máquina cuyo valor cif alcanza a 2 000 dólares y tiene una capacidad de producción de 5 unidades por hora de un producto X.

b) Al año siguiente se importa otra máquina de 6 000 dólares que produce el mismo artículo, pero debido a cambios tecnológicos, produce 20 unidades por hora.

Si se calculan los índices de quántum y de valor unitario de esta máquina basándose en la cantidad (columna 1) y el precio por unidad (columna 3) del cuadro 4, se obtendrá lo siguiente:

Cuadro 4

INDICES DE LA MAQUINA BASADOS EN LAS CANTIDADES

Año	Cantidad a/ (1)	Valor (2)	Precio por unidad (3)	(Indice: 1970 = 100) Quántum (4)	Valor unitario (5)
1970	1	2 000	2 000	100	100
1971	1	6 000	6 000	100	300

a/ Se supone implícitamente en este ejemplo que el peso físico de la máquina en los dos años es el mismo.

/Los índices

Los índices indican que mientras el quántum o volumen físico de la máquina importada es igual en los dos años, el índice de valor unitario (o su precio) ha aumentado tres veces en 1971.

Sin embargo, la situación real, basándose en la capacidad de producción de la máquina y no en la cantidad o su peso físico, es distinta. Si en los dos años se comparan las máquinas con relación a su capacidad productiva y se toma como base de comparación el año 1970, el índice de quántum debería reflejar un aumento correspondiente al mejoramiento que la máquina del año 1971 tiene en su capacidad productiva por los cambios tecnológicos que ella posee (columna 3 del cuadro 5). Asimismo, el índice de valor unitario debería medir las variaciones en el precio de las máquinas en función de lo que ellas producen (columna 4) y no a base del valor unitario por unidad o por peso físico. Así, los índices serían los siguientes:

Cuadro 5

INDICES DE LA MAQUINA BASADOS EN LA CAPACIDAD DE PRODUCCION

Año	Cantidad (1)	Valor (2)	Capacidad de producción-hora (3)	Relación valor/capacidad de producción (4)	(Indice: 1970 = 100) Quántum (5)	Valor unitario (6)
1970	1	2 000	5	400	100	100
1971	1	6 000	20	300	400	75

Con este ajuste a los datos básicos de la cantidad y el valor de importación, se reflejaría la situación real tanto en el índice de quántum como en el índice de valor unitario. El índice de quántum indicaría que en el año 1971 se ha importado el equivalente a 4 máquinas del año 1970, medidas en su capacidad de producción. A su vez, el índice de valor unitario mostraría que en el año 1971 el precio de una máquina equivalente en su capacidad de producción a la del año 1970 es menor en un 25% con respecto a este año.

/No se

No se puede determinar la influencia que los cambios de productividad señalados en este ejemplo pueden tener en los índices de quántum y de valor unitario de las importaciones y las exportaciones y en consecuencia en la relación de precios del intercambio. En las maquinarias importadas se pueden incorporar todos los años avances tecnológicos y mejoramientos de su capacidad productiva o de otro orden; sin embargo, en general la sustitución de unos países por otros respecto a la procedencia de las maquinarias no implica necesariamente un mejoramiento de la calidad de las mismas. Debe considerarse además que los países latinoamericanos realizan con frecuencia importaciones tanto de vehículos usados como de otros equipos usados.

Igualmente, con referencia a las exportaciones latinoamericanas, cabe señalar que, paulatinamente, en ellas se incluye cada vez mayor número de productos manufacturados de modo que no es posible predecir o estimar el efecto que estos cambios pueden producir en los índices de las importaciones y exportaciones ni en la relación de precios del intercambio.

De los ejemplos señalados se desprende que sería necesario ajustar los datos básicos de comercio exterior cuando se pretende calcular índices que incluyen productos industriales como las maquinarias. Dicho ajuste tendría por objeto reemplazar las cantidades o el peso físico por otros elementos que permitan medir la eficiencia o la productividad a fin de poder compararlas en los distintos años sin provocar, ni en el índice de quántum ni en el índice de valor unitario, distorsiones motivadas por los cambios de homogeneidad o calidad. Sin embargo, en las condiciones actuales no hay ninguna posibilidad, ni siquiera en los países con mayor avance en el campo estadístico, de introducir ajustes a los productos industriales por variaciones de calidad y homogeneidad, aun cuando ellos cuentan con mayores recursos y con otros elementos de información estadística que son indispensables para intentar abordar esta tarea. Así, por ejemplo, tanto en los Estados Unidos como en otros países altamente industrializados se podría estudiar la posibilidad de calcular para sus exportaciones los índices para el grupo de maquinarias, dado que esos países las producen

/y las

y las exportan y disponen de la información sobre sus características y los cambios tecnológicos que ocurren. Ello permitiría estudiar la posibilidad de expresar cada máquina en términos comparables en los distintos años.

Ningún país latinoamericano dispone de los elementos de información que tienen los países avanzados. El problema se acentúa cuando se tratan las importaciones latinoamericanas, cuyos datos básicos no permiten efectuar ajustes por variaciones de calidad, puesto que no hay informaciones sobre la productividad o eficiencia de las máquinas en los distintos años, y no se conocen las diferencias que existen cuando proceden de distintos países productores. Debe considerarse que un país efectúa sus importaciones desde varios orígenes, de modo que aun las importaciones realizadas en un año pueden estar formadas por maquinarias de diferentes características. En consecuencia, la comparación con otros años será tanto más difícil cuanto más variaciones ocurran en los países desde los cuales se importan. Así, además del problema que plantean los cambios que ocurren de un año a otro en las maquinarias por las modificaciones tecnológicas incorporadas en ellas, surgen dificultades por las discrepancias que provoca la sustitución de unos países por otros respecto a su procedencia.

Con fines ilustrativos se presentan en el cuadro 6 las importaciones de máquinas fresadoras efectuadas por el Brasil, especificando los países desde los cuales proceden las máquinas, en los años 1963, 1964 y 1965. Como puede observarse, proceden de 19 países en 1963 y 15 en 1965; si se comparan tanto los valores unitarios como los pesos medios de las máquinas, las variaciones son apreciables. Así, en 1963 las fresadoras importadas desde España tienen un valor unitario de 2 600 dólares mientras que las importadas desde Alemania Oriental valen 18 600 dólares. En los otros años las variaciones son también de gran magnitud para los distintos países de procedencia.

/Cuadro 6

Cuadro 6

BRASIL: IMPORTACIONES DE FRESADORAS

Partida nacional 66408

(Valores cif en miles de dólares)

País de origen	1963					1964					1965				
	Unidades	Toneladas	Valor	Toneladas por unidad	Precio por unidad	Unidades	Toneladas	Valor	Toneladas por unidad	Precio por unidad	Unidades	Toneladas	Valor	Toneladas por unidad	Precio por unidad
1. Alemania Occidental	69	143	727	2.1	10.5	53	157	702	3.0	13.2	55	376	1 140	6.8	20.7
2. Alemania Oriental	21	152	391	7.2	18.6	2	10	31	5.0	15.5	15	61	188	4.1	12.5
3. Argentina	16	22	51	1.4	3.2	5	13	26	2.6	5.2	3	1	5	0.3	1.7
4. Austria	5	15	31	3.0	6.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5. Estados Unidos	56	377	944	6.7	16.9	35	220	680	6.3	19.4	12	122	495	10.2	41.3
6. Francia	18	64	256	3.6	14.2	4	7	35	1.8	8.8	2	6	35	3.0	17.5
7. Hungría	9	26	59	2.9	6.6	5	15	38	3.0	7.6	3	8	20	2.7	6.7
8. Italia	26	45	124	1.7	4.8	16	40	105	2.5	6.6	26	47	172	1.8	6.6
9. Japón	1	10	16	1.0	16.0	7	27	92	3.9	13.1	7	20	57	2.9	8.1
10. Noruega	2	5	10	2.5	5.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11. Países Bajos	-	-	-	-	-	3	5	20	1.7	6.7	2	2	16	1.0	8.0
12. Bélgica-Luxemburgo	1	1	10	1.0	10.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13. Polonia	6	21	37	3.5	6.2	9	33	61	3.7	6.8	13	26	56	2.0	4.3
14. Reino Unido	6	33	109	5.5	18.1	20	83	271	4.2	13.6	7	15	58	2.1	8.3
15. Suecia	6	14	46	2.3	7.7	4	7	23	1.8	5.8	6	18	51	3.0	8.5
16. Suiza	13	16	114	1.2	8.8	4	14	76	3.5	19.0	4	121	407	3.0	101.7
17. Checoslovaquia	81	224	510	2.8	6.3	53	229	517	4.3	9.8	27	92	183	3.4	6.8
18. Unión Soviética	1	3	5	3.0	5.0	7	33	52	4.7	7.4	1	7	12	7.0	12.0
19. Dinamarca	-	-	-	-	-	1	2	7	2.0	7.0	-	-	-	-	-
20. España	8	10	21	1.3	2.6	3	7	17	2.3	5.7	-	-	-	-	-
21. Rumania	6	14	26	2.3	4.3	4	12	21	3.0	5.3	-	-	-	-	-
Total	351	1 195	3 487	3.4	9.9	235	914	2 774	3.9	11.8	183	923	2 895	5.0	15.8

Fuente: Comercio Exterior do Brasil. Ministerio da Fazenda. Serviço de Estadística Económica e Financeira.

/Existen también

Existen también variaciones de consideración cuando se comparan los datos de los tres años para las máquinas procedentes de un mismo país. Así, por ejemplo, las importaciones procedentes de Alemania Occidental y Estados Unidos, los principales proveedores de estas máquinas, presentan variaciones en los valores unitarios de 197% en el primero y 244% el segundo, comparando 1963 y 1965.

Las importaciones desde todo origen presentan una variación de valores unitarios de 160% entre 1963 y 1965, con tendencia a importar fresadoras más pesadas en relación con 1963.

Se presenta también el caso inverso, como ocurre con la importación de vehículos para transporte en el Brasil, en que a partir de 1957 se efectuaron importaciones de chassis con motores para ómnibus y camiones cuyos pesos por unidad disminuyen paulatinamente hasta el año 1960, en que prácticamente no se registran más importaciones. La relación de los precios por unidad comparados con los precios por tonelada, indicaría que por el desarrollo de la industria automotriz en el Brasil se importaron los vehículos cada vez con menor número de piezas y partes componentes, las que son fabricadas en el país para ser incorporadas en los chassis con motor importado.

Así, mientras los valores unitarios por unidad disminuyen (cada unidad tiene cada vez menor número de piezas) los valores unitarios por tonelada aumentan (se van excluyendo paulatinamente en los vehículos importados las partes menos costosas que son fabricadas en el país, de modo que el precio de cada tonelada importada es cada vez mayor).

Las importaciones por países de origen señalan la misma tendencia en los valores unitarios, como puede observarse en el cuadro 8, que muestra las importaciones desde Alemania Occidental, Estados Unidos e Italia, principales proveedores.

Los dos ejemplos que se han presentado sirven para destacar los cambios que a corto plazo se producen en la composición de las importaciones, motivados por el proceso de industrialización de algunos países latinoamericanos, y por los avances tecnológicos que experimentan las maquinarias de un año a otro.

/Cuadro 7

Cuadro 7

BRASIL: IMPORTACIONES DE CHASSIS CON MOTORES PARA OMNIBUS Y CAMIONES. PARTIDA NACIONAL 68 155

(Valores cif en miles de dólares)

Año	Unidades	Toneladas	Tonelada por unidad	Valor	Valor unitario por:	
					Unidad	Tonelada
1957	23 706	33 549	1.4	48 875	2.1	1.5
1958	40 813	47 637	1.2	75 588	1.9	1.6
1959	53 388	38 102	0.7	68 592	1.3	1.8
1960	12 768	6 772	0.5	15 054	1.2	2.2
1961	-	-	-	-	-	-
1962	1	1	1.0	1	1.0	1.0
1963	-	-	-	-	-	-

Fuente: Comercio Exterior do Brasil. Ministerio da Fazenda. Serviço de Estatistica Económica e Financeira.

/Cuadro 8

Cuadro 8

BRASIL: IMPORTACIONES DE CHASSÍS CON MOTORES PARA OMNIBUS Y CAMIONES, SEGUN PAISES DE ORIGEN
PARTIDA NACIONAL 68 155

(Valores cif en miles de dólares)

País de origen	Año	Unidades	Toneladas	Tonelada por unidad	Valor	Valor unitario por: Unidad	Valor unitario por: Tonelada
Alemania occidental	1957	4 880	5 158	1.1	8 210	1.7	1.6
	1958	11 996	13 660	1.1	27 134	2.3	2.0
	1959	9 595	7 547	0.8	19 656	2.0	2.6
	1960	5 208	2 792	0.5	7 742	1.5	2.8
Estados Unidos	1957	14 393	21 310	1.5	25 718	1.8	1.2
	1958	24 899	28 149	1.1	35 488	1.4	1.3
	1959	39 937	26 536	0.7	37 852	0.9	1.4
	1960	6 410	3 062	0.5	4 476	0.7	1.5
Italia	1957	3 551	4 790	1.3	11 714	3.3	2.4
	1958	3 200	3 689	1.2	9 423	2.9	2.6
	1959	3 400	3 211	0.9	9 044	2.7	2.8
	1960	1 150	918	0.8	2 836	2.5	3.1

Fuente: Comercio Exterior do Brasil. Ministerio da Fazenda. Serviço de Estatistica Económica e Financeira.

Si se calculan los índices de quántum y de valor unitario de las importaciones de fresadoras, tomando como base la cantidad en unidades y el peso en toneladas, se obtendría lo siguiente:

/Cuadro 9

Cuadro 9

BRASIL: IMPORTACIONES DE FRESADORAS

(Indices calculados a base del número de unidades)

Año	Cantidad unidades	Valor cif en miles de dólares	(Indices: 1963 = 100)	
			Quántum	Valor unitario
1963	315	3 487	100	100
1964	235	2 774	67	119
1965	183	2 895	52	159

Cuadro 10

BRASIL: IMPORTACIONES DE FRESADORAS

(Indices calculados a base del peso en toneladas)

Año	Peso en toneladas	Valor cif en miles de dólares	(Indices: 1963 = 100)	
			Quántum	Valor unitario
1963	1 195	3 487	100	100
1964	914	2 774	76	104
1965	922	2 895	77	108

La diferencia en los índices de los cuadro 9 y 10 son enormes, a tal punto que en el primer caso el índice de valor unitario en 1965 aumenta en 59% respecto a 1963, mientras que el mismo índice basado en el peso en toneladas registra un aumento de sólo 8%. A su vez mientras el índice de quántum basado en el número de unidades en el año 1965 es de 52, el más bajo de los tres años, el mismo índice del año 1965 a base del tonelaje es de 77, superior al año 1964. De estas comparaciones resulta que no sólo existen diferencias en las series, sino que éstas son divergentes.

/Del análisis

Del análisis de esos cuadros parecen más representativos los índices basados en el peso en toneladas. En alguna medida debe existir cierta proporción entre el peso y el tamaño de una máquina, pudiendo estimarse que éstas aumentan de precio cuando son más grandes. De ser así, los precios por tonelada medirían mejor las variaciones entre dos años que el precio por unidad. Esta apreciación se confirmaría por las variaciones del índice de valor unitario a base de toneladas que refleja un aumento similar en 1964 y 1965 en contraste con las grandes variaciones que refleja el mismo índice del cuadro 9. Pero en ningún caso podría afirmarse que existe una relación proporcional entre el tamaño de una máquina y su productividad, lo que significa que un índice basado en el peso físico de las maquinarias tampoco mide su productividad.

Lamentablemente no siempre se cuenta con datos de cantidad y respectivo peso físico para todas las maquinarias y equipo, lo que hace sumamente difícil comprobar si éstas son o no comparables en dos o más años. La mayoría de los países publica únicamente una unidad física (cantidad o peso) según lo exija la partida arancelaria, especialmente en aquellos países en que rige el derecho específico. Sin embargo, aun cuando se disponga de los datos de unidades y peso físico, como en los dos ejemplos anteriores, es muy difícil juzgar a base de las variaciones de los precios, sobre la homogeneidad de la maquinaria importada. Aún más, debe considerarse que si bien algunos elementos estadísticos de información disponibles, como el peso físico de cada unidad y el valor unitario de las máquinas permiten para algunas partidas deducir si a lo largo del período las máquinas son o no equivalentes, esos elementos no son suficientes para asegurar que se trate de maquinarias cuya productividad sea la misma en todos los años.

Así podría darse el caso de que en los años de la serie considerada las importaciones de un tipo de maquinaria registren aproximadamente pesos medios por unidad y valores unitarios similares y sin embargo se trate de máquinas cuyas características de producción sean diferentes. La equivalencia entre el peso físico y los valores unitarios no basta para comprobar si las maquinarias son estrictamente comparables

/en su

en su capacidad de producción. Consecuentemente la objeción respecto a la validez de calcular índices con productos que pueden estar afectados por diferencias de calidad o tener diferente productividad alcanza a todos los productos industriales, aun cuando algunos tengan elementos estadísticos de comparación equivalentes.

No obstante, se insiste con frecuencia sobre la importancia de examinar las variaciones de los precios de las partidas para decidir si deben incluirse o no en la muestra para el cálculo de los índices, aunque como ya se ha señalado, ese examen no permita conocer si ha ocurrido o no un cambio en la calidad, eficiencia o productividad de las máquinas. Con ese examen puede advertirse únicamente cuáles partidas presentan grandes variaciones en sus valores unitarios y son por lo tanto "implícitamente" no homogéneas en los distintos años, y cuáles partidas tienen valores unitarios similares y son, en consecuencia, "presuntamente" homogéneas. Pero en ningún caso el examen de estos valores servirá para indicar si los productos difieren o no en su calidad.

/ANEXO ESTADISTICO

ANEXO ESTADISTICO

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR
EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

AMERICA LATINA

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963 = 100)/(Values in millions of dollars; indexes: 1963 = 100)

Año Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes At current prices	A precios de 1963 At 1963 prices	Valor unitario Unit value	Quantum	Corrientes At current prices	A precios de 1963 At 1963 prices	Valor unitario Unit value	Quantum		
1928										
1929										
1930	3 115.1	4 649.4	67	52	2 782.3	4 215.6	66	54	102	53
1931	2 243.4	4 985.3	45	55	1 600.7	2 858.9	56	37	80	44
1932	1 621.1	4 156.7	39	46	974.4	2 117.4	46	27	85	39
1933	1 395.7	4 361.6	32	48	1 030.3	2 575.0	40	33	80	38
1934	1 510.8	4 873.5	31	54	987.1	2 902.9	34	37	91	49
1935	1 551.2	5 170.7	30	57	1 071.3	3 150.0	34	40	88	50
1936	1 674.6	5 282.6	32	59	1 161.7	3 377.0	34	43	94	55
1937	2 116.6	5 879.4	36	65	1 546.0	4 167.1	37	54	97	63
1938	1 565.0	4 677.1	33	52	1 405.4	3 914.8	36	50	92	48
1939	1 585.9	4 969.8	32	55	1 312.3	3 788.4	35	49	91	50
1940	1 485.8	4 407.2	34	49	1 236.8	3 307.0	37	42	92	45
1941	1 734.3	4 590.8	38	51	1 332.6	3 348.2	40	43	95	48
1942	1 839.9	4 024.9	46	45	1 199.7	2 552.6	47	33	98	44
1943	2 220.3	4 390.8	51	49	1 341.1	2 634.8	51	34	100	49
1944	2 549.2	4 653.8	55	52	1 671.2	3 246.4	51	42	108	56
1945	2 879.8	5 116.4	56	57	2 094.7	3 667.4	55	47	102	58
1946	4 051.4	5 537.9	73	61	3 148.9	4 952.9	64	62	114	70
1947	5 167.2	5 586.4	92	62	5 305.7	6 645.4	80	85	115	71
1948	5 716.7	5 624.0	102	62	5 502.7	6 435.9	86	83	119	74
1949	4 964.3	5 156.2	96	57	4 984.6	5 782.6	86	74	112	64

AMERICA LATINA (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Exportaciones/Exports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Quantum	Importaciones/Imports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Importaciones/Imports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Quantum	Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
1950	5 930.1	5 331.5	111	59	4 796.0	5 848.8	82	75	135	80
1951	6 991.4	5 348.6	131	59	7 043.3	7 223.9	98	93	134	79
1952	6 362.7	5 161.8	123	57	6 931.3	6 918.8	100	89	123	70
1953	6 995.3	5 863.2	123	63	5 941.5	6 409.4	93	82	132	83
1954	7 284.2	5 712.7	128	63	6 790.1	7 170.1	95	92	135	85
1955	7 378.0	6 080.2	121	67	6 872.1	7 107.1	97	92	125	84
1956	7 915.0	6 623.8	119	73	7 235.8	7 459.6	97	96	123	90
1957	8 212.3	6 753.4	122	75	8 483.6	8 651.9	98	111	124	93
1958	7 626.1	6 837.5	112	76	7 685.5	7 939.5	97	102	115	87
1959	7 607.4	7 502.9	101	83	7 219.8	7 689.8	94	99	107	89
1960	7 911.4	7 668.5	103	85	7 693.9	7 978.3	96	102	107	91
1961	8 127.2	7 891.5	103	88	7 961.2	8 134.9	98	104	105	92
1962	8 581.9	8 660.1	99	96	8 035.9	8 023.0	100	103	99	95
1963	9 016.5	9 016.5	100	100	7 787.4	7 787.4	100	100	100	100
1964	9 636.3	9 089.3	106	101	8 570.4	8 274.3	104	106	102	103
1965	10 121.6	9 721.5	104	108	8 820.3	8 323.4	106	107	98	106
1966	10 734.5	10 085.1	106	112	9 730.2	9 174.4	106	118	100	112
1967	10 675.7	10 205.9	105	113	10 278.7	9 580.3	107	123	98	111
1968	11 241.2	10 641.0	106	118	11 193.0	10 509.9	106	135	100	118
1969	12 347.5	11 350.1	109	126	12 225.7	11 363.7	108	146	101	127
1970	13 790.0	11 739.1	117	130	14 047.2	12 646.4	111	162	105	137
1971	13 961.4	11 643.6	120	129	15 852.1	13 762.3	115	177	104	134
1972	16 019.5	12 215.6	131	135	18 445.5	14 981.7	123	192	107	144

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR

EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

ARGENTINA

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963 = 100)/(Values in millions of dollars; indexes: 1963 = 100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1928	1 719.0	1 719.0	100	126	1 364.0	1 466.7	93	150	108	136
1929	1 537.0	1 726.9	89	127	1 388.0	1 525.3	91	156	98	124
1930	875.0	1 198.6	73	88	1 048.0	1 343.6	78	137	94	83
1931	724.0	1 645.5	44	121	591.0	938.1	63	96	70	85
1932	561.0	1 516.2	37	111	364.0	713.7	51	73	73	81
1933	470.0	1 424.2	33	104	378.0	787.5	48	80	69	72
1934	475.0	1 484.4	32	109	329.0	865.8	38	88	84	92
1935	501.0	1 565.6	32	115	340.0	894.7	38	91	84	97
1936	537.0	1 413.2	38	104	348.0	940.5	37	96	103	107
1937	758.0	1 647.8	46	121	482.0	1 235.9	39	126	118	143
1938	438.0	1 068.3	41	78	443.0	1 165.8	38	119	108	84
1939	466.0	1 370.6	34	100	353.0	980.6	36	100	94	94
1940	428.0	1 156.8	37	85	321.0	844.7	38	86	97	82
1941	455.0	1 034.1	44	76	272.0	663.4	41	68	107	81
1942	503.0	1 006.0	50	74	268.0	546.9	49	56	102	75
1943	610.0	1 033.9	59	76	204.0	364.3	56	37	105	80
1944	682.0	1 136.7	60	83	227.0	360.3	63	37	95	79
1945	739.0	1 154.7	64	85	300.0	400.0	75	41	85	72
1946	1 168.0	1 204.1	97	88	587.0	793.2	74	81	131	115
1947	1 612.0	1 310.6	123	96	1 342.0	1 443.0	93	147	132	127
1948	1 577.0	1 185.7	133	87	1 572.8	1 604.9	98	164	136	118
1949	1 011.1	789.9	128	58	1 171.1	1 094.5	107	112	120	70

ARGENTINA (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Exportaciones/Exports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Quantum	Importaciones/Imports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Importaciones/Imports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Quantum	Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
1950	1 144.9	978.5	117	72	964.2	994.0	97	101	121	87
1951	1 169.4	774.4	151	57	1 430.2	1 129.9	131	115	115	66
1952	677.6	537.8	126	39	1 179.3	848.4	139	87	91	35
1953	1 101.6	874.3	126	64	795.1	668.2	119	68	106	68
1954	1 026.6	941.8	109	69	979.3	815.8	120	83	91	63
1955	928.6	829.1	112	61	1 172.6	956.1	123	97	91	56
1956	943.8	925.3	102	68	1 127.6	924.3	122	94	84	57
1957	974.8	984.6	99	72	1 310.4	1 056.8	124	108	80	58
1958	993.9	1 068.7	93	78	1 232.6	1 071.8	115	109	81	63
1959	1 009.0	1 084.9	93	79	993.0	911.0	109	93	85	67
1960	1 079.2	1 090.1	99	80	1 249.3	1 167.6	107	119	93	74
1961	964.1	983.8	98	72	1 460.4	1 390.9	105	142	93	67
1962	1 216.0	1 366.3	89	88	1 356.5	1 304.3	104	133	86	76
1963	1 365.1	1 365.1	100	100	980.7	980.7	100	100	100	100
1964	1 410.4	1 330.6	106	97	1 077.2	1 044.2	103	106	103	100
1965	1 492.8	1 463.5	102	107	1 198.6	1 137.6	105	116	97	104
1966	1 593.2	1 517.3	105	111	1 124.3	1 018.1	110	104	95	105
1967	1 464.5	1 421.8	103	104	1 095.5	1 003.6	109	102	94	98
1968	1 367.8	1 367.8	100	100	1 169.3	1 066.5	110	109	91	91
1969	1 612.1	1 539.7	105	113	1 576.0	1 399.0	113	143	93	105
1970	1 773.2	1 646.4	108	121	1 684.6	1 343.0	125	137	86	104
1971	1 740.4	1 423.0	122	104	1 890.0	1 492.6	127	152	96	100
1972	1 868.0	1 334.3	140	98	1 840.9	1 384.1	133	141	105	103

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR

EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

BOLIVIA

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963 = 100)/(Values in millions of dollars; indexes: 1963 = 100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1928										
1929	36.3	124.0	29	184						
1930	26.3	103.1	26	153	18.0					
1931	17.0	84.3	20	125	9.0					
1932	13.8	59.3	23	88	7.0					
1933	21.5	49.9	43	74	13.0					
1934	36.8	66.1	56	98	21.0					
1935	35.9	71.4	50	106	23.0					
1936	28.9	78.9	37	117	17.0					
1937	35.0	80.9	43	120	18.0	47.5	38	46	113	136
1938	27.0	80.9	33	120	22.0	58.9	37	57	89	107
1939	33.5	87.6	38	130	20.0	55.8	36	54	106	138
1940	49.4	110.5	45	164	23.0	54.7	42	53	107	175
1941	60.3	123.3	49	183	32.0	73.3	44	71	111	203
1942	65.4	117.3	56	174	38.0	70.2	54	68	104	181
1943	81.4	125.4	65	186	45.0	75.4	60	73	108	201
1944	77.4	120.0	65	178	44.0	73.3	60	71	108	192
1945	80.3	124.0	65	184	46.0	63.0	73	61	89	164
1946	73.6	110.5	67	164	59.0	70.2	84	68	83	131
1947	81.1	98.4	82	146	69.0	70.2	98	68	84	123
1948	98.0	110.1	89	163	79.1	74.6	106	72	84	137
1949	87.8	102.1	86	151	90.1	81.2	111	79	77	116
1950	75.2	89.5	84	133	64.2	55.8	115	54	73	97

BOLIVIA (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1951	120.9	97.5	124	145	98.7	79.6	124	77	100	145
1952	106.7	92.0	116	136	106.5	82.6	129	80	90	122
1953	83.8	91.1	92	135	78.2	62.1	126	60	73	99
1954	70.3	74.8	94	111	72.9	61.3	119	59	79	88
1955	76.0	78.4	97	116	82.4	75.6	109	73	89	103
1956	81.3	79.7	102	118	84.1	77.2	109	75	94	111
1957	73.8	82.9	89	123	92.2	96.0	96	93	93	114
1958	50.1	61.9	81	92	79.6	87.5	91	85	89	82
1959	59.0	69.4	85	103	65.0	69.1	94	67	90	93
1960	52.6	61.2	86	91	71.5	76.1	94	74	91	83
1961	61.5	64.1	96	95	77.7	80.1	97	78	99	94
1962	60.5	63.7	95	95	97.7	97.7	100	95	95	90
1963	67.4	67.4	100	100	103.3	103.3	100	100	100	100
1964	95.6	71.3	134	106	102.7	99.7	103	97	130	138
1965	112.2	70.6	159	105	133.8	131.2	102	127	156	164
1966	130.3	89.9	145	133	138.2	141.0	98	137	148	197
1967	153.2	109.4	140	162	150.9	150.2	101	145	139	225
1968	155.5	113.0	138	168	152.8	147.4	104	143	133	223
1969	177.8	119.2	149	177	165.0	155.7	106	151	141	250
1970	192.5	123.4	156	183	159.0	171.8	110	166	142	260
1971	186.2	123.3	151	183	181.0	166.3	112	161	135	247
1972	207.4	122.7	169	182	185.0	185.0	119	179	142	258
1973					236.0					

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR

EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

BRASIL

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963 = 100)/(Values in millions of dollars; indexes 1963 = 100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1928	803.0	686.3	117	49	747.0	1 009.5	74	68	158	77
1929	781.0	736.8	106	52	714.0	1 020.0	70	69	151	79
1930	533.0	807.6	66	57	438.0	616.9	71	41	93	53
1931	403.0	857.4	47	61	236.0	406.9	58	27	81	49
1932	298.0	596.0	50	42	179.0	365.3	49	25	102	43
1933	290.0	725.0	40	52	232.0	527.3	44	35	91	47
1934	291.0	808.3	36	58	210.0	567.6	37	38	95	55
1935	272.0	937.9	29	67	226.0	645.7	35	43	83	56
1936	322.0	1 038.7	31	74	247.0	650.0	38	44	82	61
1937	350.0	945.9	37	67	335.0	797.6	42	54	88	59
1938	296.0	1 138.5	26	81	295.0	737.5	40	50	65	53
1939	305.0	1 173.1	26	83	261.0	686.8	38	46	68	56
1940	263.0	974.1	27	69	250.0	609.8	41	41	66	46
1941	358.0	1 052.9	34	75	278.0	604.3	46	41	74	56
1942	400.0	800.0	50	57	238.0	440.7	54	30	93	53
1943	466.0	817.5	57	58	317.0	576.4	55	39	104	60
1944	575.0	958.3	60	68	415.0	715.5	58	48	103	70
1945	655.0	1 039.7	63	74	446.0	696.9	64	47	98	73
1946	972.0	1 278.9	76	91	674.0	886.8	76	60	100	91
1947	1 131.0	1 203.2	94	86	1 217.0	1 281.1	95	86	99	85
1948	1 172.7	1 261.0	93	90	1 133.6	1 146.4	99	77	94	85
1949	1 089.3	1 223.9	89	87	1 115.1	1 117.6	100	75	89	77

BRASIL (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Exportaciones/Exports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Quantum	Importaciones/Imports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Importaciones/Imports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Quantum	Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
1950	1 346.6	990.1	136	70	1 096.8	1 263.3	87	85	156	109
1951	1 757.4	1 071.6	164	76	2 008.7	1 968.8	102	132	161	122
1952	1 408.8	897.3	157	64	2 008.2	1 865.2	108	126	145	93
1953	1 539.3	980.4	157	70	1 317.5	1 283.6	103	86	152	106
1954	1 561.8	867.7	180	62	1 626.5	1 574.4	103	106	175	109
1955	1 423.2	995.2	143	71	1 303.8	1 188.4	110	80	130	92
1956	1 482.0	1 073.9	138	76	1 232.3	1 155.1	107	78	129	98
1957	1 391.6	980.0	142	70	1 485.8	1 465.4	101	99	141	99
1958	1 243.0	941.7	132	67	1 352.4	1 412.8	96	95	138	92
1959	1 282.0	1 198.1	107	85	1 374.2	1 521.8	90	102	119	101
1960	1 268.8	1 174.8	108	84	1 461.6	1 564.6	93	105	116	97
1961	1 403.0	1 299.1	108	92	1 459.1	1 514.4	96	102	113	104
1962	1 214.2	1 214.2	100	121	1 475.0	1 482.2	100	100	100	121
1963	1 406.5	1 406.5	100	100	1 486.8	1 486.8	100	100	100	100
1964	1 429.8	1 222.1	117	87	1 263.5	1 236.4	102	83	115	100
1965	1 595.5	1 463.8	109	104	1 096.4	1 091.8	101	73	108	112
1966	1 741.4	1 674.4	104	119	1 496.2	1 457.0	103	98	101	120
1967	1 654.0	1 654.0	100	118	1 637.4	1 625.1	103	109	97	114
1968	1 881.3	1 844.4	102	131	2 131.9	2 069.1	103	139	99	130
1969	2 311.2	2 180.3	106	155	2 264.7	2 247.1	101	151	105	163
1970	2 738.9	2 288.2	120	163	2 849.2	2 739.4	104	184	115	178
1971	2 903.9	2 512.0	116	179	3 700.0	3 363.6	110	226	105	179
1972	3 980.0	2 970.1	134	211	4 800.0	4 067.8	118	274	114	241

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR

EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

COLOMBIA

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963 = 100)/(Values in millions of dollars: indexes 1963 = 100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1928	218.0	218.0	100	49	239.0	385.5	62	76	161	79
1929	201.0	228.4	88	51	208.0	330.2	63	65	140	71
1930	172.0	249.3	69	56	116.0	173.1	67	34	103	58
1931	132.0	216.4	61	49	76.0	146.2	52	29	117	57
1932	107.0	222.9	48	50	56.0	119.1	47	24	102	51
1933	74.0	224.2	33	50	62.0	167.6	37	33	89	45
1934	78.0	236.4	33	53	60.0	206.9	29	41	114	60
1935	70.0	259.3	27	58	68.0	226.7	30	45	90	52
1936	78.0	288.9	27	65	77.0	256.7	30	51	90	59
1937	86.0	286.7	30	64	96.0	300.0	32	59	94	60
1938	81.0	300.0	27	67	89.0	278.1	32	55	84	56
1939	78.0	288.9	27	65	105.0	338.7	31	67	87	57
1940	71.0	308.7	23	69	85.0	236.1	36	47	64	44
1941	76.0	237.5	32	53	97.0	248.7	39	49	82	43
1942	98.0	257.9	38	58	60.0	133.3	45	26	84	49
1943	125.0	328.9	38	74	84.0	158.5	53	31	72	53
1944	130.0	213.1	61	48	98.0	188.5	52	37	117	56
1945	141.0	352.5	40	79	161.0	298.1	54	59	74	58
1946	201.0	365.5	55	82	230.0	371.0	62	73	89	73
1947	255.0	354.2	72	79	365.0	500.0	73	99	99	78
1948	277.4	355.6	78	80	323.7	404.8	80	80	98	78
1949	321.0	356.7	90	80	264.6	324.7	81	64	111	89

COLOMBIA (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Exportaciones/Exports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Quantum	Importaciones/Imports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Importaciones/Imports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Quantum	Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
1950	395.6	314.0	126	70	364.7	433.5	84	86	150	105
1951	463.3	340.7	136	76	419.0	404.4	104	80	131	100
1952	473.3	348.0	136	78	415.4	422.9	98	84	139	108
1953	596.1	441.6	135	99	546.7	588.7	93	116	145	144
1954	657.1	388.8	169	87	671.8	668.6	100	132	169	147
1955	583.9	389.3	150	87	669.3	658.7	102	130	147	128
1956	537.0	355.6	151	80	657.2	612.2	107	121	141	113
1957	511.1	338.5	151	76	482.6	443.4	109	88	139	106
1958	460.7	368.6	125	83	399.9	369.5	108	73	116	96
1959	473.0	433.9	109	97	415.6	418.4	99	83	110	107
1960	464.6	422.4	110	95	518.6	535.0	97	106	113	107
1961	434.5	402.3	108	90	557.1	561.4	99	111	109	98
1962	463.3	458.7	101	103	540.4	542.6	100	107	101	104
1963	446.1	446.1	100	100	506.0	506.0	100	100	100	100
1964	548.1	460.6	119	103	586.3	586.0	100	116	119	123
1965	539.1	477.1	113	107	453.5	449.0	101	89	112	120
1966	507.6	474.4	107	106	674.3	661.1	102	131	105	111
1967	509.9	509.9	100	114	496.9	487.2	102	96	98	112
1968	558.3	547.4	102	123	643.3	624.6	103	123	99	122
1969	607.5	599.1	101	134	686.0	653.3	105	129	96	129
1970	731.6	584.3	125	131	844.0	781.5	108	154	116	152
1971	664.8	590.9	113	133	800.0	714.3	112	141	101	134
1972	823.0	674.6	122	151	878.0	737.8	119	146	103	156

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR

EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

COSTA RICA

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963 = 100)/(Values in millions of dollars; indexes 1963 = 100)

Año Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio Terms of trade	poder de compra de las exportaciones Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes At current prices	A precios de 1963 At 1963 prices	Valor unitario unit value	Quantum	Corrientes At current prices	A precios de 1963 At 1963 prices	Valor unitario unit value	Quantum		
1928										
1929										
1930	27.5				11.0					
1931	24.1				9.0					
1932	14.4				5.0					
1933	14.0				6.0					
1934	8.2				9.0					
1935	7.3				7.0					
1936	7.8				8.0					
1937	10.8	48.4	22	51	12.0	31.0	39	25	56	29
1938	9.3	44.6	21	47	13.0	34.7	38	28	55	26
1939	8.3	39.9	22	42	17.0	44.6	38	36	58	24
1940	7.0	33.2	21	35	17.0	38.4	44	31	48	17
1941	9.8	40.8	24	43	18.0	37.1	48	30	50	22
1942	10.2	37.0	28	39	12.0	24.8	48	20	58	23
1943	12.2	39.9	31	42	20.0	32.2	62	26	50	21
1944	10.4	33.2	31	35	22.0	34.7	63	28	49	17
1945	11.5	35.1	33	37	27.0	38.4	70	31	47	17
1946	14.3	34.2	42	36	33.0	44.6	74	36	57	21
1947	31.0	45.6	68	48	48.0	54.5	88	44	77	37
1948	45.6	58.5	78	62	42.3	42.1	100	34	78	48
1949	46.5	55.4	84	58	43.4	45.5	95	37	88	51

COSTA RICA (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Exportaciones/Exports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Quantum	Importaciones/Imports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Importaciones/Imports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Valor Unitario / Unit value	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Quantum	Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
1950	53.7	52.6	102	55	46.0	51.4	89	42	115	63
1951	63.4	52.8	120	56	55.7	57.8	96	47	125	70
1952	73.3	64.9	113	68	67.9	67.4	101	54	112	76
1953	80.1	64.1	125	68	73.7	79.4	93	64	134	91
1954	84.1	58.8	143	62	80.6	83.1	97	67	147	91
1955	80.5	61.5	131	65	87.5	89.6	98	72	134	87
1956	66.7	47.0	142	50	91.2	91.8	99	74	143	72
1957	82.3	62.3	132	66	102.8	101.5	101	82	131	86
1958	90.8	81.1	112	85	99.3	101.2	98	82	114	97
1959	75.5	74.0	102	78	102.6	103.5	99	84	103	80
1960	81.9	85.3	96	91	110.4	113.6	97	92	99	90
1961	83.3	88.6	94	90	107.2	109.5	98	88	96	86
1962	92.0	95.8	96	101	113.3	114.9	99	93	97	98
1963	94.9	94.9	100	100	123.8	123.8	100	100	100	100
1964	112.7	105.3	107	111	138.6	143.3	97	116	110	122
1965	110.7	107.5	103	113	178.2	184.3	97	149	106	120
1966	134.0	131.4	102	138	178.5	185.3	96	150	106	146
1967	142.6	145.5	98	153	190.7	190.6	100	154	98	150
1968	169.6	176.7	96	186	213.9	213.9	100	173	96	179
1969	188.4	192.2	98	203	245.1	239.6	102	194	96	195
1970	231.2	201.0	115	212	316.7	304.5	104	246	111	235
1971	225.4	218.8	103	231	349.7	325.6	107	263	96	222
1972	263.6	258.4	102	272	366.5	339.4	108	274	94	256

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR

EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

CUBA

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963 = 100)/(Values in millions of dollars; indexes: 1963 = 100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / unit prices	Quantum		
1928										
1929										
1930	167.0				309.0					
1931	119.0				151.0					
1932	81.0				96.0					
1933	84.0				65.0					
1934	108.0				83.0					
1935	128.0				108.0					
1936	155.0				115.0					
1937	188.0				147.0					
1938	146.0				119.0					
1939	159.0				119.0					
1940	141.0				116.0					
1941	217.0				145.0					
1942	182.0				159.0					
1943	352.0				191.0					
1944	433.0				225.0					
1945	410.0				257.0					
1946	534.0				324.0					
1947	773.0				562.0					
1948	723.9				569.3					
1949	593.3				487.0					

CUBA (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Exportaciones/Exports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Quantum	Importaciones/Imports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Importaciones/Imports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Quantum	Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
1950	667.5				607.7					
1951	806.0				753.9					
1952	693.8				744.9					
1953	674.5				590.7					
1954	562.5				598.9					
1955	610.8				633.1					
1956	694.5				714.0					
1957	844.7				894.2					
1958	763.2				888.0					
1959	675.0				740.0					
1960	608.4				579.9					
1961	626.4				638.7					
1962	522.3				759.3					
1963	545.6				867.2					
1964	714.4				1 018.8					
1965	690.6				866.1					
1966	597.8				925.6					
1967	705.0				999.1					
1968	651.4				1 102.3					
1969	671.1				1 221.7					
1970	1 046.1				1 311.0					
1971	858.5				1 385.3					
1972										

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR
EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

CHILE

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963 = 100)/(Values in millions of dollars; indexes: 1963 = 100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1928	405.0	405.0	100	75	247.0	441.1	56	79	179	134
1929	479.0	432.0	111	80	333.0	555.0	60	100	185	148
1930	277.0	280.0	99	52	288.0	514.3	56	92	177	92
1931	173.0	258.0	67	48	145.0	268.5	54	48	124	60
1932	58.0	123.0	47	23	44.0	95.7	46	17	102	23
1933	69.0	177.0	39	33	38.0	108.6	35	19	111	37
1934	95.0	288.0	33	53	44.0	141.9	31	25	106	56
1935	96.0	291.0	33	54	61.0	210.3	29	38	114	62
1936	113.0	290.0	39	54	72.0	240.0	30	43	130	70
1937	193.0	411.0	47	76	88.0	266.7	33	48	142	108
1938	139.0	386.0	36	71	89.0	247.2	36	44	100	71
1939	136.0	349.0	39	64	103.0	312.1	33	56	118	76
1940	140.0	378.0	37	70	85.0	236.1	36	42	103	72
1941	159.0	418.0	38	77	104.0	273.7	38	49	100	77
1942	178.0	445.0	40	82	103.0	229.8	47	41	85	70
1943	179.0	407.0	44	75	128.0	232.7	55	42	80	60
1944	195.0	424.0	46	78	131.0	233.9	56	42	82	64
1945	205.0	427.0	48	79	144.0	248.3	58	45	83	66
1946	217.0	388.0	56	72	156.0	251.6	62	45	90	65
1947	279.0	388.0	72	72	197.0	262.7	75	47	96	69
1948	328.8	427.0	77	79	269.1	344.1	78	62	99	78
1949	296.1	384.5	77	71	303.8	419.3	72	75	107	76

CHILE (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1950	283.2	372.6	76	69	247.3	306.5	81	55	94	65
1951	371.3	382.8	97	71	328.5	345.5	95	62	102	72
1952	454.7	398.9	114	74	369.8	350.9	105	63	109	81
1953	409.6	347.1	118	64	334.7	337.9	99	61	119	76
1954	400.2	388.5	103	72	343.1	331.0	104	59	99	71
1955	475.1	409.6	116	76	376.3	358.3	105	64	110	84
1956	544.4	450.7	128	83	353.5	345.2	102	62	125	104
1957	458.2	458.2	100	85	441.4	450.6	98	81	102	87
1958	388.5	441.5	88	81	414.5	416.8	99	75	89	72
1959	496.8	512.2	97	95	413.1	396.7	104	71	93	88
1960	490.0	471.2	104	87	499.7	513.0	97	92	107	93
1961	508.1	523.8	97	97	590.5	650.7	91	117	107	104
1962	532.1	532.1	100	98	511.6	523.7	98	94	102	100
1963	542.0	542.0	100	100	557.5	557.5	100	100	100	100
1964	625.8	596.0	105	110	607.2	590.3	103	106	102	112
1965	687.9	587.9	117	108	603.7	594.2	102	107	115	124
1966	880.3	624.3	141	115	755.3	756.6	100	136	141	162
1967	913.1	629.7	145	116	868.3	801.6	108	144	134	155
1968	940.8	635.7	148	117	742.7	719.8	103	129	144	168
1969	1 075.4	620.6	173	115	906.9	888.7	102	159	170	196
1970	1 253.4	674.6	186	125	930.8	859.6	108	154	172	215
1971	962.3	655.5	147	121	1 026.0	916.1	112	164	131	159
1972	846.8	580.0	146	107	1 268.1	1 083.8	117	194	125	114

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR

EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

ECUADOR

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963=100)/(Values in millions of dollars; indexes: 1963=100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit Value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor Unitario / Unit value	Quantum		
1928	32.0	34.8	92	23	32.0	37.6	85	29	108	25
1929	29.0	34.5	84	23	33.0	37.5	88	29	95	22
1930	25.0	35.2	71	24	25.0	29.4	85	23	84	20
1931	17.0	27.4	62	18	17.0	20.5	83	16	75	14
1932	13.0	27.7	47	19	9.0	15.3	59	12	80	15
1933	9.0	25.7	35	17	9.0	17.3	52	13	67	11
1934	8.0	38.1	21	26	7.0	22.6	31	18	68	18
1935	8.0	42.1	19	28	11.0	29.7	37	23	51	14
1936	10.0	37.0	27	25	13.0	32.5	40	25	68	17
1937	12.0	38.7	31	26	14.0	27.5	51	21	61	16
1938	9.0	37.5	24	25	13.0	29.5	44	23	55	14
1939	9.0	37.5	24	25	12.0	29.3	41	23	59	15
1940	9.0	37.5	24	25	13.0	30.2	43	23	56	14
1941	11.0	35.5	31	24	11.0	23.9	46	19	67	16
1942	19.0	40.4	47	27	15.0	28.8	52	22	90	24
1943	26.0	50.0	52	34	18.0	25.7	70	20	74	25
1944	31.0	50.8	61	34	26.0	34.7	75	27	81	28
1945	27.0	43.5	62	29	28.0	35.4	79	27	78	23
1946	38.0	43.7	87	29	36.0	46.2	78	36	112	32
1947	44.0	41.9	105	28	51.0	54.3	94	42	112	31
1948	52.8	42.6	124	29	57.2	57.5	100	45	124	36
1949	41.7	38.6	108	26	53.0	62.0	85	48	127	33

ECUADOR (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Exportaciones/Exports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Quantum	Importaciones/Imports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Importaciones/Imports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Quantum	Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
1950	74.0	54.4	136	37	48.1	59.0	82	46	166	61
1951	70.5	53.0	133	36	60.7	67.7	90	53	148	53
1952	101.7	73.7	138	50	68.5	73.[illegible]	94	57	147	74
1953	92.3	68.9	134	46	74.1	81.7	91	63	147	68
1954	124.5	78.3	159	53	120.7	131.8	92	102	173	92
1955	113.8	87.5	130	59	108.0	115.4	94	90	138	81
1956	115.6	86.9	133	58	96.3	99.4	97	77	137	79
1957	135.3	102.5	132	69	97.8	98.4	99	76	133	92
1958	135.3	102.5	132	69	103.5	105.0	99	81	133	92
1959	143.8	117.9	122	79	97.3	99.6	98	77	124	98
1960	147.6	126.2	117	85	115.0	113.6	101	88	116	99
1961	126.9	118.6	107	80	106.4	111.5	95	86	113	90
1962	142.8	128.6	111	86	96.2	99.9	96	77	116	100
1963	148.7	148.7	100	100	128.9	128.9	100	100	100	100
1964	161.7	147.0	110	99	151.9	155.0	98	120	112	111
1965	178.2	176.4	101	119	164.5	161.2	102	125	99	118
1966	184.8	160.7	115	108	174.1	173.5	100	135	115	124
1967	200.1	182.4	110	123	214.2	206.5	104	160	106	130
1968	210.7	201.1	105	135	244.5	235.8	104	183	101	136
1969	188.1	174.2	108	117	267.0	248.6	107	193	101	118
1970	232.5	194.9	119	131	296.0	271.6	109	211	109	143
1971	232.1	215.9	108	145	399.0	353.1	113	274	96	139
1972	323.2	278.6	116	187	430.9	359.1	120	279	97	181

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR
EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

EL SALVADOR

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963 = 100)/(Values in millions of dollars; indexes: 1963 = 100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1928	41.0	43.1	95	28	32.0	39.5	81	26	117	33
1929	31.0	38.5	81	25	29.0	43.3	67	29	121	30
1930	22.0	47.7	46	31	20.0	24.7	81	16	57	18
1931	19.0	46.1	41	30	12.0	20.0	60	13	68	20
1932	9.0	32.3	28	21	9.0	17.6	51	12	55	12
1933	9.0	46.1	28	30	8.0	21.6	37	14	76	23
1934	9.0	38.5	23	25	8.0	27.6	29	18	79	20
1935	10.0	36.9	27	24	9.0	23.1	39	15	69	17
1936	10.0	43.1	23	28	8.0	22.2	36	15	64	18
1937	15.0	56.9	26	37	10.0	26.3	38	17	68	25
1938	10.0	43.1	23	28	9.0	22.0	41	14	56	16
1939	12.0	50.8	24	33	9.0	23.7	38	16	63	21
1940	10.0	23.1	43	15	8.0	21.6	37	14	116	17
1941	10.0	36.9	27	24	8.0	23.5	34	16	79	19
1942	17.0	46.1	37	30	9.0	22.5	40	15	93	28
1943	21.0	50.8	41	33	12.0	23.5	51	16	80	26
1944	22.0	53.8	41	35	12.0	25.0	48	16	85	30
1945	21.0	47.7	44	31	13.0	27.7	47	18	94	29
1946	25.0	41.5	60	27	21.0	29.6	71	19	85	23
1947	40.0	55.4	72	36	37.0	43.0	86	28	84	30
1948	45.0	56.2	80	37	41.4	43.8	95	29	84	31
1949	54.1	64.4	84	42	40.6	44.6	91	29	92	39

EL SALVADOR (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Exportaciones/Exports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Quantum	Importaciones/Imports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Importaciones/Imports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Quantum	Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
1950	68.4	61.6	111	40	48.3	57.6	84	38	132	53
1951	84.7	58.4	145	38	62.8	68.3	92	45	158	60
1952	87.3	61.0	143	40	69.1	72.8	95	48	151	60
1953	88.8	61.2	145	40	72.3	76.9	94	51	154	62
1954	105.0	58.7	179	38	86.7	94.3	92	62	195	74
1955	106.9	66.8	160	43	91.9	98.8	93	65	172	74
1956	112.7	68.3	165	44	104.7	110.2	95	73	174	77
1957	138.5	85.5	162	56	115.0	119.8	96	79	169	95
1958	116.0	86.6	134	56	108.1	112.6	96	74	140	78
1959	113.4	98.6	115	64	99.5	107.0	93	71	124	79
1960	116.8	103.7	113	67	122.4	132.4	92	87	123	82
1961	119.1	111.4	107	72	108.7	114.1	95	75	113	81
1962	136.3	134.2	102	87	124.8	130.2	96	86	106	92
1963	153.8	153.8	100	100	151.7	151.7	100	100	100	100
1964	178.1	167.4	106	109	191.1	190.4	100	126	106	116
1965	188.7	168.6	112	110	200.6	209.2	96	138	117	129
1966	188.9	170.2	111	111	220.0	230.8	95	152	117	130
1967	207.2	191.9	108	125	223.9	229.5	98	151	110	138
1968	211.7	199.7	106	130	213.5	225.4	95	149	112	146
1969	202.1	192.5	105	125	209.3	220.7	95	145	111	139
1970	228.3	174.3	131	113	213.6	217.0	98	143	134	151
1971	228.3	175.6	130	114	249.4	251.9	99	166	131	149
1972	271.0	199.3	136	130	213.0	210.9	101	139	135	176

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR
EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

GUATEMALA

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963=100)/(Values in millions of dollars; indexes; 1963 = 100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Value		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1928										
1929										
1930	51.6				33.0					
1931	33.2				26.0					
1932	23.3				15.0					
1933	16.5				12.0					
1934	19.2				12.0					
1935	16.1				15.0					
1936	22.0				18.0					
1937	23.0	63.2	36	41	26.0	54.8	47	32	77	32
1938	23.5	66.3	35	43	26.0	51.3	51	30	69	30
1939	24.3	63.2	38	41	24.0	51.3	47	30	81	33
1940	15.6	57.0	27	37	20.0	41.1	49	24	55	20
1941	18.8	57.0	33	37	19.0	39.4	48	23	69	26
1942	26.7	64.7	41	42	14.0	30.8	45	18	91	38
1943	26.3	63.2	42	41	18.0	32.5	55	19	76	31
1944	31.1	63.2	49	41	21.0	39.4	53	23	92	38
1945	39.7	78.6	51	51	23.0	42.8	54	25	94	48
1946	48.0	72.4	66	47	36.0	56.5	64	33	103	48
1947	65.6	86.3	76	56	57.0	56.5	101	33	75	42
1948	67.3	78.3	86	51	68.4	81.8	84	48	102	52
1949	63.2	68.7	92	45	68.0	88.2	77	52	119	54

GUATEMALA (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor Unitario / Unit value	Quantum		
1950	78.9	68.0	116	44	71.2	93.9	76	55	153	67
1951	84.2	62.8	134	41	80.8	90.7	89	53	151	62
1952	94.5	67.5	140	44	75.6	83.4	91	49	154	68
1953	99.6	71.1	140	46	79.5	89.7	89	52	157	72
1954	104.9	66.4	158	43	86.3	97.0	89	57	178	77
1955	106.4	72.9	146	47	103.5	118.2	88	69	166	78
1956	122.1	77.3	158	50	137.7	150.7	91	88	174	87
1957	114.2	79.3	144	51	147.3	168.8	87	99	166	87
1958	107.4	85.9	125	56	149.6	166.5	90	97	139	78
1959	107.5	101.4	106	66	134.0	163.4	82	96	129	85
1960	116.6	105.1	111	68	137.9	144.8	95	85	117	80
1961	112.7	109.0	103	71	133.6	134.2	100	78	103	73
1962	117.7	115.6	102	75	136.0	138.4	98	81	104	78
1963	154.1	154.1	100	100	171.1	171.1	100	100	100	100
1964	164.5	152.3	108	99	202.1	202.8	100	119	106	107
1965	187.8	169.2	111	110	228.3	224.0	102	131	109	120
1966	232.0	212.8	109	138	207.6	202.8	102	119	107	148
1967	202.2	183.8	110	119	247.1	236.7	104	138	106	126
1968	227.3	214.4	106	139	249.4	246.4	101	144	105	146
1969	262.0	240.4	109	156	250.2	245.5	102	143	107	167
1970	296.2	256.0	116	166	284.3	276.0	103	161	113	188
1971	290.1	260.6	111	169	296.5	257.8	115	151	97	163
1972	335.1	274.7	122	178	311.6	253.3	123	148	99	176

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR
EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

HAITI

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963=100)/(Values in millions of dollars; indexes: 1963=100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor Unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1928										
1929										
1930	23.9	18.6	13	45	22.0					
1931	15.2	18.6	82	45	16.0					
1932	12.2	19.5	63	47	13.0					
1933	14.7	29.0	51	70	12.0					
1934	10.7	26.5	40	64	9.0					
1935	7.2	20.3	35	49	8.0					
1936	9.5	29.0	33	70	9.0					
1937	9.0	23.6	38	57	9.0					
1938	6.9	24.8	28	60	8.0					
1939	7.3	27.3	27	66	8.0					
1940	5.4	19.0	28	46	8.0					
1941	6.7	23.2	29	56	7.0					
1942	8.6	19.5	44	47	8.0					
1943	10.6	21.9	48	53	10.0					
1944	16.1	31.9	50	77	16.0					
1945	17.1	29.8	57	72	13.0					
1946	23.1	33.5	69	81	16.0					
1947	32.1	31.9	101	77	27.0					
1948	29.9	30.2	99	73	30.9					
1949	35.4	37.3	95	90	34.2					

HAITI (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Exportaciones/Exports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Valor Unitario / Unit value	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Quantum	Importaciones/Imports: Valores/Indexes: Corrientes / At current prices	Importaciones/Imports: Valores/Indexes: A precios de 1963 / At 1963 prices	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Quantum	Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
1950	38.6	32.7	118	79	37.9	44.6	85	115	139	110
1951	51.0	32.3	158	78	44.0	45.8	96	118	165	129
1952	52.0	33.3	156	80	52.9	54.0	98	139	159	127
1953	38.2	26.9	142	65	43.9	46.2	95	119	149	97
1954	54.6	32.7	167	79	47.5	50.0	95	129	176	139
1955	36.0	26.5	136	64	39.6	42.1	94	108	145	93
1956	42.0	32.3	130	78	46.4	48.3	96	124	135	105
1957	34.3	25.8	133	62	39.5	40.7	97	105	137	85
1958	39.4	35.8	110	86	43.3	44.6	97	115	113	97
1959	28.0	27.2	103	66	30.3	30.9	98	79	105	69
1960	33.1	31.8	104	77	36.1	36.8	98	95	106	82
1961	32.2	31.0	104	75	41.9	43.2	97	111	107	80
1962	42.4	48.2	88	116	45.9	45.9	100	118	88	102
1963	41.4	41.4	100	100	38.9	38.9	100	100	100	100
1964	40.4	34.8	116	84	41.4	40.6	102	104	114	96
1965	36.8	33.2	111	80	36.3	35.2	103	90	108	86
1966	35.5	32.6	109	79	37.6	35.8	105	92	104	82
1967	33.7	32.1	105	78	36.4	34.3	106	88	99	77
1968	35.6	34.6	103	84	37.6	35.5	106	91	97	81
1969	37.2	38.0	98	92	38.8	35.9	108	92	91	84
1970	40.3	32.5	124	79	53.4	49.0	109	126	114	90
1971	47.0	40.5	116	98	57.0	50.9	112	131	104	102
1972	46.3	38.9	119	94	58.0	49.2	118	126	101	95

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR

EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

HONDURAS

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963 = 100)/(Values in millions of dollars; indexes; 1963 = 100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1928										
1929										
1930	54.9				26.0					
1931	55.8				17.0					
1932	55.6				12.0					
1933	60.0				10.0					
1934	52.6				12.0					
1935	17.1				6.0					
1936	11.2				5.0					
1937	12.2	43.4	28	53	6.0	28.5	21	30	133	70
1938	15.9	31.9	50	39	10.0	26.6	38	28	132	51
1939	22.5	44.2	51	54	11.0	28.2	39	30	131	71
1940	22.3	42.6	52	52	11.0	27.5	40	29	179	93
1941	21.3	43.4	49	53	11.0	27.5	40	29	123	65
1942	20.3	41.0	50	50	12.0	17.4	69	18	72	36
1943	9.0	20.5	44	25	10.0	22.2	45	23	98	25
1944	19.8	40.1	49	49	14.0	23.3	60	25	82	40
1945	27.6	50.0	55	61	15.0	28.3	53	30	104	63
1946	30.1	52.4	57	64	20.0	37.7	53	40	108	69
1947	42.5	64.7	66	79	31.0	46.3	67	49	99	78
1948	54.0	73.0	74	89	40.9	49.7	82	52	90	80
1949	55.0	68.7	80	84	38.9	46.4	84	49	95	80

HONDURAS (conclusión)

Año Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes At current prices	A precios de 1963 At 1963 prices	Valor unitario Unit value	Quantum	Corrientes At current prices	A precios de 1963 At 1963 prices	Valor unitario Unit value	Quantum		
1950	64.2	68.3	94	83	39.2	46.1	85	48	111	92
1951	65.8	67.8	97	83	45.3	52.1	87	55	111	92
1952	61.8	61.8	100	75	62.7	68.2	92	72	109	82
1953	67.2	62.8	107	77	62.0	67.4	92	71	116	89
1954	54.2	46.3	117	57	59.0	59.5	99	63	118	67
1955	46.4	42.6	109	52	62.0	62.6	99	66	110	57
1956	72.4	63.5	114	78	66.9	72.7	92	76	124	97
1957	63.9	59.7	107	73	79.0	80.6	98	85	109	80
1958	68.7	68.0	101	83	75.0	77.3	97	81	104	86
1959	67.2	71.5	94	87	71.2	75.0	95	79	99	86
1960	61.9	71.8	86	88	71.8	74.0	97	78	89	78
1961	72.3	77.9	93	95	72.0	75.2	96	79	97	92
1962	79.8	79.6	100	97	79.8	84.1	95	88	105	102
1963	81.9	81.9	100	100	95.1	95.1	100	100	100	100
1964	91.8	86.7	106	106	101.6	106.1	96	112	110	117
1965	126.0	117.8	107	144	121.9	124.5	98	131	109	157
1966	141.5	138.7	102	169	149.1	152.3	98	160	104	176
1967	155.9	149.9	104	183	164.8	168.3	98	177	106	194
1968	175.2	166.9	105	204	184.7	196.5	94	207	112	228
1969	165.8	158.0	105	193	184.3	184.3	100	194	105	203
1970	173.8	161.4	108	197	220.7	210.2	105	221	103	203
1971	187.6	175.3	107	210	193.9	182.9	106	192	101	212
1972	200.2	188.9	106	231	193.0	178.7	108	188	98	226

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR

EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

MEXICO

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963=100)/(Values in millions of dollars; indexes: 1963 = 100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor Unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1928	482.0	1 025.5	47	106	284.0	579.6	49	47	96	102
1929	482.0	1 025.5	47	106	306.0	665.2	46	54	102	108
1930	367.0	834.1	44	86	279.0	498.2	56	40	79	68
1931	236.0	842.9	28	87	150.0	326.1	46	26	61	53
1932	138.0	600.0	23	62	97.0	255.3	38	21	61	38
1933	121.0	636.8	19	66	89.0	296.7	30	24	63	42
1934	148.0	870.6	17	90	92.0	368.0	25	30	68	61
1935	205.0	891.3	23	92	113.0	389.7	29	31	79	73
1936	186.0	978.9	19	101	128.0	441.4	29	36	66	67
1937	219.0	1 152.6	19	119	170.0	566.7	30	46	63	75
1938	159.0	512.9	31	53	109.0	473.9	23	38	135	72
1939	149.0	480.6	31	50	121.0	432.1	28	35	111	56
1940	141.0	414.7	34	43	124.0	413.3	30	33	113	49
1941	137.0	456.7	30	47	188.0	606.5	31	49	97	46
1942	166.0	461.1	36	48	155.0	442.9	35	36	103	49
1943	229.0	545.2	42	56	177.0	536.4	33	43	127	71
1944	214.0	445.8	48	46	278.0	794.3	35	64	137	63
1945	255.0	520.4	49	54	330.0	942.9	35	76	140	76
1946	317.0	528.3	60	55	543.0	1 262.8	43	102	140	77
1947	410.0	546.7	75	56	661.0	1 271.2	52	103	144	81
1948	365.4	429.9	85	44	458.0	850.3	54	69	157	69
1949	377.1	483.5	78	50	440.2	746.8	59	60	132	66

MEXICO (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Exportaciones/Exports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Quantum	Importaciones/Imports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Importaciones/Imports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Quantum	Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
1950	519.3	552.4	94	57	556.2	877.6	63	71	149	85
1951	634.5	561.5	113	58	822.3	1 146.3	72	92	157	91
1952	657.9	582.2	113	60	809.3	1 121.9	72	90	157	94
1953	583.4	614.1	95	63	807.5	1 081.8	75	87	127	80
1954	629.4	623.2	101	64	787.2	1 062.6	74	86	136	87
1955	783.4	768.0	102	79	883.7	1 146.8	77	93	132	104
1956	801.1	785.4	102	81	1 071.6	1 354.8	79	109	129	104
1957	726.4	719.2	101	74	1 155.2	1 406.6	82	113	123	91
1958	732.4	779.1	94	80	1 128.6	1 339.2	84	108	112	90
1959	751.5	844.4	89	87	1 006.6	1 243.3	81	100	110	96
1960	762.6	828.9	92	86	1 186.5	1 316.8	90	106	102	88
1961	821.9	856.1	96	88	1 138.6	1 198.6	95	97	101	89
1962	912.2	960.2	95	99	1 143.0	1 143.0	100	92	95	94
1963	968.5	968.5	100	100	1 239.7	1 239.7	100	100	100	100
1964	1 030.2	981.1	105	101	1 492.9	1 357.2	110	109	95	96
1965	1 120.0	1 087.4	103	112	1 559.7	1 417.9	110	114	94	105
1966	1 198.5	1 130.7	106	117	1 605.2	1 472.6	109	119	97	113
1967	1 145.1	1 070.2	107	110	1 745.9	1 558.8	112	126	96	106
1968	1 253.7	1 109.5	113	115	1 962.2	1 767.8	111	143	102	117
1969	1 427.6	1 263.4	113	130	2 078.0	1 838.9	113	148	100	130
1970	1 400.3	1 157.3	121	119	2 460.9	2 217.0	111	179	109	130
1971	1 456.0	1 213.3	120	125	2 428.0	2 111.3	115	170	104	130
1972	1 776.0	1 345.5	132	139	2 865.0	2 348.4	122	189	108	150

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR

EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

NICARAGUA

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963 = 100)/(Values in millions of dollars; indexes: 1963 = 100)

Año Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes At current prices	A precios de 1963 At 1963 prices	Valor unitario Unit value	Quantum	Corrientes At current prices	A precios de 1963 At 1963 prices	Valor unitario Unit value	Quantum		
1928										
1929										
1930	13.4				16.0					
1931	10.4				12.0					
1932	7.0				7.0					
1933	6.1				6.0					
1934	4.6				5.0					
1935	4.6				5.0					
1936	3.5				6.0					
1937	6.2	24.9	25	24	6.0	16.6	36	15	69	17
1938	4.9	19.9	22	19	6.0	16.6	36	15	61	12
1939	4.8	20.9	23	20	7.0	18.8	37	17	62	12
1940	3.7	16.8	22	16	8.0	17.7	45	16	49	8
1941	4.6	14.4	32	14	12.0	24.3	49	22	65	9
1942	5.6	14.7	38	14	8.0	14.4	56	13	68	10
1943	7.7	18.3	42	17	16.0	25.4	63	23	67	11
1944	7.8	18.6	42	18	12.0	17.7	68	16	62	11
1945	6.9	15.7	44	15	14.0	18.8	74	17	59	9
1946	11.0	18.6	59	18	17.0	21.0	81	19	73	13
1947	13.3	17.7	75	17	24.0	26.5	91	24	82	14
1948	26.2	34.0	77	32	28.0	27.8	101	25	76	24
1949	23.3	27.7	84	26	24.7	29.6	84	27	100	26

NICARAGUA (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Exportaciones/Exports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Quantum	Importaciones/Imports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Importaciones/Imports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Quantum	Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
1950	34.4	39.5	87	37	28.6	34.6	83	31	105	39
1951	45.3	37.1	122	35	35.1	47.3	74	43	165	58
1952	51.0	45.5	112	43	46.8	56.1	83	51	135	58
1953	54.4	49.9	109	47	50.5	66.5	76	60	143	67
1954	62.6	47.1	133	45	68.2	81.3	84	74	158	71
1955	79.8	65.4	122	62	69.6	82.2	85	74	144	89
1956	64.9	51.9	125	49	68.7	70.9	97	64	129	63
1957	70.6	59.8	118	57	80.8	76.4	106	69	111	63
1958	70.7	66.1	107	62	77.9	77.0	101	70	106	66
1959	71.7	81.5	88	77	66.8	66.2	101	60	87	67
1960	62.4	63.6	98	60	71.7	70.9	101	64	97	58
1961	68.0	68.7	99	65	74.4	72.6	102	66	97	63
1962	89.4	89.5	100	85	97.4	99.9	98	91	102	87
1963	105.8	105.8	100	100	110.4	110.4	100	100	100	100
1964	124.7	127.3	98	120	135.8	134.6	101	122	97	116
1965	148.1	154.3	96	143	160.0	163.5	98	148	98	140
1966	141.2	147.1	96	137	181.9	190.9	95	173	101	138
1967	151.7	156.4	97	149	202.4	199.8	101	181	96	143
1968	162.3	154.6	105	150	183.3	189.2	97	171	108	162
1969	158.7	152.6	104	144	175.6	180.0	98	163	106	153
1970	178.6	160.9	111	152	197.9	192.2	103	174	108	164
1971	183.4	166.7	110	158	210.4	210.0	100	190	110	174
1972	236.0	210.7	112	199	220.1	213.7	103	194	109	217

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR
EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

PANAMA

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963=100)/(Values in millions of dollars; indexes: 1963=100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1928										
1929										
1930	13.1				36.0					
1931	10.3				26.0					
1932	7.7				17.0					
1933	7.2				15.0					
1934	6.3				16.0					
1935	8.4				18.0					
1936	8.6				22.0					
1937	9.1	18.9	46	33	25.0	80.7	31	42	148	49
1938	6.3	18.5	34	31	20.0	69.2	29	36	117	36
1939	6.0	18.8	32	32	24.0	78.8	30	41	107	34
1940	7.0	18.4	38	31	26.0	74.9	35	39	109	34
1941	7.4	14.5	51	24	38.0	99.9	38	52	134	32
1942	3.9	7.5	52	13	44.0	88.4	50	46	104	14
1943	3.3	7.5	44	13	46.0	82.6	56	43	79	10
1944	5.1	7.5	68	13	44.0	71.1	62	37	110	14
1945	7.9	11.0	72	19	53.0	82.6	64	43	113	21
1946	11.9	16.5	72	28	65.0	99.9	65	52	138	39
1947	15.6	20.0	78	34	87.0	111.4	78	58	100	34
1948	20.1	19.3	104	33	73.0	78.4	93	41	112	37
1949	21.0	19.1	110	32	70.1	77.9	90	41	122	39

PANAMA (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Exportaciones/Exports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Quantum	Importaciones/Imports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Importaciones/Imports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Quantum	Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
1950	20.7	17.5	118	30	70.0	87.5	80	46	148	44
1951	22.1	18.0	123	30	74.9	78.8	95	41	129	39
1952	19.9	17.0	117	29	83.9	89.0	94	46	124	36
1953	23.3	19.6	119	33	80.9	85.8	94	45	127	42
1954	28.8	21.0	137	35	83.2	96.4	86	50	159	56
1955	33.2	24.8	134	42	86.1	94.1	91	49	147	62
1956	28.5	21.9	130	37	98.0	104.3	94	54	138	51
1957	33.2	27.7	120	47	116.7	124.1	94	65	128	60
1958	31.8	26.3	121	44	110.5	121.1	91	63	133	59
1959	32.8	29.0	113	49	114.6	129.1	89	67	127	62
1960	26.1	25.6	102	43	128.2	134.6	95	70	107	46
1961	28.4	28.5	100	48	146.3	152.6	96	80	104	50
1962	45.9	41.7	110	70	171.4	179.4	96	93	115	81
1963	59.2	59.2	100	100	192.1	192.1	100	100	100	100
1964	69.0	64.5	107	109	181.4	192.1	94	100	114	124
1965	78.0	69.6	112	118	208.4	219.0	95	114	118	139
1966	88.8	77.9	114	132	234.8	243.0	97	127	118	156
1967	92.2	78.8	117	133	250.6	254.5	99	133	118	157
1968	98.4	88.6	111	150	266.3	274.9	97	143	114	171
1969	111.0	104.2	107	176	305.4	312.3	98	163	109	192
1970	107.2	100.5	107	170	352.8	343.2	103	179	104	177
1971	118.8	105.3	113	178	390.8	360.0	106	192	107	190
1972	134.0	102.4	131	173	484.0	424.0	114	221	115	199

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR

EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

PARAGUAY

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963 = 100)/(Values in millions of dollars; indexes: 1963 = 100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1928					27.6					
1929					26.4					
1930	20.1				25.3					
1931	14.6				13.7					
1932	12.7				7.4					
1933	9.2				8.3					
1934	8.4				9.1					
1935	8.5				10.3					
1936	7.1				8.7					
1937	8.2				11.0					
1938	7.0	22.9	31	57	11.4					
1939	6.9	24.1	29	60	9.3					
1940	6.0	19.4	31	48	9.8					
1941	8.0	25.8	31	64	7.6					
1942	8.6	26.1	33	65	10.7					
1943	10.6	27.2	39	68	13.1					
1944	13.7	26.5	52	66	14.2					
1945	22.3	38.2	58	95	20.7					
1946	26.8	41.0	65	102	24.9					
1947	21.3	22.9	93	57	25.7					
1948	28.2	25.2	112	63	28.2					
1949	32.9	29.1	113	72	33.0					

PARAGUAY (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Exportaciones/Exports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Quantum	Importaciones/Imports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Importaciones/Imports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Quantum	Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
1950	33.1	30.4	109	76	21.8					
1951	37.7	25.8	146	64	29.4					
1952	31.3	21.4	146	53	35.6					
1953	30.7	25.0	123	62	27.0					
1954	34.0	22.7	150	56	36.5					
1955	35.1	22.4	157	56	32.1					
1956	36.7	28.4	129	71	27.3					
1957	32.9	26.7	123	66	30.8	29.0	106	75	116	77
1958	34.1	28.7	119	71	37.2	33.5	111	87	107	76
1959	31.2	26.7	117	66	30.9	30.0	103	78	114	75
1960	27.0	27.6	98	69	38.2	36.4	105	94	93	64
1961	30.7	31.3	98	78	40.9	40.1	102	104	96	75
1962	33.5	35.3	95	88	41.2	40.8	101	105	94	83
1963	40.2	40.2	100	100	38.7	38.7	100	100	100	100
1964	49.8	44.5	112	111	39.8	36.2	110	94	102	113
1965	57.3	49.8	115	124	55.4	49.9	111	129	104	129
1966	49.4	43.3	114	108	58.8	53.4	110	138	104	112
1967	48.3	48.8	99	121	70.8	61.6	115	159	86	104
1968	47.6	46.9	102	117	72.8	61.7	118	159	86	101
1969	51.0	49.4	103	123	82.0	68.9	119	178	87	107
1970	64.1	55.7	115	139	76.2	61.0	125	158	92	128
1971	65.2	56.4	115	140	83.0	63.8	130	165	88	123
1972	87.5	67.3	130	167	83.0	60.6	137	157	95	159

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR

EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

PERU

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963 = 100)/(Values in millions of dollars; indexes: 1963 = 100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At Current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1928	213.0	183.6	116	34	119.0					
1929	226.0	198.2	114	37	129.0	172.1	75	30	152	56
1930	139.0	185.3	75	34	86.0	126.2	68	22	110	37
1931	83.0	162.7	51	30	49.0	86.0	57	15	89	27
1932	63.0	140.0	45	26	30.0	63.1	48	11	94	24
1933	61.0	174.3	35	32	27.0	68.8	39	12	90	29
1934	71.0	202.9	35	38	40.0	120.5	33	21	106	40
1935	75.0	214.3	35	40	44.0	137.7	32	24	109	44
1936	83.0	224.3	37	42	50.0	143.4	35	25	106	45
1937	92.0	255.6	36	48	59.0	155.3	38	27	95	46
1938	75.0	208.3	36	39	58.0	156.8	37	27	97	38
1939	71.0	202.9	35	38	48.0	141.2	34	25	103	39
1940	65.0	175.7	37	33	52.0	136.8	38	24	97	32
1941	74.0	200.0	37	37	55.0	141.0	39	25	95	35
1942	75.0	163.0	46	30	51.0	108.5	47	19	98	29
1943	71.0	154.3	46	29	69.0	125.5	55	22	84	24
1944	84.0	161.5	52	30	79.0	149.1	53	26	98	29
1945	104.0	182.5	57	34	85.0	149.1	57	26	100	34
1946	150.0	214.3	70	40	124.0	182.4	68	32	103	41
1947	154.0	155.6	99	29	168.0	204.9	82	36	121	35
1948	159.1	154.5	103	29	167.8	180.4	93	33	111	32
1949	150.5	158.4	95	29	167.1	208.9	80	38	119	35

PERU (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Exportaciones/Exports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Quantum	Importaciones/Imports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Importaciones/Imports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Quantum	Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
1950	193.3	187.7	103	35	175.6	214.1	82	39	126	44
1951	248.5	188.3	132	35	261.9	294.3	89	53	148	52
1952	234.8	211.5	111	39	287.5	309.1	93	56	119	46
1953	219.0	230.5	95	43	292.8	336.6	87	61	109	47
1954	245.7	253.3	97	47	249.7	290.3	86	53	113	53
1955	268.1	259.9	103	48	299.5	343.1	87	62	118	57
1956	309.1	291.5	106	54	384.2	425.9	90	77	118	64
1957	320.4	301.6	106	56	449.5	482.3	93	87	114	64
1958	282.4	306.5	92	57	382.7	407.9	94	74	98	56
1959	312.8	352.9	89	66	316.7	338.3	94	61	95	63
1960	427.2	450.5	95	84	371.6	391.4	95	71	100	84
1961	491.4	523.4	94	97	467.1	479.6	97	87	97	94
1962	534.6	553.5	97	103	532.7	533.7	100	97	97	100
1963	537.2	537.2	100	100	551.8	551.8	100	100	100	100
1964	665.4	593.7	112	111	569.0	580.5	98	105	114	127
1965	663.8	574.8	116	107	716.6	643.2	111	117	105	112
1966	760.6	570.7	133	106	814.3	706.1	115	128	116	123
1967	754.1	592.2	127	110	817.7	732.1	112	133	113	124
1968	864.8	665.9	130	124	636.8	587.3	108	106	120	149
1969	864.3	602.1	144	112	599.1	559.5	107	101	135	151
1970	1 045.6	645.6	162	120	622.5	573.3	109	104	149	179
1971	892.2	592.1	151	110	752.2	683.4	110	124	137	151
1972	912.0	620.4	147	115	820.0	640.6	128	116	115	132

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR
EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

REPUBLICA DOMINICANA

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963 = 100)/(Values in millions of dollars; indexes: 1963 = 100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Value		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1928										
1929										
1930	18.6	84.9	22	49	29.0	40.5	72	22	31	15
1931	13.1	77.9	17	45	19.0	33.1	57	18	30	14
1932	11.0	90.1	12	52	15.0	31.3	48	17	25	13
1933	9.4	79.7	12	46	14.0	36.8	38	20	32	15
1934	12.6	88.3	14	51	12.0	35.0	34	19	41	21
1935	15.2	102.2	15	59	11.0	35.0	31	19	48	28
1936	14.8	107.4	14	62	11.0	35.0	31	19	45	28
1937	17.9	100.5	18	58	13.0	36.8	35	20	51	30
1938	14.7	110.8	13	64	13.0	38.6	34	21	38	24
1939	18.4	110.8	17	64	13.0	42.3	31	23	55	35
1940	18.0	102.2	18	59	12.0	33.1	36	18	50	30
1941	16.6	116.0	14	67	13.0	33.1	39	18	36	24
1942	19.8	64.1	31	37	13.0	27.6	47	15	66	24
1943	36.2	107.4	34	62	16.0	29.4	54	16	63	39
1944	60.2	162.8	37	94	21.0	33.1	63	18	59	55
1945	43.5	102.2	43	59	20.0	31.3	64	17	67	40
1946	64.8	126.4	51	73	31.0	44.2	70	24	73	53
1947	83.2	123.0	68	71	60.0	68.1	88	37	77	55
1948	81.8	106.2	77	61	74.3	76.6	97	42	79	48
1949	73.0	90.1	81	52	51.0	55.4	92	30	88	46

REPUBLICA DOMINICANA (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Exportaciones/Exports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Quantum	Importaciones/Imports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Importaciones/Imports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Quantum	Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
1950	86.5	98.3	88	57	49.6	57.7	86	31	102	58
1951	118.2	129.9	91	75	66.6	70.1	95	38	96	72
1952	115.0	132.2	87	76	110.9	112.0	99	61	88	67
1953	104.2	117.1	89	68	98.5	92.9	106	51	84	57
1954	118.8	117.6	101	68	94.0	91.3	103	50	98	67
1955	114.3	116.6	98	67	113.2	104.8	108	57	91	61
1956	123.2	127.0	97	73	125.7	119.7	105	65	92	67
1957	159.7	177.4	90	102	136.0	128.3	106	70	85	87
1958	134.5	154.6	87	89	148.7	131.6	113	72	77	69
1959	128.1	164.2	78	95	135.0	111.6	121	61	64	61
1960	179.7	233.4	77	135	100.0	104.2	96	57	80	108
1961	142.1	184.5	77	107	80.0	80.0	100	44	77	82
1962	172.4	191.6	90	111	148.0	150.7	98	82	92	102
1963	173.2	173.2	100	100	184.0	184.0	100	100	100	100
1964	179.4	169.2	106	98	221.0	216.6	102	118	104	102
1965	125.5	137.9	91	80	100.0	99.5	101	54	90	72
1966	136.7	134.0	102	77	185.0	182.2	102	99	100	77
1967	156.2	154.7	101	89	201.0	200.6	100	109	101	90
1968	163.5	146.0	112	84	226.0	225.8	100	123	112	94
1969	184.0	153.3	120	89	243.0	238.2	102	129	118	120
1970	213.6	185.7	115	107	307.0	292.4	105	159	110	118
1971	247.0	205.8	120	119	358.0	328.4	109	178	110	131
1972	330.0	253.8	130	147	370.0	324.6	114	176	114	168

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR
EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

URUGUAY

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963 = 100)/(Values in millions of dollars; indexes: 1963 = 100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1928										
1929										
1930	148.7				137.0					
1931	75.7				109.0					
1932	46.4				44.0					
1933	53.1				51.0					
1934	56.4				50.0					
1935	76.9	201.5	38	122	48.0	141.2	34	80	112	137
1936	72.2	165.2	44	100	53.0	165.6	32	94	138	138
1937	78.2	185.0	42	112	65.0	194.6	33	110	127	142
1938	62.1	176.8	35	107	62.0	187.5	33	106	106	113
1939	62.9	186.7	34	113	52.0	171.6	30	97	113	128
1940	66.4	183.4	36	111	55.0	171.6	32	97	113	125
1941	70.8	181.7	39	110	63.0	178.7	35	101	111	122
1942	57.8	105.7	55	64	64.0	152.1	42	86	131	84
1943	100.0	194.9	51	118	64.0	120.3	53	68	96	113
1944	97.6	183.4	53	111	72.0	122.1	59	69	90	100
1945	122.0	208.2	59	126	94.0	148.6	63	84	94	118
1946	152.8	199.9	76	121	147.0	199.9	74	113	103	125
1947	162.5	163.5	99	99	215.0	253.0	85	143	116	115
1948	179.0	159.8	112	97	200.4	192.7	104	109	108	105
1949	191.7	174.3	110	106	181.2	169.3	107	96	103	109

URUGUAY (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Exportaciones/Exports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Quantum	Importaciones/Imports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Importaciones/Imports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Quantum	Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
1950	254.3	213.7	119	129	200.8	209.2	96	118	124	160
1951	236.3	146.8	161	89	309.4	283.9	109	160	148	132
1952	208.9	171.2	122	104	236.2	200.2	118	113	103	107
1953	269.8	221.1	122	134	193.1	203.3	95	115	128	172
1954	249.0	207.5	120	126	273.2	297.0	92	168	130	164
1955	183.7	164.0	112	99	236.7	225.4	105	127	107	106
1956	211.1	206.9	102	125	209.1	201.1	104	114	98	123
1957	128.2	119.8	107	73	252.9	238.6	106	135	101	74
1958	138.6	159.3	87	96	143.1	136.3	105	77	83	80
1959	97.8	119.3	82	72	176.0	172.5	102	98	80	58
1960	129.4	128.1	101	78	215.9	232.2	93	131	109	85
1961	174.7	180.1	97	109	207.5	220.7	94	125	103	112
1962	153.4	151.9	101	92	228.6	230.9	99	131	102	94
1963	165.2	165.2	100	100	176.9	176.9	100	100	100	100
1964	178.9	151.6	118	92	197.9	200.7	99	113	119	109
1965	191.2	185.6	103	112	150.4	148.9	101	84	102	114
1966	185.8	175.3	106	106	164.0	171.7	96	97	110	117
1967	158.7	161.9	98	98	170.2	171.3	99	97	99	97
1968	179.1	195.8	92	119	165.0	169.2	98	96	94	112
1969	200.3	198.4	101	120	197.3	189.6	104	107	97	116
1970	232.7	215.7	108	131	232.8	221.6	105	125	103	135
1971	205.7	199.9	103	121	222.0	200.0	111	113	93	113
1972	233.4	178.2	131	108	187.0	159.8	117	90	112	121

VALORES E INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR
EXTERNAL TRADE VALUES AND INDEXES

VENEZUELA

(Valores en millones de dólares; índices a base de 1963=100)/(Values in millions of dollars; indexes: 1963 = 100)

Año / Year	Exportaciones/Exports				Importaciones/Imports				Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
	Valores/Values		Indices/Indexes		Valores/Values		Indices/Indexes			
	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum	Corrientes / At current prices	A precios de 1963 / At 1963 prices	Valor unitario / Unit value	Quantum		
1928	197.0	243.2	81	10	140.0	388.9	36	41	225	23
1929	253.0	301.2	84	12	162.0	490.9	33	52	255	31
1930	307.0	304.0	101	12	129.0	358.3	36	38	281	34
1931	187.0	252.7	74	10	68.0	200.0	34	21	218	22
1932	170.0	257.6	66	10	44.0	151.7	29	16	228	23
1933	81.0	253.1	32	10	40.0	190.5	21	20	152	15
1934	120.0	285.7	42	12	42.0	161.5	26	17	162	19
1935	117.0	300.0	39	12	48.0	120.0	40	13	98	12
1936	150.0	326.1	46	13	61.0	174.3	35	18	131	17
1937	182.0	371.4	49	15	101.0	246.3	41	26	120	18
1938	181.0	385.1	47	16	109.0	265.9	41	28	115	18
1939	165.0	392.9	42	16	115.0	302.6	38	32	111	18
1940	158.0	336.2	47	14	109.0	272.5	40	29	118	17
1941	230.0	479.2	48	19	99.0	210.6	47	22	102	19
1942	157.0	307.8	51	12	72.0	135.8	53	14	96	12
1943	196.0	376.9	52	15	74.0	127.6	58	13	90	14
1944	277.0	522.6	53	21	125.0	271.7	46	29	115	24
1945	354.0	655.6	54	27	202.0	354.4	57	37	95	26
1946	507.0	768.2	66	31	329.0	491.0	67	52	99	31
1947	694.0	856.8	81	35	624.0	832.0	75	88	92	32
1948	1 108.4	1 016.9	109	41	812.8	1 111.9	73	117	149	61
1949	993.6	983.8	101	40	794.5	1 093.9	73	115	138	55

VENEZUELA (conclusión)

Año / Year	Exportaciones/Exports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Exportaciones/Exports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Exportaciones/Exports: Indices/Indexes: Quantum	Importaciones/Imports: Valores/Values: Corrientes / At current prices	Importaciones/Imports: Valores/Values: A precios de 1963 / At 1963 prices	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Valor unitario / Unit value	Importaciones/Imports: Indices/Indexes: Quantum	Relación de precios del intercambio / Terms of trade	Poder de compra de las exportaciones / Purchasing power of exports
1950	1 165.2	1 109.7	105	45	665.5	933.2	71	98	148	67
1951	1 346.9	1 247.1	108	51	759.3	960.7	79	101	137	70
1952	1 452.2	1 344.6	108	55	845.2	1 040.7	81	110	133	73
1953	1 513.9	1 316.4	115	53	913.5	1 131.0	81	119	142	75
1954	1 672.6	1 417.5	118	57	1 024.0	1 248.0	82	131	144	82
1955	1 903.6	1 599.7	119	65	1 054.8	1 312.9	80	138	149	97
1956	2 220.4	1 850.3	120	75	1 253.3	1 463.9	86	154	140	105
1957	2 762.9	2 061.9	134	84	1 867.9	2 044.5	91	215	147	123
1958	2 507.8	1 974.6	127	80	1 599.0	1 727.3	93	182	137	110
1959	2 326.3	2 045.8	111	85	1 577.4	1 702.0	93	179	119	101
1960	2 383.9	2 167.2	110	88	1 187.5	1 220.2	97	128	113	99
1961	2 452.3	2 209.3	111	90	1 091.8	1 105.5	99	116	112	101
1962	2 543.4	2 399.4	106	97	1 096.4	1 080.7	101	114	105	102
1963	2 465.3	2 465.3	100	100	950.0	950.0	100	100	100	100
1964	2 480.0	2 583.3	96	105	1 269.0	1 161.6	109	122	88	92
1965	2 482.0	2 626.5	95	107	1 454.0	1 239.3	117	130	81	87
1966	2 404.0	2 579.4	93	105	1 331.0	1 140.2	117	120	80	84
1967	2 533.0	2 732.5	93	111	1 464.0	1 268.0	115	133	81	90
1968	2 538.0	2 732.0	93	111	1 697.0	1 453.0	117	153	80	89
1969	2 523.0	2 772.5	91	113	1 752.0	1 457.9	120	154	76	86
1970	2 656.0	2 880.7	92	117	1 914.8	1 522.1	126	160	73	85
1971	3 125.0	2 712.7	115	111	2 260.0	1 722.3	131	181	88	97
1972	3 146.0	2 516.8	125	102	2 836.3	2 040.5	139	215	90	92

CALCULO DE LOS INDICES RELATIVOS A LOS VALORES REALES, AL VOLUMEN Y A LOS VALORES MEDIOS DE LA ESTADISTICA ALEMANA DEL COMERCIO EXTERIOR

por

Wolfgang Bergmann, Wiesbaden

A. OBSERVACIONES GENERALES SOBRE LA ESTADISTICA DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA

La Oficina Federal de Estadística constituye la entidad central que se ocupa de la preparación, recopilación y publicación de la estadística del comercio exterior de la República Federal de Alemania. Su sede se halla en la ciudad de Wiesbaden. Las entidades de inscripción (centros de encuesta) son las Oficinas de Aduanas, las Oficinas de Correos y la Oficina del Puerto Franco en Hamburgo. La estadística de comercio exterior no tiene por objeto el comercio exterior en sí, sino que presenta el tráfico de mercancías transfronterizo. Esta delimitación resulta ante todo de la estrecha vinculación al derecho aduanero cuyas disposiciones de procedimiento y definiciones contribuyen de manera esencial a determinar la encuesta, las características y la presentación de las estadísticas de comercio exterior. En cuanto a la comprobación de los resultados hay tres formas de presentación diferentes: el comercio especial, el comercio general y el tránsito.

El comercio especial abarca por encima de todo las mercancías que entran en el territorio de la encuesta a fin de ser consumidas, elaboradas o transformadas o que proceden y salen de la producción, elaboración o transformación efectuada en el territorio de la encuesta. El comercio general, a su vez, comprende todas las mercancías que pasan las fronteras del territorio de encuesta, con excepción del tránsito y del tráfico entre dos países extranjeros. La diferencia con respecto al comercio especial reside en la manera de tratar las mercancías en depósito. Las importaciones hacia el depósito y las exportaciones desde el depósito se comprueban en el comercio general mientras que en el comercio especial se constatan las importaciones desde el depósito. La estadística de tránsito se refiere a las mercancías que pasan por el territorio de encuesta siendo transportadas directamente del extranjero al extranjero sin que sea necesaria una declaración de importación específica (a partir de enero de 1973 esta reglamentación queda limitada al tránsito en el tráfico marítimo y el transbordo marítimo).

/La estadística

La estadística de comercio exterior presenta el comercio especial como centro de gravedad de los programas de publicación. En varias series de publicaciones se han ilustrado los resultados de la estadística alemana de comercio exterior haciendo uso de las diferentes posibilidades de clasificación. Las sistematizaciones principales de la estadística alemana de comercio exterior las constituyen la nomenclatura de mercancías que contiene aproximadamente 8 400 posiciones de seis cifras cada una, por un lado, y la clasificación por países que comprende 193 posiciones de tres cifras, por otro lado.

B. EL VOLUMEN DEL COMERCIO EXTERIOR Y LOS INDICES DE COMERCIO EXTERIOR

El volumen y los índices del comercio exterior son calculados y comprobados mensualmente; este principio vale también con respecto al comercio especial.

1. Significado del volumen y de los índices del comercio exterior

Estando permanentemente sometidos a las oscilaciones de los precios y a los cambios cuantitativos, los valores reales ($V = \Sigma\, p.q$) recogidos en la estadística de comercio exterior de por sí no pueden facilitar informaciones válidas acerca del movimiento propiamente dicho de las cantidades importadas y exportadas por un lado y de los valores medios (precios) por otro. Sin embargo, es preciso conocer la evolución de ambos elementos para poder apreciar la situación del comercio exterior.

Se sobreentiende que la simple adición de los "pesos" efectivamente movidos en el comercio exterior - expresados por kilogramo como medida uniforme - no sirve para dar una idea exacta de la evolución cuantitativa, debido a que los bienes de gran peso unitario o los bienes de masa pueden determinar de manera decisiva las cifras totales o las sumas relativas a grupos enteros encubriendo el movimiento cuantitativo de productos más ligeros de mayor calidad. Una cantidad determinada de carbón o de minerales, por ejemplo, constituye para la economía nacional un valor completamente diferente que una cantidad de máquinas

/o de

o de aparatos ópticos o de precisión que tienen el mismo peso. Resulta como conclusión que el peso en sí, prescindiendo de su importancia en el campo de los transportes, no representa ningún elemento válido para la apreciación de las evoluciones en el comercio exterior.

Se trata, pues, de encontrar un camino que permita efectuar una separación estadística entre los movimientos de las cantidades por una parte y de los precios por otra. A este fin sirve el cálculo del volumen. El "volumen" es un valor ficticio, es decir, una magnitud calculada que se determina mediante la valoración de las cantidades inscritas en el período del informe con los valores medios constantes (precios) de la base. El volumen indica lo grandes que habrían sido las importaciones o las exportaciones en la teoría si, en comparación con el año de base, los valores medios (precios) hubieran quedado iguales. Por consiguiente, el volumen es un concepto cuantitativo expresado por valores; además, permite observar el movimiento de las cantidades implicadas en el comercio exterior durante los diferentes períodos de informe en comparación con su valor en el año de base. Las cantidades inscritas en el período del informe son "ponderadas" con los valores medios (precios) del año de base. Para cada uno de los dos grupos de países esta ponderación se efectúa por separado en la clasificación detallada de las posiciones de seis cifras tal como figuran en la nomenclatura de mercancías para la estadística de comercio exterior. Sin embargo, no se pueden tomar en consideración en este cálculo los cambios de calidad y de surtido dentro de estos "elementos más pequeños" de la determinación del volumen.

Además de los valores reales y de los volúmenes expresados por valores se calculan los índices de los valores del comercio exterior (valores reales), del volumen y de los valores medios del comercio exterior; dichos índices deben facilitar la observación a largo plazo de la evolución en el comercio exterior.

El índice de los valores reales refleja el cambio de los valores actuales del comercio exterior en comparación con los del año de base. En el fondo, este índice no es más que una simple unidad de medición.

/Mediante la

Mediante la comparación del volumen existente en el período del informe con el valor real de la base, el índice del volumen representa la evolución de las cantidades implicadas en el comercio exterior corregida de la influencia de los precios, siendo igualmente válidas las reservas relativas a las variaciones de la calidad y del surtido que se han hecho arriba con respecto al volumen.

El índice de los valores medios expresa el movimiento de los valores medios de las importaciones y exportaciones sobre la base de los valores en tránsito fronterizo. A este respecto se compara el valor real en el período del informe con el volumen del perídodo del informe. Este índice no es, sin embargo, un índice de precios legítimo puesto que su base de cálculo la forman los valores medios y no los precios individuales. Mientras que el índice del volumen constituye un índice de ponderación constante (valores medios de la base por posición de mercancías y grupo de países), el índice del valor medio se caracteriza por una ponderación que cambia de mes en mes (cantidades actuales por posición de mercancías y grupos de países). A diferencia del índice del volumen que permite hacer una comparación total en cualquier año de referencia, debido a la ponderación constante, este índice puede compararse sin restricciones sólo con la base. El significado del índice del valor medio con respecto a las variaciones efectivas de los precios así como su comparabilidad por el tiempo resultan desfigurados en la medida en que se presenten cambios en la estructura de las mercancías y de los países de un período de informe a otro. Muchas veces, sin embargo, estos cambios no tienen gran envergadura y además resultan equilibrados en los grupos principales de mercancías. Por lo tanto, el índice del valor medio que, dicho sea de paso, toma en cuenta casi la totalidad de las mercancías importadas y exportadas refleja en grandes rasgos la evolución de los precios en el comercio exterior.

Se calculan las <u>relaciones del intercambio</u> (terms of trade) confrontando los índices de los valores medios de las importaciones y exportaciones; en este cálculo se expresa el índice del valor medio de las exportaciones por un porcentaje del índice del valor medio de

/las importaciones

las importaciones. Las relaciones del intercambio indican en qué medida los ingresos medios ponderados por unidad cuantitativa y obtenidos a través de las exportaciones se han desarrollado de manera más ventajosa o más desventajosa que los ingresos medios ponderados por unidad cuantitativa y obtenida a través de las importaciones. Por medio de una confrontación de los índices de los volúmenes se pueden calcular las relaciones del intercambio entre el volumen del comercio exterior y la base.

2. Métodos de cálculo

En un primer momento se calcula el volumen partiendo de las posiciones de seis cifras relativas a las mercancías y repartidas entre el grupo de los países miembros del mercado común, por un lado, y del grupo de los otros países, por otro lado; ambos grupos están formados por países productores o consumidores, respectivamente. El "volumen" del comercio exterior no representa su peso total sino su valor en precios constantes (valores medios). El volumen (p 62 . qn) resulta de la multiplicación del valor medio, por unidad cuantitativa de la base (p 62), por las cantidades del período del informe (qn). Este cálculo se efectúa mensualmente. En el fondo casi todas las posiciones de mercancías que figuran dentro de los dos grupos de países sirven como "pesos" del cálculo del volumen. Una parte relativamente pequeña de posiciones de mercancías no tiene valores medios en el año de base relativos a uno u otro de los grupos de países. Ello se debe a que

a) en el año de base no había comercio de las mercancías en cuestión;

b) las posiciones de mercancías en cuestión en el año de base acusan cantidades y valores de tan poca importancia que hay que considerarlas como "imposibles de atrapar" o que la tentativa de redondear los datos para 100 kg y 1 000 marcos desfiguraría el valor medio efectivo;

c) las mercancías recopiladas en algunas posiciones del año de base no resultaban lo suficientemente homogéneas;

d) se trata de posiciones de mercancías que por su naturaleza no pueden ser utilizadas para calcular el volumen,(por ejemplo,

/importaciones de

importaciones de material para la defensa nacional, mercancías devueltas, suministros sustitutivos gratuitos, embarcaciones, películas de largo metraje).

La parte de las mercancías que no se podían tomar en cuenta en el cálculo del volumen constituía un 5% con respecto a las importaciones y un 2% con respecto a las exportaciones, siempre con referencia al valor de la base de 1962. El volumen de estas posiciones se calcula mediante la "deflación" de los valores reales. Este concepto implica la multiplicación de los valores reales de las posiciones en cuestión por el valor recíproco del índice provisional de los valores medios relativo a las demás mercancías de los subgrupos o grupos de mercancías. Es decir que en tales casos se parte de la suposición de que los valores medios se han comportado de la misma manera que los de mercancías con características semejantes.

Los volúmenes obtenidos (p 62 . qn), al igual que los valores reales (pn . qn) se reúnen, por grupo de países y en su totalidad, en grupos de mercancías. Por medio de una comparación de las sumas (método de agregación) se calculan los índices de acuerdo con las fórmulas siguientes:1/

índice de los valores reales: $$V_n(62) = \frac{\Sigma p_n \cdot q_n}{\Sigma p^{62} \cdot q^{62}} \cdot 100$$

índice del volumen: $$Q_n(62) = \frac{\Sigma p^{62} \cdot q_n}{\Sigma p^{62} \cdot q^{62}} \cdot 100$$

índice de los valores medios: $$P_n(62) = \frac{\Sigma p_n \cdot q_n}{\Sigma p^{62} \cdot q_n} \cdot 100$$

1/ Los símbolos utilizados en las fórmulas corresponden a la práctica internacional: V = (value) índice del valor, q (quantity) = cantidad por posición de mercancías y grupo de países, 62 = base 1962, n = período de tiempo comparado.

/Problemas particulares

Problemas particulares resultan de las modificaciones que hay que introducir, a veces cada año, en la sistematización de las mercancías (nomenclatura de mercancías) recogidas en la estadística del comercio exterior. Los "pesos de base" (valores medios por unidad cuantitativa) tienen que ser adaptados a tales modificaciones sistemáticas. Con respecto a las posiciones afectadas por las modificaciones hay que crear valores medios ponderados para la base respetando la nueva delimitación.

Como arriba queda indicado, los cálculos del volumen y del índice efectuados dentro del contexto de la estadística alemana del comercio exterior acusan un grado muy alto de representatividad. Prescindiendo del número relativamente escaso de posiciones no aptas para ser utilizadas en el cálculo, se podría hablar de un cálculo completo del volumen del comercio exterior. Los problemas inherentes a la selección que resultan de las estadísticas del comercio exterior de otros países, debido a un nivel representativo menos elevado, no desempeñan, pues, ningún papel en la estadística alemana del comercio exterior.

3. Determinación del año de base

Desde el recomienzo de los cálculos del volumen y del índice después de la segunda guerra mundial se han fijado ya varios años de base. Los años de base de 1960, 1954, 1950 y 1936 precedieron el año de base actual que es el de 1962. En estos momentos se está efectuando los cálculos relativos a la transposición al nuevo año de base, es decir 1970. Por regla general, la determinación de un año de base tiene gran importancia puesto que a veces hay que conservar durante largo tiempo la ponderación constante con los valores medios (precios) del año en el cálculo del volumen. Desde el punto de vista teórico se debería exigir que como año de base fuera determinado un año más o menos "normal" en cuanto a su estructura y a sus magnitudes. Además, dicho año debería remontar lo menos posible al pasado. A este respecto desempeñan un gran papel en el comercio exterior las tasas de variaciones que se pueden comprobar efectuando comparaciones entre los diferentes años en cuestión y entre las variaciones de precios dentro de un año.

/Muchas veces

Muchas veces resulta, por desgracia, que no es posible respetar estas exigencias relativas a la calidad del año de base debido a razones generales o puramente prácticas. En la estadística oficial alemana se han fijado en el último tiempo años de base uniformes para todos los índices cuantitativos y de precios en concordancia con los otros países miembros del mercado común. No es preciso subrayar que un año de base uniforme no puede responder completamente a las exigencias particulares de una estadística especializada. Hoy en día, sin embargo, la concordancia de los años de base como medida de las variaciones en los diferentes sectores de la actividad económica es indispensable debido a que, de lo contrario, no sería posible comparar las evoluciones que, por razones materiales, están muchas veces estrechamente ligadas entre sí.

Considerando, por ejemplo, la posición del año de base actual de la estadística de comercio exterior, es decir 1962, dentro del movimiento del comercio exterior de los años 1958 hasta 1965, se puede decir que dicho año, en fin de cuentas, sirve para efectuar comparaciones dado que los resultados tanto de las importaciones como de las exportaciones corresponden más o menos al promedio de este período de ocho años. También en lo que a la evolución de los porcentajes relativos a los grupos principales de mercancías y de países se refiere, el año 1962 se halla aproximadamente en el centro de los años de comparación disponibles por aquel entonces.

Hay que considerar además las modificaciones metodológicas posiblemente introducidas en la estadística del comercio exterior. En el año 1962, por ejemplo, se pusieron por primera vez de manifiesto las consecuencias de la modificación que se había implantado por aquel entonces en la estadística de comercio exterior con respecto al concepto de "depósito". Lo mismo vale respectivamente para las variaciones sistemáticas cuya importancia para la determinación del año de base no es de subestimar.

La fijación del año de base tiene siempre ciertos rasgos de arbitrariedad; de ahí que sea de mucha importancia efectuar el cambio de la base en intervalos no demasiado largos.

/4. Cálculo

4. Cálculo de series largas

Al sustituir un año de base por otro se exige de los usuarios de la estadística que elaboren series de resultados lo más largas posible sobre la nueva base también respecto a los períodos de informe anteriores. Dado que los cálculos originales pueden ser realizados, por lo general, solamente a partir del momento de la introducción de la nueva base, hay que llevar a cabo transposiciones de las series viejas para los períodos de informe anteriores. Al proceder de esta manera, los usuarios no hacen caso de las dudas de índole metodológica que, en el fondo, existen siempre frente a cualquier transposición. Cuando se introdujo en la estadística alemana de comercio exterior la nueva base 1962, se tuvo que transponer los datos de los años 1952 hasta 1961. Esta transposición a una nueva base efectuada por subgrupos de mercancías tuvo lugar conforme a las fórmulas siguientes:

I. Transposición del volumen para los años 1961 a 1958, por ejemplo para 1961:

$$\frac{P\ 62\ (60) \cdot \Sigma p\ 60 \cdot q\ 61}{100}$$

II. Transposición del volumen para los años 1957 a 1952, por ejemplo, para 1952

$$\frac{\left(\frac{P\ 60\ (54) \cdot \Sigma p\ 54 \cdot q\ 52}{100}\right) \cdot P\ 62\ (60)}{100}$$

5. Presentación y publicación de los datos sobre el volumen y los índices del comercio exterior

En la estadística alemana del comercio exterior se presentan los índices y los volúmenes bajo la forma de una clasificación por grupos de mercancías de las economías alimenticia e industrial y por partes del SITC siguiendo de este modo una recomendación de las Naciones Unidas. Para poder comparar esta estadística con otras, particularmente con la estadística de producción, se clasifican los datos por los grupos y ramos de mercancías de la nomenclatura para la estadística de industrias así como por determinados bienes de equipo y de consumo.

/Los resultados

Los resultados son publicados continuamente en las series 1 y 5 de la serie especializada G ("comercio exterior") así como en los compendios "Economía y Estadística" y "Anuario estadístico de la República Federal de Alemania".

6. Indice de los precios de compra de los bienes procedentes del extranjero e índice de los precios de venta de los bienes exportados

La Oficina Federal de Estadística calcula constantemente los índices de precios relativos a los bienes implicados en el comercio exterior mejorando de esta manera el rango informativo de los índices del valor medio registrados en la estadística de comercio exterior. Mediante tales índices se desea representar la evolución de los precios de los bienes importados y exportados. Los precios expresados por dichos índices son precios contratados franco frontera alemana e inscritos durante el mes de informe en cuestión. Por consiguiente, la diferencia con respecto a los valores de la estadística de comercio exterior reside sólo en el período de tiempo considerado puesto que en el comercio exterior muchas veces transcurren varios meses entre la conclusión del contrato y el suministro efectivo.

El cálculo respectivo implica una ponderación según la fórmula de Laspeyres ("procedimiento por cifras de medición"). También en este caso los resultados de la estadística de comercio exterior sirven como base de ponderación. El año de base es 1962. Actualmente se está llevando a cabo la transposición al año 1970.

Los índices de precios son publicados mensualmente en la serie 1 de la serie especializada M que se refiere a los "precios, sueldos y gastos de consumo privado".

NOMENCLATURAS ARANCELARIAS Y CLASIFICACIONES ESTADISTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR

Documento preparado por la secretaría de la Comisión Económica para América Latina

INDICE

/INTRODUCCION

INTRODUCCION

Es conocida la relación en el orden nacional entre las nomenclaturas arancelarias y las clasificaciones estadísticas de comercio exterior, así como la influencia que tienen las primeras sobre las segundas. Han sido los aranceles nacionales los que han determinado en gran parte la estructura y el nivel de detalle de las clasificaciones estadísticas nacionales de comercio exterior.

En el orden internacional ha habido la misma influencia desde que en 1937 fue aprobado el proyecto de Nomenclatura Aduanera de Ginebra o de la Sociedad de las Naciones.1/ Basada en este proyecto, se preparó en 1938 la Lista Mínima de Mercaderías para el comercio internacional, de la Sociedad de las Naciones.2/

Sin embargo, las necesidades crecientes de contar con una clasificación que refleje adecuadamente los cambios que ocurren en la estructura del comercio internacional y que sirva para las comparaciones y análisis internacionales, ha hecho que unas y otras se vinculen estrechamente a fin de que puedan combinarse y ofrecer las ventajas de una nomenclatura arancelaria y las de una clasificación estadística.3/

En la primera parte de este documento se ha considerado útil exponer las bases y características de las nomenclaturas arancelarias utilizadas en los distintos procesos de integración regional en América Latina. En la segunda parte se examinan las clasificaciones estadísticas que tienen relación con el comercio internacional.

Los procesos de integración regional han determinado que los países latinoamericanos hayan adoptado, o estén en vías de hacerlo, la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas como base de sus aranceles

---

1/ Draft customs nomenclature. Series II. Economic and Financial. 1937 II. B.5, Vols. 1 y 2.

2/ Minimum list of commodities for international trade statistics. Series II. Economic and Financial 1938, II A. 14 (and corrigendum, 1939).

3/ Naciones Unidas, Clasificación uniforme para el comercio internacional modificada. Informes estadísticos, Serie M Nº 34.

/nacionales. Asimismo,

nacionales. Asimismo, se están utilizando nomenclaturas arancelarias uniformes para efectuar las negociaciones previstas en los correspondientes tratados de integración. Ellas son:

1. Nomenclatura arancelaria para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (NABALALC). Ha sido adoptada desde 1962 por los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) como base común para la presentación de las estadísticas y la realización de las negociaciones establecidas en el Tratado de Montevideo, así como para expresar e interpretar las concesiones otorgadas entre sí por las Partes Contratantes como resultado de tales negociaciones.

La NABALALC ha sido adoptada con esos fines por Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

2. Nomenclatura Arancelaria Uniforme (COMUN). Todos los países miembros de la ALALC, con excepción del Paraguay y Venezuela, utilizan Aranceles con base NAB y estos últimos prácticamente han terminado los trabajos de transposición de sus nomenclaturas nacionales a la NAB. Sin embargo, los países han efectuado los desgloses de las posiciones NAB atendiendo a sus propias necesidades económicas. La nomenclatura uniforme que necesita la ALALC para el proceso de integración en que está empeñada requiere uniformidad en los desdoblamientos de las Posiciones NAB. Deben ser además uniformes sus notas complementarias a fin de obtener aranceles que tomen en cuenta el ordenamiento armónico y coordinado de las políticas económicas y comerciales de los países miembros. Para atender estos requerimientos se encuentra en estudio en los países miembros de la ALALC un anteproyecto de Nomenclatura Arancelaria Uniforme (COMUN) que debe estar concluido a más tardar el 31 de diciembre de 1973.

3. Nomenclatura Arancelaria común para los países miembros del Acuerdo de Cartagena (NABANDINA). Entró en vigencia el 31 de diciembre de 1972 y obliga a adoptar el conjunto de sus posiciones, subposiciones e ítem en sus aranceles nacionales, a los países miembros de la Junta: Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela.

/4. Nomenclatura

4. Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centramericana (NAUCA). Fue aprobada en octubre de 1953 y tiene como objetivo la unificación de clasificaciones estadísticas del comercio internacional y de nomenclaturas arancelarias de los siguientes países centramericanos: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Fue elaborada partiendo de la clasificación uniforme para el comercio internacional (CUCI) original introduciéndole las modificaciones pertinentes para adaptarlas a las necesidades arancelarias. Las partidas y subpartidas que comprende la NAUCA constituyen el mínimo indispensable que figura en los aranceles centroamericanos con base NAUCA. En la actualidad se están realizando trabajos de aproximación NAUCA/NAB con el fin de uniformar los criterios de clasificación arancelaria con los otros países latinoamericanos.

Tanto en las nomenclaturas arancelarias comunes que se han mencionado como en las nomenclaturas arancelarias de los respectivos países se establecen los desdoblamientos necesarios para proporcionar datos estadísticos de acuerdo con la CUCI Modificada. La posibilidad de obtener datos según esta clasificación constituye un avance de importancia no sólo porque se asegura la comparabilidad internacional sino principalmente porque los datos del comercio exterior basados en la CUCI pueden combinarse con el fin de obtener datos según otras clasificaciones estadísticas.

La relación que existe entre la CUCI Modificada y las clasificaciones estadísticas que se examinan en este documento es de dos tipos:

1. Clasificaciones estadísticas que se han definido utilizando como base la CUCI Modificada, de modo que la cobertura de las categorías o grupos en que se han subdividido las clasificaciones se precisan utilizando las partidas, grupos o secciones de la CUCI Modificada. Las clasificaciones que se han definido en esta forma son las siguientes:

a) Clasificación en grandes categorías económicas preparada por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas. El alcance y contenido de esta clasificación se encuentra en el documento Informes Estadísticos Serie M Nº 53.

/b) Clasificación

b) Clasificación del comercio exterior según uso o destino económico (CUODE) preparada por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), documento E/CN.12/739.

c) Definición de los productos básicos, semimanufacturados y manufacturados preparada por la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD, documento TD/B/C.2/3.

d) Clasificación en productos primarios y manufacturados utilizada por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas para presentar datos del comercio exterior mundial.

2. Clasificaciones estadísticas con las que la CUCI se ha correlacionado con el fin de vincularla con otras clasificaciones de la actividad económica. Estas clasificaciones son:

a) Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas, preparada por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas. Documento Informes Estadísticos Serie M Nº 4 Rev. 1 y Rev. 2.

b) Proyecto de Clasificación Internacional Uniforme de todos los bienes y servicios (CIUBS), preparada por la Oficina de Estadísticas de las Naciones Unidas. Documento ST/STAT.47.4/

En una u otra forma, todas estas clasificaciones tienen una relación con la CUCI y ello ha determinado que su importancia vaya más allá de los propósitos que se persiguieron cuando fue creada y que fueron los de presentar los datos del comercio internacional sobre bases comparables.

Sin embargo, en la actualidad se encuentra aún pendiente la revisión de la CUCI debido a que su aprobación ha sido diferida hasta que el Comité de Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas modifique a su vez la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas. Ello significa que la nueva versión revisada de la CUCI no estará disponible antes de 1976. Algunos de los problemas que plantea la revisión de la CUCI con relación a las otras clasificaciones señaladas anteriormente se tratan en la segunda parte de este documento.

4/ Draft international standard commodity classification of all goods and services.

/A. BASES

A. BASES Y CARACTERISTICAS DE LAS NOMENCLATURAS UTILIZADAS EN LOS DISTINTOS PROCESOS DE INTEGRACION REGIONAL EN AMERICA LATINA

1. Nomenclatura Arancelaria para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio

a) Antecedentes

En el año 1956, el Comité de Comercio de la CEPAL 5/ manifestó que: "la progresiva formación de un gran mercado en América Latina sería la única manera de superar, a través de la complementación, el mejoramiento de la producción y la expansión consiguiente del consumo". Sin embargo, la situación que presentaban los países latinoamericanos en aquella fecha no era la más propicia para el establecimiento a corto plazo de un mercado regional, área de libre comercio, unión aduanera o mercado común. Parecía necesario efectuar antes reformas y reajustes básicos, graduales, en muchas materias y en especial en las aduaneras. En este campo se hacía notar especialmente la antigüedad de los códigos y aranceles, la diversidad de nomenclaturas de clasificación y la ausencia de definiciones y normas comunes para identificar las mercaderías. Estas deficiencias eran serias si se tiene en cuenta que es condición esencial para cualquier sistema de integración contar con una nomenclatura arancelaria común que recoja aquellos elementos que son característicos de la zona o región, que actúe como factor regulador y permita que compradores y vendedores puedan utilizar un mismo lenguaje.

b) Necesidad de una nomenclatura uniforme para el cumplimiento de los fines del Tratado de Montevideo

Si a los problemas que originaban la diversidad de nomenclaturas arancelarias, se agrega la circunstancia de que la mayoría de los países utilizaban, además, códigos cambiarios para regular su comercio exterior, que dichos códigos tenían una estructura diferente a las nomenclaturas arancelarias, y que eran aplicados por organismos diferentes, es fácil comprender la preocupación de los expertos que

---

5/ CEPAL, "Problemas actuales del comercio interlatinoamericano" (E/CN.12/423, 1957).

/prepararon el

prepararon el anteproyecto del Tratado de Montevideo, y que les indujo a incluir en éste disposiciones que se materializaron en la letra c) del artículo 49, que dice: "establecer una nomenclatura tarifaria que sirva de base para la presentación de las estadísticas y la realización de las negociaciones previstas en el presente Tratado".

El párrafo transcrito es tímido en cuanto a sus propósitos, pues la nomenclatura que preconiza debe atender sustancialmente al comercio intrazonal. Sin embargo, los mecanismos del Tratado permiten adaptar los trabajos en esta materia a los factores nuevos y a los compromisos de integración regional.

Para destacar la necesidad de una nomenclatura uniforme para el desarrollo de las negociaciones previstas en el Tratado, basta recordar los problemas que se originaron en la Primera Conferencia de las Partes Contratantes, debido a la terminología y denominaciones diversas, utilizadas por los países en los distintos documentos para referirse a iguales productos, situación que originó confusiones y errores que dificultaron enormemente el manejo y la comparación de las Primeras Listas Nacionales.

En materia estadística, la nomenclatura uniforme tiene por objeto primordial permitir la comparación de las cifras de comercio exterior de los países, y de esta manera proporcionar elementos de juicio fidedignos para evaluar la importancia de las concesiones otorgadas o recibidas y facilitar los estudios sectoriales.

En los documentos CEPAL (E.CN.12/C.1/WG.3/2) y ALALC/PC/I/di 5, se resumieron los objetivos y ventajas de una nomenclatura uniforme en los siguientes términos:

a) Asegura una clasificación metódica y lógica de las mercancías que son objeto de comercio internacional;

b) Permite asignar a cada mercadería o producto el lugar más indicado en esta clasificación, el mismo para todos los países;

c) Unifica el lenguaje y terminología aduaneros, para hacerlos accesibles no sólo a los técnicos sino también al público en general, facilitando así la labor de importadores, exportadores y productores;

/d) Facilita

d) Facilita en buena parte la tarea de los negociadores de tratados y acuerdos comerciales y arancelarios, bilaterales o multilaterales, así como la interpretación y la aplicación correcta de dichos tratados, y

e) Contribuye a facilitar la compilación de datos que permitan la elaboración de estadísticas detalladas y comparables.

c) Adopción de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB) y Codificación Provisional

En la reunión del Comité de Comercio de la CEPAL, celebrada en Panamá en mayo de 1959, se aprobó la Resolución 7 (II) que estableció que: "para el logro de los objetivos tendientes al establecimiento del mercado común latinoamericano es necesario procurar la equiparación de las nomenclaturas arancelarias de los países de América Latina", y se encomienda a la secretaría de la Comisión la preparación, para consideración del Comité de Comercio, de las bases y procedimientos que serían adecuados para adoptar una nomenclatura uniforme en los países latinoamericanos, recomendando que se realicen seminarios sobre materias aduaneras con el objeto de esclarecer problemas aduaneros comunes a las naciones latinoamericanas, en especial los correspondientes a la deseable unificación de las nomenclaturas arancelarias.

En cumplimiento de la Resolución 7 (II) se reunió en Montevideo, en agosto de 1960, el Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros, y como resultado de sus deliberaciones resolvió "recomendar la adopción por los países latinoamericanos de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas en sus aranceles aduaneros nacionales", y "poner de relieve ante el Comité Provisional de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio la conveniencia de considerar el empleo de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas como punto de referencia para los fines mencionados en el Artículo 49, inciso c) del Tratado de Montevideo".

Las razones por las cuales la Nomenclatura de Bruselas fue recomendada por el Grupo de Trabajo pueden resumirse en la forma siguiente:

- Que es utilizable en toda clase de aranceles fiscales y protectores, y conviene lo mismo a los países de una economía sencilla como a los de gran desarrollo económico.

/- Que cuenta

- Que cuenta con reglas y notas interpretativas para sus Secciones y Capítulos, y de notas explicativas para sus posiciones, las cuales permiten satisfacer necesidades, no sólo de orden técnico, como las estadísticas, sino también de orden jurídico permitiendo resolver los litigios entre las Administraciones Aduaneras y los particulares.

La recomendación del Grupo de Trabajo para asuntos Aduaneros de adoptar la NAB como nomenclatura uniforme fue recogida por el Comité Provisional de Montevideo mediante Resolución 17 de agosto de 1960 y, posteriormente, por el Comité de Comercio de la CEPAL en su Tercera Reunión, realizada en Santiago de Chile en mayo de 1961.

Por medio de la Resolución 17, el Comité Provisional de Montevideo recomendó a los Gobiernos de los países signatarios del Tratado de Montevideo la adopción de la NAB para los fines señalados en el artículo 49, letra c) del Tratado, y acordó adoptar este sistema de clasificación de mercaderías como referencia común para los trabajos preparatorios de las primeras negociaciones celebradas el año 1961 en Montevideo.

En consideración a lo anterior, las listas de productos presentadas al Comité Provisional para las primeras negociaciones de la ALALC se formularon a nivel de posición NAB, describiéndose los productos según las glosas nacionales estadísticas o arancelarias, o conforme a descripciones particulares de cada país.

En la Primera Reunión de las Partes Contratantes, la Conferencia, mediante la Resolución 23 (I), acordó adoptar la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas como base común para la presentación de las estadísticas y la realización de las negociaciones previstas en el Tratado de Montevideo, así como para expresar e interpretar las concesiones otorgadas entre sí por las Partes Contratantes como resultado de tales negociaciones, y encargó al Comité Ejecutivo Permanente (CEP) la revisión de los textos español y portugués, para asegurar la adecuada correspondencia con los textos originales actualizados en inglés y francés, así como para utilizar la terminología y denominaciones

/empleadas habitualmente

empleadas habitualmente en las prácticas comerciales de los países latinoamericanos en relación con ciertos productos. Además, la Resolución 23 (I) estableció las normas que obligan a interpretar el alcance de las negociaciones mediante el mecanismo de Bruselas.

Por resolución 26 (I), se resolvió que las mercaderías importadas y exportadas serán clasificadas de acuerdo con la Nomenclatura de Bruselas (NAB Actualizada), en la que se efectuarán los desdoblamientos necesarios para la perfecta individualización de los productos incorporados al Programa de Liberación, encargándose al CEP promover la codificación de dichos desdoblamientos.

La NAB es un sistema complejo, que acertadamente recibe el nombre de "Sistema de Bruselas". Su característica esencial consiste en su estrecha y preconcebida interrelación entre las Reglas Generales Interpretativas que rigen la Nomenclatura en su totalidad, las Notas Legales que regulan Capítulos o Secciones enteras, las 1 096 Posiciones existentes, y las Notas Explicativas conjuntamente con los Indices Alfabéticos de la Nomenclatura y de las pripias Notas Explicativas. Por otra parte, deben considerarse también las Opiniones de Clasificación y las Notas Explicativas de las subpartidas estadísticas. La efectividad de este instrumento tan complejo depende del mantenimiento de la delicada documentación inherente al mismo y de su aplicación uniforme.

La falta de desdoblamientos comunes en las posiciones NAB obligó a realizar un trabajo de consolidación de todos los productos incluidos en las Listas Nacionales, con el objeto de disponer de una codificación uniforme, para ser utilizada solamente en el registro estadístico de las operaciones correspondientes al año 1962. Este trabajo de consolidación es el documento CEP/Repartido 105/1962, que constituye un simple ordenamiento de los productos negociados en la Primera Conferencia mediante un código de 4 dígitos para las Posiciones NAB y 2 dígitos adicionados para la calificación de los productos incluidos en las Listas Nacionales.

d) NABALALC

i) Elaboración y aprobación. El cumplimiento de las Resoluciones 23 (I) y 26 (I) de la Primera Conferencia de las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo, es decir, el problema de sistematizar la nomenclatura adoptada (NAB) y establecer los desdoblamientos fue encomendado a la Secretaría de la ALALC.

El proyecto de codificación y los desdoblamientos de las Posiciones NAB para su utilización por la ALALC fue elaborado teniendo presente la letra c) del Artículo 49 del Tratado de Montevideo, el Artículo 4º de la Resolución 26 (I) y la Resolución 23 (I); es decir, fueron estudiados sus desdoblamientos en función de los productos incorporados al programa de liberación, mediante el acatamiento de las reglas que rigen la Nomenclatura de Bruselas.

Se consideró especialmente lo siguiente:

1. Grado de desdoblamiento mínimo para su utilización como base común para las negociaciones.
2. Grado de desdoblamiento mínimo para la presentación uniforme de las estadísticas de comercio exterior.
3. Elaboración de un texto español-portugués.
4. Procedimientos que deberían adoptarse para asegurar su aplicación y su permanente actualización.
5. Creación, junto al Comité Ejecutivo Permanente de la ALALC, de un órgano especializado para:
   5.1 acompañar la aplicación de la nomenclatura uniforme;
   5.2 proceder a su actualización;
   5.3 estudiar los casos de dudas o controversias en la interpretación de la nomenclatura uniforme y hacer recomendaciones al respecto;
   5.4 prestar asistencia técnica en la materia a los países de la Asociación.

Con los antecendentes anotados, se elaboró el proyecto de nomenclatura arancelaria para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (NABALALC) que como su sigla lo indica, tiene como base la

/Nomenclatura de

Nomenclatura de Bruselas (NAB) desdobladas sus posiciones conforme a la letra c) del Artículo 49 del Tratado de Montevideo y a las Resoluciones 23 (I) y 26 (I).

La NABALALC está dividida en 21 Secciones, 99 Capítulos, 1 096 Posiciones, 1 167 Subposiciones y cerca de 6 000 ítem. Las Secciones, los Capítulos y las Posiciones corresponden exactamente a las Secciones, Capítulos y Posiciones de la NAB, interpretados según sus Notas Legales y Notas Explicativas. Las Subposiciones corresponden a desdoblamientos de las Posiciones y los ítem indican productos o grupos de productos comprendidos en la Subposición, o en la Posición cuando no exista la primera. Cada Posición puede desdoblarse hasta 9 Subposiciones, y cada Subposición hasta 99 ítem. Los Capítulos, las Posiciones y los ítem están numerados de 01 a 99; las Subposiciones se numeran de 1 a 9. La numeración de los Capítulos, Posiciones y Subposiciones es correlativa. Los ítem se numeran o correlativamente (01, 02, 03, etc.) o en grupos (00, 10, 20, etc.). La numeración de los ítem en grupos de diez solamente es factible una vez que se hayan desdoblado las Posiciones, esto es, cuando existan Subposiciones. Siempre que los ítem estén agrupados (grupos de diez), el primer ítem de cada grupo corresponde a un producto o al título del grupo. Cuando el primer ítem corresponda al título del primer grupo, su numeración es "00". En ningún caso debe utilizarse el ítem 00 para otro fin que no sea el título del primer grupo. Ningún producto se puede identificar individualmente con 00. Igualmente, los títulos de los grupos siguientes de la misma Subposición deben ser numerados con final 0 (10, 20, 30, etc.). La Subposición 8 corresponde, cuando es del caso, a las Partes y Piezas que estén comprendidas en la correspondiente Posición. La Subposición 9 está siempre reservada para el rubro "OTROS", salvo que los desdoblamientos de la Posición lo hagan innecesario, esto es, cuando las Subposiciones abiertas no den posibilidad de hacer ningún otro desdoblamiento en la Posición. Igualmente, el ítem "99" se reserva para el rubro "LOS DEMAS". En el caso de los ítem agrupados (de 10 en 10), el rubro "LOS DEMAS" está numerado "10", posibilitando la clasificación de los productos de este grupo en los ítem 91, 92, 93, etc. En este caso, el ítem 99 corresponde a un producto (Regla de la Subposición) o a "LOS DEMAS" del grupo 90.

/Algunas Posiciones

Algunas Posiciones están desdobladas sólo en ítem, sin aperturas de Subposiciones, en estos casos, la Posición puede ser desdoblada en cualquier momento, observando las siguientes reglas:

a) Las Subposiciones deben ser menores en contenido que la Posición y mayores en contenido que los ítem;
b) Las Subposiciones deben estar comprendidas en la Posición (ser parte de ésta), teniendo en cuenta las Notas Legales y Explicativas de la NAB;
c) Asimismo, los ítem deben estar comprendidos en la Subposición, o en la Posición cuando no exista la Subposición, observando las reglas relativas a la numeración de los ítem agrupados de 10 en 10, cuando sea el caso;
d) Cuando no exista Subposición, el quinto dígito se señala con el 0.

En la apertura de las Subposiciones se tuvieron en cuenta criterios de clasificación arancelaria y también el interés de análisis estadístico en agrupaciones de productos considerando las características del intercambio zonal. La apertura de los ítem se realizó individualizando los productos negociados en la ALALC. Como "individualización de un producto" se entiende la descripción somera del producto sin considerar sus formas de acondicionamiento (cajas, sacos, etc.) excepción hecha de las "formas de presentación" del producto (barras, lingotes, planchas, etc.) o cuando las formas de acondicionamiento impliquen una condición normal de comercialización (vino en botellas). Tampoco se crearon ítem basados en "medidas de un mismo producto, salvo cuando las Notas Legales, las Notas Explicativas o las Subpartidas estadísticas de la NAB lo aconsejan.

Las Secciones, Capítulos y Posiciones de la NABALALC no pueden ser alterados. Ellos deben corresponder siempre a las Secciones, Capítulos y Posiciones de la NAB, con las modificaciones que le introduzca a ésta el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas.

Para los Capítulos, Posiciones, Subposiciones e ítem de la NABALALC se estableció un código numérico formado por 7 dígitos, que corresponden a los Capítulos (2), a las Posiciones (4), a las

/Subposiciones (5)

Suposiciones (5) y a los ítem (7). Ningún producto se puede identificar en la NABALALC sin que se mencionen los 7 dígitos del código númerico. Se tuvieron en cuenta también los compromisos de los países para la presentación de estadísticas de comercio exterior, de acuerdo con la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI Modificada) y con el objeto de correlacionar la NABALALC con dicha nomenclatura, se indican en el texto de la NABALALC, entre paréntesis, los números 01 a 26. Tales números corresponden a las letras del alfabeto (01-A; 26-Z) para que coincidan con las letras de las subpartidas estadísticas que permiten correlacionar la NAB con la CUCI mediante la aplicación de las Notas Explicativas especialmente preparadas para ese efecto por el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas. Las 334 subpartidas estadísticas afectan a 114 posiciones de la NABALALC y fueron utilizadas a nivel de ítem y no siempre en forma correlativa. El motivo principal de su aprovechamiento a nivel de ítem y no de Subposiciones, se debe a que el código NABALALC sólo acepta 9 Subposiciones, y el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, para correlacionar algunas posiciones de la NAB (26.01, 73.15 por ejemplo) con la CUCI, las desdobló en un número mayor de subpartidas estadísticas. Además, las subpartidas estadísticas asignan cualquier letra a las subpartidas en que se deben clasificar los productos no especificados, "Los demás". Así, por ejemplo, tenemos que la subpartida estadística "Los demás" correspondiente a la posición 07.01 le corresponde la letra C, y en la posición 12.01 se le asigna la letra H.

La indicación de estos números (01-26) no significa que sean componentes del código NABALALC, pero deben ser indicados siempre en la información estadística intrazonal y utilizados en la apertura de ítem en la Nomenclatura.

Las Posiciones que se encuentran repetidas a nivel del ítem 01 no fueron desdobladas y podrán serlo cuando se estime conveniente. Para las aperturas en las posiciones y subposiciones se debe observar el siguiente procedimiento:

/a) Sustituir

a) Sustituir el ítem 01 que repite la glosa de la posición o subposición por el ítem 01 que especifique el producto; y

b) Abrir obligatoriamente el ítem 99 (o 90) "Los demás".

El proyecto fue aprobado en el Segundo Período de Sesiones de las Partes Contratantes celebrado en México en 1962, mediante la Resolución 42 (II) que prevé además: la autorización pertinente para establecer una Comisión Asesora de Nomenclatura con carácter permanente; la forma de mantener actualizado los textos de la NABALALC y las normas para la interpretación de lo contenido en las posiciones de la NABALALC correspondientes a los productos incluidos en el Programa de Liberación.

ii) Aplicación. A partir del año 1962 la NABALALC ha sido utilizada en todas las negociaciones anuales y extraordinarias de la ALALC, en los numerosos estudios preparatorios de las reuniones sectoriales, reuniones de las comisiones asesoras y muy especialmente en la recopilación de los datos estadísticos del comercio intrazonal. En la Primera Reunión de la Comisión Asesora de Estadística se dejó constancia de que la aplicación de la NABALALC, desde el punto de vista de la codificación y de sus desdoblamientos, no presentaba dificultad alguna y que, por el contrario, facilitaba grandemente la elaboración estadística del intercambio zonal. Pero, el mérito mayor de su aplicación es, sin lugar a dudas, el haber servido de base y facilitando la elaboración de los nuevos aranceles nacionales de los países que integran la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Lo anterior no significa que no se hayan formulado observaciones a los desdoblamientos que aparecen en la NABALALC. Muchas de las críticas son fruto del desconocimiento de las bases legales que determinaron la inclusión de los productos negociados en los diferentes ítem, inclusión que muchas veces hace perder unidad de criterio en los desdoblamientos; otras observaciones dicen relación con la necesidad de contar con un sistema internacional integrado de estadísticas, es decir, se piensa que la NABALALC no toma en cuenta debidamente la interrelación actualmente existente entre la CUCI y la NAB. Probablemente estos juicios obedezcan a que las subpartidas estadísticas no

/aparecen en

aparecen en la NABALALC a nivel de Subposiciones sino a nivel de ítem; pero como se explicó anteriormente, el código NABALALC está concebido sobre la base de 9 Subposiciones y muchas Posiciones de la NAB participan de un número mucho mayor de subpartidas estadísticas.

Actualmente los textos de las Posiciones de la NABALALC difieren con ligeros matices de la traducción efectuada por la Administración española, oficializada por el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, diferencias que se originaron por la forma en que se realizaron las traducciones, unas veces siguiendo el texto francés y otras utilizando el texto inglés, conforme se estimaba que uno u otro era más preciso para detallar las mercancías que comprendía la Posición.

iii) Perfeccionamiento de la codificación. Las disposiciones jurídicas pertinentes (Resoluciones 23 (I), 26 (I), 42 (II) de Conferencias y 25 del CEP) establecen, además de los mecanismos internos propios de la ALALC la dependencia que, en materia de nomenclatura, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ha asumido en relación con el Sistema de Bruselas. Por otra parte, es necesario tener presente que la NABALALC todavía es un instrumento en gestación, cuyo perfeccionamiento es constante, conforme a las necesidades y experiencias que el proceso de integración aconsejan. No debe considerársela como una simple adaptación de la NAB a los usos de la Zona, sino más bien como la utilización total del Sistema de Bruselas por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ya que todavía, a pesar de la necesidad que se advierte, no tiene siquiera notas complementarias propias.

El perfeccionamiento de la NABALALC presenta dos aspectos: el primero se refiere a las modificaciones que deben introducirse a la NABALALC y que tienen por objeto la corrección de errores y omisiones; el segundo debe tender a su perfeccionamiento general. La primera de estas tareas se considera simple realizable sin mayores preocupaciones, ya sea llevando a cabo una corrección de conjunto o examinando aisladamente los casos de dudas que surjan. En cambio, la segunda se considera que exige un tratamiento sistemático que permita alcanzar el objetivo primordial de esta nomenclatura, que debe convertirse en

/un instrumento

un instrumento auxiliar del proceso de liberación y constituir en el futuro la base de la nomenclautra común de los países de la ALALC.

Es así, como la Resolución 75 (III) que establece un programa de coordinación de las políticas económicas, comerciales y de armonización de los instrumentos de regulación del comercio exterior, contempla la revisión de la NABALALC para hacerla susceptible de ser adoptada como nomenclatura arancelaria común con miras a establecer una Tarifa Externa Común. Como puede advertirse, ya no se trata de una nomenclatura como la actual que recoja simplemente el resultado de las negociaciones y permita confeccionar la estadística intrazonal, sino de un instrumento que permita un avance mayor en el proceso de integración latinoamericana.

El perfeccionamiento de la Nomenclatura corresponde al Comité Ejecutivo Permanente, para lo cual cuenta con el asesoramiento técnico de la Comisión Asesora de Nomenclatura (CAN), en conformidad con las normas establecidas para el desempeño de sus tareas.

La Comisión Asesora de Nomenclatura se reúne normalmente una vez al año, lo hizo por primera vez en julio de 1963 y la reunión correspondiente al año 1972 (Novena) la efectuó en el mes de noviembre.

2. Nomenclatura Arancelaria Uniforme (COMUN)

En el lapso que lleva en aplicación el Tratado de Montevideo, es evidente el progreso alcanzado en el afán de llegar a contar con una nomenclatura uniforme en los aranceles aduaneros de los países que integran la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Todos los países con excepción del Paraguay y Venezuela utilizan aranceles con base NAB y estos últimos prácticamente han terminado los trabajos de transposición de sus nomenclaturas nacionales a la NAB.

La adopción del Sistema de Bruselas en los aranceles nacionales permite la uniformidad por lo menos a nivel de Posiciones, pero - lo que es más importante - incorpora reglas interpretativas arancelarias comunes, y los estudios de transposición realizados han permitido sin lugar a dudas adiestrar a gran número de funcionarios cuya experiencia será de primerísima utilidad en los trabajos complejos que deben

/realizarse para

realizarse para formular un eventual arancel común. Como es natural, y dentro de la libertad que les permiten los compromisos contraídos en la ALALC, los países han efectuado los desgloses de las Posiciones NAB atendiendo a sus necesidades económicas individuales, de manera que las ventajas de la labor realizada en última instancia se convierten en el principal escollo para lograr una uniformidad mayor.

La nomenclatura uniforme que necesita la ALALC para el proceso de integración en que está empeñada, seguramente debe ir en la uniformidad más allá de las Posiciones NAB. Deben ser uniformes sus desdoblamientos y sus notas complementarias, y debe atender a las características y al desarrollo de la región. De otra manera se obtendrían aranceles parecidos pero con peculiaridades propias que probablemente no conducirían al ordenamiento armónico y coordinado de las políticas económicas y comerciales y de los instrumentos de regulación del comercio exterior.

En cumplimiento de las Resoluciones 100 (IV) y 262 (IX) Conferencias y 206 del Comité Ejecutivo Permanente, la Secretaría de la ALALC presentó a consideración de los Países Miembros un anteproyecto de nomenclatura arancelaria uniforme que tiene por objeto "lograr una mayor armonización y correlación entre los desdoblamientos introducidos en la Nomenclatura NAB utilizada en los aranceles aduaneros de los países de la ALALC" (CEP/dt 58/ rev.2). La principal característica del anteproyecto es tratar de lograr la armonización a nivel de Subposiciones, o sea, mediante un primer desdoblamiento de las Posiciones NAB. Se teme que un mayor grado de fraccionamiento podría incluso llegar a lesionar los intereses económicos de los Países Miembros; por esta razón, los ítem en que se han dividido las subposiciones tienen carácter de optativo. Sin embargo, se aconseja la adopción de los ítem que figuren en la mayoría de los aranceles nacionales con el propósito de alcanzar una mayor uniformidad.

Los desdoblamientos se efectuaron siguiendo los lineamientos generales en que se basa la NAB, es decir un ordenamiento progresivo a partir de las glosas de las Posiciones NAB. Las subdivisiones que contienen las Notas Explicativas sólo fueron utilizadas por excepción.

/Se prevén

Se prevén desdoblamientos para las subpartidas estadísticas que permiten la **correlación CUCI-NAB, casi siempre a nivel de Subposición.**

Como novedad importante el anteproyecto considera los trabajos que el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas realiza respecto de la adopción de un sistema de codificación internacional común que permita una correlación directa con otras nomenclaturas aduaneras, estadísticas y comerciales, no basadas en la NAB.

El código numérico que se utiliza en el anteproyecto consta de 8 dígitos: (4) para el nivel Posición NAB; (2) para las Subposiciones y (2) para los ítem. La Subposición 89 corresponde a "Otros" y la 90 a "Partes y Piezas" cuendo sea procedente. El número "99" se utiliza tanto en las Subposiciones como en los ítem para identificar "Los demás".

El estudio de este anteproyecto que tiene prioridad "A" entre las tareas que realiza la ALALC debe estar concluido a más tardar el 31 de diciembre de 1973.

3. Nomenclautra Arancelaria Común para los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena (NABANDINA)

Aprobada por Decisión Nº 51, en el Octavo Período de Sesiones Ordinarias de la Comisión del Acuerdo de Cartagena (Lima, marzo de 1972), entró en vigencia el 31 de diciembre de 1972 y obliga a los Países Miembros - Bolivia, Colombia, Chile Ecuador, Perú y Venezuela - a adoptar el conjunto de sus posiciones, subposiciones e ítem en sus aranceles nacionales.

Tiene por objeto el funcionamiento adecuado de los mecanismos establecidos por el Acuerdo y tomar en cuenta las condiciones de producción y comercio de los Países Miembros. Al igual que la Nomenclatura Arancelaria para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (NABALALC) está basada en la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB) y se halla dividida en secciones, capítulos, posiciones, subposiciones e ítem. Las secciones, capítulos y posiciones corresponden exactamente a la NAB, interpretados de conformidad con las Reglas Generales y las Notas Explicativas de esta Nomenclatura. Las subposiciones corresponden a desdoblamientos **propios** de la NABANDINA.

/Difiere de

Difiere de la NABALALC en: 1) su código numérico compuesto de 8 dígitos en vez de los 7 que utiliza la Nomenclatura de la ALALC, debido a que emplea 2 dígitos en las subposiciones (de esta manera, tanto las subposiciones como los ítem se pueden desdoblar de 01 a 99); 2) que la numeración de las subposiciones no es totalmente continua ya que se establecen excepciones, especialmente en el sector de productos químicos. En la NABALALC la numeración discontinua se presenta a nivel de los ítem, pero utilizando siempre un estricto ordenamiento decimal con miras a facilitar la recopilación estadística.

La posibilidad de 99 aperturas en el rubro subposiciones parece remota si se tiene en cuenta el rango que debe tener una subposición dentro de una nomenclatura, es decir un poco menor en su extensión que la de posición de la cual forma parte. Un ejemplo práctico lo representa el desdoblamiento de la Posición 7315 de la NABANDINA en la cual se han llevado a nivel de subposiciones productos que por sus especificaciones particularísimas les correspondería ser incluidos como ítem.

Ambas nomenclaturas, para atender los compromisos internacionales de los Países Miembros en la presentación de sus estadísticas de comercio exterior, han incorporado, a nivel de subposiciones o de ítem, los desdoblamientos de la NAB-CUCI efectuados por las Naciones Unidas y el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas.

Como apreciación general puede decirse que las diferencias son de detalle y lo importante es que ambas nomenclaturas se basan y se rigen por las disposiciones de la NAB y poseen mecanismos legales para adoptar oportunamente las modificaciones que introduzcan el Consejo de Cooperación Aduanera en la Nomenclatura de Bruselas.

4. Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana (NAUCA)

Aprobada por la Resolución Nº 18 (AC.17) en la Segunda Reunión del Comité de Cooperación Económica del Itstmo Centroamericano (San José, Costa Rica, octubre de 1953), tiene como objetivo la Unificación de clasificaciones estadísticas del comercio internacional y de

/nomenclaturas arancelarias

nomenclaturas arancelarias de la región "como premisas indispensables para la realización de la política de integración económica gradual y limitada de los países centroamericanos aprobada por el Comité".

Fue elaborada partiendo de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI original) introduciéndosele las modificaciones pertinentes para adaptarla a las necesidades arancelarias. Las partidas y subpartidas que comprende la NAUCA constituyen el mínimo indispensable que figura en los aranceles centroamericanos con base NAUCA.

Para la correcta aplicación de la NAUCA es necesario utilizar el Manual de Codificación de la NAUCA que contiene notas explicativas, definiciones, listas y descripciones de productos que permiten delimitar el alcance de las partidas y subpartidas que figuran en el Manual y en esta forma se consigue la exacta individualización y clasificación de las mercancías.

El Manual de Codificación para cumplir su cometido cuenta con un índice por partidas y subpartidas y un índice alfabético.

La clasificación correcta del producto debe determinarse sólo sobre la base del enunciado o título de la partida o subpartida, de la lista de productos enumerados bajo la misma y de las notas explicativas y definiciones correspondientes (incluyéndose entre estas además, las que afecten a todo el grupo, capítulo o sección a que pertenece la partida). Por lo tanto el Indice Alfabético no debe considerarse como determinante en la clasificación de los productos, sino sólo como guía para localizar los productos.

Lógicamente la NAUCA y su Manual deben incorporar las modificaciones que sufren sus instrumentos de base que son la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) y el Indice de Productos para la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional.

En la actualidad se están realizando trabajos de aproximación NAUCA/NAB con el fin de uniformar los criterios de clasificación arancelaria con el resto de los países del continente.

/B. CLASIFICACIONES

B. CLASIFICACIONES ESTADISTICAS RELACIONADAS CON EL COMERCIO EXTERIOR

El interés por clasificar los datos del comercio exterior de acuerdo con criterios que permitan el uso de esa información con distintos propósitos ha estimulado en los últimos años la creación y divulgación de varias clasificaciones estadísticas de carácter internacional. Además la necesidad de vincular la clasificación de comercio exterior con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, de las Naciones Unidas 6/ ha instado a la Oficina de Estadística a establecer la correspondencia entre ambas clasificaciones,7/ las que han sido utilizadas en algunas oportunidades por la CEPAL para clasificar datos del comercio exterior de los países latinoamericanos según la actividad económica del cual proceden los productos.8/

Recientemente, la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas en la preparación de la Clasificación Internacional Uniforme de todos los Bienes y Servicios (CIUBS) 9/ tomó la precaución de definir, cuando fue posible, las subclases de la CIUBS en función de las partidas de cinco dígitos de la CUCI, lo que ofrece una ventaja adicional, por cuanto las partidas de cinco dígitos de la CUCI tienen correspondencia con las posiciones de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB). De ese modo además de lograr una vinculación estrecha entre la CIUBS y la CUCI, se establece también una relación entre la CIUBS y la NAB.

6/ Informes Estadísticos Serie M Nº 4, Rev.1 y 2 Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas.

7/ Informes Estadísticos Serie M Nº 43 y 43 Rev.1. Relación entre la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional y la Clasificación Industrial Internacional Uniforme.

8/ Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES). "Antecedentes cuantitativos para el estudio de sustitución de importaciones en América Latina", (INST/81), enero de 1973

9/ Draft International Standard Commodity Classification of all Goods and Services. ST/STAT.47.

/Las clasificaciones

Las clasificaciones estadísticas que se han creado en los últimos años persiguen propósitos bien definidos respecto a su aplicación. Sin embargo los datos disponibles según esas clasificaciones son muy limitadas, tanto a nivel nacional como internacional, debido a que algunas clasificaciones han sido creadas recientemente,10/ mientras que otras que se encuentran vigentes desde hace varios años no han sido utilizadas para obtener con regularidad datos del comercio exterior por los problemas que plantea su aplicación a esos datos.

La falta de información del comercio exterior clasificada según la CIIU, por ejemplo, es posible que se deba en cierta medida a las dificultades que se encuentran para reclasificar los datos basados en la CUCI, ya que una partida CUCI puede comprender: i) una sola mercadería resultante de una sola actividad económica; ii) varias mercaderías resultantes de actividades que corresponden a un solo grupo de la CIIU; iii) varias mercaderías algunas de las cuales son resultado de actividades que corresponden a un grupo de la CIIU, mientras que otras proceden de actividades que corresponden a otros grupos de la CIIU.

En consecuencia, muchas partidas de la CUCI no pueden asignarse a un solo grupo de la CIIU, a menos que sobre una base convencional se las clasifique en el grupo del que se considere que proceden principalmente las mercaderías.

Los propósitos que cumplen las clasificaciones de comercio exterior que se examinan en este documento son fundamentalmente los siguientes:

1. Servir para el análisis del uso o destino económico de los productos.

2. Conocer el grado de elaboración o transformación de los productos.

3. Distinguir la rama de actividad de que proceden los productos.

Han sido creadas con esos fines, las siguientes clasificaciones:

10/ La GCE fue publicada en 1971 y la CIUBS se proyecta publicar a fines de 1973 en su versión definitiva.

/1. Clasificaciones

1. Clasificaciones por uso o destino económico

A este grupo corresponde la clasificación del comercio exterior según uso o destino económico (CUODE), preparada en 1965 por la Comisión Económica para América Latina y la clasificación por grandes categorías económicas (GCE) preparada en 1971 por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas (Serie M Nº 53).

Si bien ambas clasificaciones son aplicables tanto a las exportaciones como a las importaciones, el principal propósito que se tuvo presente en la CEPAL al crear la CUODE es facilitar estudios relacionados con el análisis de la sustitución de importaciones. La GCE en cambio, está destinada a servir de medio para convertir los datos compilados según la CUCI Modificada, que actualmente no resulta totalmente adecuada para el análisis por uso final, en totales significativos que sirven para el análisis económico de los usos a que se destinan los productos, sobre la base de los conceptos del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN). Es aplicable en consecuencia tanto a las exportaciones como a las importaciones.

Aun cuando las clasificaciones CUODE y GCE han sido formuladas para clasificar los datos del comercio exterior de acuerdo con la estructura de bienes de consumo, bienes intermedios y bienes de capital, difieren entre sí en la definición de estas tres categorías y en la cobertura que tienen en una y otra clasificación, así como en los criterios utilizados para establecer los subgrupos en los que esas categorías se han subdividido.

Esas diferencias se deben fundamentalmente a que la CUODE cumple con un propósito específico, cual es el análisis de sustitución de importaciones, adecuado en particular a los países latinoamericanos, mientras que las GCE tienen como objetivo principal de proporcionar categorías que, en la medida de lo posible, se ajusten a las clases fundamentales del SCN.

La estructura de la CUODE es la siguiente:

/CLASIFICACION SEGUN

CLASIFICACION SEGUN USO O DESTINO ECONOMICO (CUODE)

1. Bienes de consumo no duradero
   - 11. Productos alimenticios
     - 111. Primarios
     - 113. Elaborados
   - 12. Bebidas
   - 13. Tabaco
   - 14. Productos farmacéuticos y de tocador
   - 15. Vestuario y otras confecciones de textiles
   - 19. Otros bienes de consumo no duradero
2. Bienes de consumo duradero
   - 21. Utensilios domésticos
   - 22. Objetos de adorno: de uso personal: instrumentos musicales y otros
   - 23. Muebles y otro equipo para el hogar
   - 24. Máquinas y aparatos de uso doméstico
   - 25. Vehículos de transporte particular
   - 29. Armas y equipo militar
3. Combustibles, lubricantes y productos conexos
   - 31. Combustibles
     - 311. Primarios
     - 312. Semielaborados
     - 313. Elaborados
   - 32. Lubricantes
   - 33. Electricidad
4. Materias primas y productos intermedios para la agricultura
   - 41. Alimentos para animales
     - 411. Primarios
     - 412. Semielaborados
     - 413. Elaborados
   - 42. Otras materias primas para la agricultura
     - 421. Naturales
     - 423. Elaboradas

/5. Materias

5. Materias primas y productos intermedios para la industria (excluido contrucción)

51. Productos alimenticios

511. Primarios

512. Semielaborados

52. Productos agropecuarios no alimenticios

521. Primarios

522. Semielaborados

523. Elaborados

524. Desechos

53. Productos mineros

531. Primarios

532. Semielaborados

533. Elaborados

534. Desechos

55. Productos químicos y farmacéuticos

552. Semielaborados

553. Elaborados

6. Materiales de construcción

611. Materias primas naturales

612. Semielaborados

613. Elaborados

7. Bienes de capital para la agricultura

71. Máquinas y herramientas

72. Otro equipo para la agricultura

73. Material de transporte y tracción

8. Bienes de capital para la industria

81. Máquinas y aparatos de oficina, servicio y científicos

82. Herramientas

83. Partes y accesorios de maquinaria industrial

84. Maquinaria industrial

85. Otro equipo fijo

/9. Equipo

9. Equipo de transporte

91. Partes y accesorios de equipo de transporte

92. Equipo rodante de transporte

93. Equipo fijo de transporte

10. Diversos

La estructura de las GCE es la siguiente:

CLASIFICACION EN GRANDES CATEGORIAS ECONOMICAS (GCE)

1.* Alimentos y bebidas

11.* Básicos

111.* Fundamentalmente para la industria

112.* Fundamentalmente para consumo en los hogares

12.* Elaborados

121.* Fundamentalmente para la industria

122.* Fundamentalmente para consumo en los hogares

2.* Suministros industriales no especificados en otra partida

21.* Básicos

22.* Elaborados

3.* Combustibles y lubricantes

31.* Básicos

32.* Elaborados

321.* Carburantes

322.* Otros

4.* Maquinaria, otro equipo de capital (excepto equipo de transporte) y sus accesorios

41.* Maquinaria y otro equipo de capital (excepto equipo de transporte)

42.* Piezas y accesorios

Nota: Se emplea el asterisco para evitar el riesgo de confusión entre las GCE y las secciones, capítulos y grupos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.

/5.* Equipo

5.* Equipo de transporte y sus accesorios

51.* Vehículos automotores de pasajeros

52.* Otros

521.* Industriales

522.* No industriales

53.* Piezas y accesorios

6.* Artículos de consumo no especificados en otra partida

61.* Duraderos

62.* Semiduraderos

63.* No duraderos

7.* Bienes no especificados en otra partida

La CUODE puede reagruparse según el grado de elaboración para obtener datos de acuerdo a los siguientes grupos:

A. Productos primarios

111. Productos alimenticios

311. Combustibles

411. Alimentos para animales

421. Otras materias primas para la agricultura

511. Materias primas alimenticias

521. Materias primas agropecuarias no alimenticias

531. Materias primas mineras

611. Materias primas naturales para la construcción

B. Productos semielaborados

312. Combustibles

412. Alimentos para animales

512. Productos alimenticios semielaborados

522. Productos agropecuarios no alimenticios

532. Productos mineros

552. Productos químicos y farmacéuticos

612. Materiales de construcción

C. Productos elaborados

113. Productos alimenticios

313. Combustibles

413. Alimentos para animales

/423. Otras

423. Otras materias primas para la agricultura
523. Productos agropecuarios no alimenticios
533. Productos mineros
553. Productos químicos y farmacéuticos
613. Materiales de construcción
12. Bebidas
13. Tabaco
14. Productos farmacéuticos y de tocador
15. Vestuario y otras confecciones de textiles
19. Otros bienes de consumo no duradero
21. Utensilios domésticos
22. Objetos de adorno; de uso personal; instrumentos musicales y otros
23. Muebles y otro equipo para el hogar
24. Máquinas y aparatos de uso doméstico
25. Vehículos de transporte particular
29. Armas y equipo militar
32. Lubricantes
33. Electricidad
71. Máquinas y herramientas para la agricultura
72. Otro equipo para la agricultura
73. Material de transporte y tracción para la agricultura
81. Máquinas y aparatos de oficina, servicio y científicos
82. Herramientas
83. Partes y accesorios de maquinaria industrial
84. Maquinaria industrial
85. Otro equipo fijo
91. Partes y accesorios de quipo de transporte
92. Equipo rodante de transporte
93. Equipo fijo de transporte

D. Desechos utilizados como materias primas

524. Desechos agropecuarios no alimenticios
534. Desechos mineros

/A su

A su vez se pueden reestructurar parcialmente las 19 categorías de la GCE para obtener totales aproximados de las tres clases básicas del SCN:

1. Bienes de capital

Suma de categorías:

41.* Maquinaria y otros bienes de capital (exceptuando el material de transporte)

521.* Material de transporte, industrial

2. Bienes intermedios

Suma de categorías:

111.* Alimentos y bebidas, básicos, destinados principalmente a la industria

121.* Alimentos y bebidas, elaborados, destinados principalmente a la industria

2.* Suministros industriales no especificados en otra partida

31.* Combustibles y lubricantes, básicos

322.* Combustibles y lubricantes, elaborados (excluidos los carburantes)

42.* Piezas y accesorios para maquinaria y otro equipo de capital (exceptuando el material de transporte)

53.* Piezas y accesorios para material de transporte

3. Bienes de consumo

Suma de categorías:

112.* Alimentos y bebidas, básicos, destinados principalmente al consumo en el hogar

122.* Alimentos y bebidas, elaborados, destinados principalmente al consumo en el hogar

522.* Material de transporte no industrial

6.* Bienes de consumo no especificados en otra partida.

Los carburantes para motores (categoría 321*) y los vehículos automotores de pasajeros (categoría 51*), que se destinan tanto a la industria como al consumo doméstico, revisten particular importancia en el comercio internacional y tienen gran interés para los economistas y para otros estudiosos de las corrientes internacionales de productos. Estos productos hacen necesario establecer categorías aparte en las GCE, que no están asignadas a clases concretas del SCN. La segregación

/de estos

de estos dos importantes productos de doble uso sirve de punto de partida para los usuarios que deseen distribuir por su cuenta los productos entre las clases básicas del SCN (en muchos casos los usuarios preferirán hacer su propia distribución en lugar de recurrir a una asignación uniforme).

Según ya se ha señalado anteriormente, no obstante que la CUODE y la GCE están destinadas a obtener datos según el uso o destino económico de los productos, las diferencias entre estas clasificaciones se deben a:

i) Definición de las categorías

Existen diferencias en la definición de los bienes de consumo, materias primas y bienes de capital utilizadas en las dos clasificaciones:

Bienes de consumo no duraderos

CUODE	GCE
Tienen una duración normal inferior a un año (vestuario) o desaparecen al primer consumo (alimentos).	Son aquellos cuya vida útil es de un año o menos.

Bienes de consumo duradero

Por regla general tienen una duración de más de un año. Compreden vehículos para uso particular, utensilios domésticos, muebles, maquinarias y aparatos de uso doméstico y objetos de uso personal.	Son productos de los cuales se espera que duren más de un año y que tengan un valor relativamente alto, como los refrigeradores y las máquinas de lavar, así como otros productos que tienen una vida útil de tres años o más.

/Bienes de

Bienes de consumo semiduraderos

CUODE	GCE
	Son aquellos cuya vida útil es de más de un año pero de menos de tres años y que no tienen un valor relativamente alto.

Materias primas y productos intermedios

Comprende los productos de origen agropecuario, minero o industrial adquiridos por las empresas para ser también transformados mediante un proceso industrial. Se consideran productos primarios los provenientes de las actividades agropecuarias o mineras y no se incluye ningún producto producido por el sector manufacturero. Se consideran productos intermedios semielaborados y elaborados los productos que después de un proceso de transformación puedan todavía ser objeto en las empresas. Se incluyen los combustibles, lubricantes y productos conexos.	Comprende los productos clasificados como básicos y son típicamente los producidos por el sector primario de la economía, que comprende a la agricultura, la silvicultura, la pesca, la caza y las industrias extractivas. Sin embargo, cuando algunos productos que típicamente son producidos por otros sectores, como el manufacturero, han sido objeto de una pequeña transformación, se clasifican como "básicos" en los casos en que es uno de los sectores primarios de la economía el que ha aportado prácticamente todo el valor del producto. Dada la importancia del comercio de combustibles y dado que este producto está normalmente destinado tanto a la industria como a los consumidores, se ha establecido en las CGE una categoría aparte (la categoría 321*). que no corresponde a ninguna de las clases del SCN.

/Bienes de

Bienes de capital

CUODE	GCE
Comprende todas las instalaciones, máquinas, equipo y herramientas que se utilizan repetidamente en el proceso de producción. Los rubros correspondientes deberían durar por lo menos un año y deberían ser para uso comercial o de las empresas públicas y no para uso de los particulares. Se incluyen además en este grupo las partes y accesorios de maquinaria industrial. A diferencia de los productos intermedios elaborados y los materiales auxiliares, las partes y accesorios de maquinaria industrial no son partes componentes de los productos en fabricación y aun cuando sufran un desgaste por su uso, como las sierras y las hojas cortantes, se utilizan repetidamente en el proceso de producción y se consideran por lo tanto bienes de capital. Igualmente se consideran bienes de capital los vehículos para uso comercial o público. Sin embargo, en el caso de los automóviles por lo general no es posible distinguir entre los de uso particular y comercial (por ejemplo, los automóviles de alquiler y los que utilizan para su servicio las distintas empresas). Por lo tanto, en forma convencional, todos los automóviles se clasifican en el grupo de bienes de consumo duradero. Se incluyen como bienes de capital el material de transporte y sus accesorios (barcos, vehículos de carretera - motorizados o no - las aeronaves, el material rodante para ferrocarriles y tranvías y sus piezas y accesorios).	Las maquinarias y otros bienes de capital (exceptuando el transporte) y sus accesorios, se dividen en dos subcategorías en las que los productos se clasifican teniendo en cuenta si su principal uso final es como bienes de capital (maquinarias y otros bienes de capital) o como bienes intermedios (piezas y accesorios). En esta categoría, las maquinarias como los generadores eléctricos y las computadoras - y otros bienes manufacturados - como el equipo médico - están destinados a la industria, el gobierno y a instituciones particulares sin fines de lucro. En realidad, son bienes de producción definidos en el SCN como parte de la formación de capital fijo. En cambio, las partes y accesorios esenciales para el mantenimiento de la maquinaria y los componentes no montados de la maquinaria, que se emplean como suministros en las plantas de montaje son, en realidad, insumos de la industria y, por esta razón, se consideran bienes intermedios. Sin embargo, los vehículos sin montar (partidas de la CUCI 732.1, 732.2, 732.3 y 732.4) que son en realidad insumos de las plantas de montaje y deben asignarse a la categoría 53* de las GCE, se clasifican conjuntamente con los vehículos montados, en las categorías 51* y 52* porque los vehículos montados y sin montar se clasifican dentro del mismo epígrafe de la CUCI y porque las característica de transporte del uso doble, que aparecía en anteriores proyectos de la GCE, se

/ha eliminado.

CUODE	GCE
	ha eliminado. En la próxima versión de la CUCI se distinguirá entre vehículos montados y sin montar a fin de que puedan asignarse a la clase de bienes intermedios los componentes sin montar de vehículos completos. El material de transporte y sus accesorios (categoría 5*) abarca a los barcos terminados, los vehículos de carretera - motorizados o no - las aeronaves, el material rodante para ferrocarriles y tranvías y sus piezas y accesorios. En el SCN, los productos terminados se clasifican como bienes de capital o como bienes (duraderos) de consumo, en tanto que las piezas y accesorios se consideran bienes intermedios. La mayor parte del material de transporte que es objeto de comercio internacional se clasifica como bien de capital, y, en consecuencia, se considera "Industrial" en las GCE. Sin embargo, varios artículos como las motocicletas y las bicicletas están normalmente destinados a los consumidores y por ello se clasifican como material de transporte "no industrial". Un problema particularmente difícil se plantea en el caso de los automóviles de pasajeros, que son particularmente importantes en el comercio internacional, pero que normalmente se usan como bienes de capital o como bienes duraderos de consumo. Para solucionar este problema se ha establecido en las GCE una categoría aparte (la categoría 51*), que no ha sido asignada a ninguna clase concreta del SCN.

/ii) Productos

ii) Productos que se incluyen en las categorías

Como consecuencia de las diferencias que existen en la definición de las categorías entre la CUODE y la GCE no se incluyen los mismos productos en las respectivas categorías de una y otra clasificación. Existe interés en la CEPAL para efectuar una revisión de la CUODE a fin de obtener datos que permitan la comparabilidad con las GCE y al mismo tiempo continuar actualizando las series según la CUODE que se han venido obteniendo para los países latinoamericanos desde el año 1948.

2. Clasificaciones según el grado de elaboración o transformación de los productos

En esta categoría figuran la definición de los productos básicos, semimanufacturados y manufacturados preparada por la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD (documento TD/B/C.2/3) en 1965 y la clasificación en productos primarios y manufacturados utilizada por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas para presentar datos del comercio exterior mundial.

Si bien hay datos disponibles de comercio exterior a nivel internacional según estas dos clasificaciones, éstas difieren respecto a los productos que se definen como básicos y manufacturados. Sin embargo la principal diferencia entre estas dos clasificaciones se debe a que sólo en el documento preparado por la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD se han definido las categorías correspondientes a productos básicos, semimanufacturados y manufacturados de acuerdo con criterios previamente establecidos. En cambio la clasificación en productos primarios y manufacturados utilizada por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas se ha estructurado, por razones más de orden práctico que técnico, agrupando las secciones de la CUCI Modificada, porque en general se dispone de datos del comercio exterior mundial según esta clasificación.

Las definiciones utilizadas por la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD, son suscintamente las siguientes:

i) Producto básico se considera cualquier producto agrícola, forestal, pesquero o de caza, o cualquier mineral, en cuyo valor la elaboración sólo haya contribuido en muy pequeña medida. Se considera

/en consecuencia

en consecuencia que los productos básicos, aunque normalmente experimentan cierta transformación, generalmente derivan la mayor parte de su valor del sector de la producción, y no del de transformación. Por ejemplo, el algodón sufre cierta transformación física durante el desmotado, pero como el valor principal del algodón desmotado deriva del sector agrícola, normalmente se clasifica como un producto básico, y no como un producto de la industria textil.

ii) Artículo semimanufacturado es un producto de manufactura que, en la mayoría de los casos, debe ser ulteriormente elaborado o incorporado a otros artículos para convertirse en un bien de capital o de consumo.

iii) Los artículos manufacturados acabados abarcan las manufacturas destinadas al consumo doméstico y los bienes de capital destinados al consumo doméstico y a la industria.

Los productos que se incluyen en las tres categorías que acaban de definirse figuran en el anexo del documento TD/B/C.2/3 y se describen utilizando la codificación de la CUCI Modificada.

Respecto a la clasificación en productos primarios y manufacturados utilizada por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, como ya se ha señalado, por razones de orden práctico se han agrupado las Secciones de la CUCI Modificada en la siguiente forma:

i) Se consideran productos básicos los incluidos en las secciones:

0. Productos alimenticios y animales vivos.
1. Bebidas y tabaco.
2. Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles.
3. Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos.
4. Aceites y mantecas de origen animal o vegetal.

Capítulo 68. Metales no ferrosos.

ii) Se consideran productos manufacturados los incluidos en las secciones:

5. Productos químicos.
6. Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material (excluido el capítulo 68, Metales no ferrosos).
7. Maquinaria y material de transporte.
8. Artículos manufacturados diversos.

/El uso

El uso a nivel internacional de estas dos clasificaciones ha motivado que también en la CEPAL se compilen datos del comercio exterior de los países latinoamericanos según ambas clasificaciones, aun cuando no sean las más apropiadas para medir el desarrollo de las exportaciones de manufacturas de la región. En especial, en la clasificación de la Oficina de Estadística se incluyen en ambas categorías productos que de acuerdo a las características de exportación de los países latinoamericanos no correspondería considerar como productos primarios, como por ejemplo las considerar como productos primarios, como por ejemplo las conservas de frutas, legumbres, pescados, mariscos, carne, vinos y licores, incluidos en las Secciones 0 y 1 de la CUCI. A su vez se incluyen como manufacturas muchos productos de exportación tradicional como los cueros curtidos, incluidos en la sección 6 y los extractos curtientes vegetales, incluidos en la sección 5. Ello explica el interés que existe en la CEPAL por utilizar una clasificación, que al mismo tiempo de facilitar la comparación, sea más apropiada para el examen del comercio exterior de los países latinoamericanos que la clasificación que utiliza la Oficina de Estadística. Por otra parte, si bien la definición de los productos básicos, semimanufacturados y manufacturados preparada por la UNCTAD es en cierta medida más adecuada para analizar el comercio exterior de los países latinoamericanos, no hay suficientes datos disponibles a nivel internacional según esta clasificación.

3. Clasificación de los datos de comercio exterior según la rama de actividad de que proceden los productos

El interés por clasificar datos del comercio exterior según la rama de actividad de que proceden los productos ha instado a la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas a establecer la relación entre la CUCI Modificada y la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU). Dicha relación se encuentra en los Informes Estadísticos Serie M Nº 43 y 43/Rev.1.

En el documento Serie M Nº 43 se establece la relación entre las partidas de la CUCI Modificada con los grupos de la CIIU contenidos en

/el documento

el documento Informes Estadísticos Serie M Nº 4/Rev.1, correspondiente a la anterior versión de la CIIU, cuyos grupos de actividad económica se identificaban con la clave de tres dígitos.

Posteriormente en el documento Informes Estadísticos Serie M Nº 4/Rev.2, se presenta la nueva versión de la CIIU que prevé entre otros cambios, un nivel más detallado de clasificación de los grupos identificados con la clave de cuatro dígitos. Fue necesario en consecuencia establecer una nueva relación entre la versión actual de la CIIU y la CUCI Modificada, la que aparece en el documento Serie M Nº 43/Rev.1.

Lo que se persigue con esos documentos es establecer una relación entre las mercaderías, en la forma en que aparecen descritas en la CUCI, y las industrias de que normalmente proceden. Para ciertos fines, por ejemplo para relacionar el aumento de las exportaciones de determinadas mercaderías con la expansión de las industrias que las producen, se precisa una presentación de los datos relativos a los productos que son objeto del comercio internacional según las ramas de actividad de que proceden. Semejante clasificación es también útil para estudiar el grado en que las importaciones de un país compiten con las industrias nacionales que producen artículos similares.

Sin embargo en muchos tipos de análisis económicos se necesita una clasificación que indique, para cada mercadería, no solamente las industrias que han contribuido a darle forma definitiva, sino también la proporción de su valor final que se puede atribuir a cada actividad económica. Esto es lo que se trata de conseguir en muchos países mediante el análisis de insumo-producto.

Una clasificación de las mercaderías por su origen industrial (en la que la partida comercial aparece englobada en un solo grupo industrial) no es lo mismo, por supuesto, que una clasificación combinada de las mercaderías según las ramas de actividad (en la que la partida comercial puede aparecer varias veces si la mercadería se produce por varias industrias). A los fines prácticos de elaborar cuadros de insumo-producto parece que si bien es útil una clasificación de las mercaderías por origen industrial, también se precisa una clasificación combinada completa de las mercaderías por ramas de actividad.

/Por otra

Por otra parte la necesidad más amplia de vincular una clasificación de bienes y servicios con la CIIU ha motivado que la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas prepare un proyecto de "Clasificación Internacional Uniforme de todos los Bienes y Servicios (CIUBS)". Para vincular ambas clasificaciones se agregaron dos nuevas subdivisiones al grupo de la CIIU identificado con la clave de cuatro dígitos. Esas nuevas subdivisiones fueron denominadas clases y subclases. En esta etapa de elaboración en que se encuentra la clasificación, no han sido todavía definidas a cabalidad las clases y las subclases y más bien se ha hecho especial hincapié en la estructura de la clasificación. Pese a que las descripciones son incompletas, la clasificación es muy completa e incluye entre otros elementos la producción para la venta de los establecimientos agrícolas, industriales, comerciales y financieros, y asimismo la producción de servicios de instituciones gubernamentales y de instituciones privadas sin fines de lucro que no son distribuidos por intermedio de los mecanismos de mercado.

Al vincular la CIUBS con la CIIU, se obtiene una clasificación que permite hacer un análisis detenido de los movimientos de bienes utilizando las estadísticas relativas a los establecimientos. Actualmente, y para los fines de analizar el comercio exterior, esos bienes se clasifican con arreglo a la CUCI Modificada, pero para analizar la producción y la oferta interna es necesario clasificar las exportaciones e importaciones aplicando la CIUBS. Como ya se ha señalado, para lograr una vinculación estrecha entre la CIUBS y la CUCI Modificada se tomó la precaución de definir, cuando fue posible, las subclases de la CIUBS en función de las partidas de cinco cifras de la CUCI. Este procedimiento ofrece la ventaja de que las partidas de la CUCI Modificada tienen correspondencia con la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB), ya que en varias posiciones de esta nomenclatura se han creado desdoblamientos con fines estadísticos que aseguran su comparabilidad con la CUCI Modificada. De ese modo se establece también una relación entre la CIUBS y la NAB. La NAB fue asimismo valiosísima como fuente para obtener descripciones de las mercaderías.

/En la

En la preparación de la CIUBS, la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas consultó además, entre otras obras, el proyecto de clasificación de las mercaderías elaborado por la Comunidad Económica Europea 11/ y la nomenclatura uniforme de la producción agrícola e industrial, preparada por el Consejo de Asistencia Mutua.12/ Se consultaron también las clasificaciones preparadas por los organismos especializados. En la clasificación de la agricultura, la silvicultura y la pesca se aprovecharon los trabajos realizados por la FAO. Para la clasificación de los servicios educacionales se consultó una clasificación provisional de la educación preparada por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. Asimismo, se utilizaron los trabajos realizados por la Organización Internacional del Trabajo y la Organización Mundial de la Salud.

El proyecto de CIUBS ha sido sometido previamente a la consideración del Grupo de Trabajo sobre la clasificación de las Actividades y los Bienes (Working Party on Activity and Commodity Classifications) de la Conferencia de Estadísticos Europeos que se reunió en Ginebra en septiembre de 1970; y el Grupo de Expertos sobre Cuentas Nacionales de la Conferencia de Estadísticos Asiáticos que se reunió en diciembre de ese año.

La adopción de una clasificación uniforme de los bienes vinculada a una clasificación industrial como la CIUBS, constituye un avance importante para coordinar y sistematizar las estadísticas económicas básicas en los países. La recopilación de estadísticas de productos básicos es una actividad permanente e importante en la que participan muchos grupos diferentes entre los cuales se incluyen organismos gubernamentales, empresas y economistas. Muchas de estas informaciones se reúnen por medio de encuestas independientes y no coordinadas que

---

11/ Office Statistique des Communautés Européennes, "Nomenclatura Commune des produits industriels" (NIPRO). Bruselas. (Nota: el proyecto consta de varias secciones cada una de las cuales lleva una fecha y un número distinto.)

12/ Conferencia de Estadísticos Europeos WG.22/GR.2/3/add.2, Ginebra, 22 de diciembre de 1965.

/suelen concentrarse

suelen concentrarse en un número limitado de aspectos de la actividad económica que se desea conocer para fines especiales. Los resultados basados en conjuntos independientes de informaciones son limitados en el sentido de que no permiten hacer comparaciones ni introducir los resultados de un análisis en el marco de otros. Estas limitaciones disminuyen cuando se utiliza un sistema uniforme para reunir y clasificar las informaciones. Un sistema de esa índole puede asimismo contribuir a aumentar la eficiencia de la recopilación misma de los datos, pues deja de ser necesario realizar algunas de las encuestas especiales. Además, si los países adoptaran la CIUBS o vincularan a ella su clasificación, podrían hacerse comparaciones internacionales de los datos sobre las mercaderías.

Los usos de la CIUBS tienen relación con:

a) Comercio exterior y producción interna

La coordinación y la sistematización son más perfectos cuando la clasificación de bienes y servicios vinculada a la clasificación industrial está también relacionada con una clasificación de los productos que son objeto del comercio exterior. Las estadísticas sobre los productos que se transan en el mercado internacional empezaron a recopilarse desde hace mucho tiempo y estuvieron vinculadas con frecuencia a la recaudación de derechos de importación y gravámenes de exportación y con la administración de controles cuantitativos. En los últimos años ha habido asimismo mucho interés por conocer la relación que existe entre las exportaciones e importaciones por una parte y la producción y el consumo interno por otra; por ejemplo, cuando se procura ajustar el balance de pagos aumentando las producciones de exportación o los sucedáneos de las importaciones debe establecerse cuáles son esas producciones y qué industrias nacionales las elaboran. La CIUBS como ya se dijo está vinculada con la CUCI.

b) Otros usos

Una clasificación de los bienes vinculada con una clasificación industrial puede además utilizarse para muchos otros fines. Entre esos cabe señalar el análisis de la oferta y la demanda, el análisis de las corrientes de bienes, el análisis de insumo-producto y el análisis de las estructuras del mercado y las cadenas de distribución.

CLASIFICACIONES SISTEMATICAS PARA EL COMERCIO EXTERIOR DE LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA

por

Rudolf Köhler, Wiesbaden

La gran diversidad de los países y mercancías implicadas en el comercio exterior obliga al estadístico a poner los datos respectivos en un orden claro y sistemático que sea comprensible tanto a los importadores y exportadores como a los aduaneros y a todos los que se ocupan de las estadísticas, y que, además de no crear dificultades en la práctica, ofrezca los elementos necesarios a cualquier tipo de evaluaciones. Estas exigencias tienen gran influencia en la estructura y en la envergadura de la clasificación de las sitematizaciones de mercancías y de países, lo que repercute de manera decisiva en el significado de los resultados del comercio exterior.

Las clasificaciones sistemáticas más importantes de la estadística de comercio exterior están formadas por:

- la nomenclatura de mercancías;
- la Tarifa alemana de Aduanas, y
- la nomenclatura de países.

Los elementos más pequeños de estas clasificaciones están constituídos por los tipos de mercancías (números claves o posición de mercancías), las posiciones de la tarifa aduanera (subpartidas aduaneras o líneas aduaneras) y las posiciones de los países (números claves de los países). En las diversas publicaciones, en los informes oficiales y en el servicio de información, las posiciones o números clave relativos a las mercancías y a los países resultan recopilados en diversos agrupamientos de países y de mercancías con el fin de permitir una visión de conjunto sobre los resultados del comercio exterior y para posibilitar la elaboración de informaciones específicas.

La nomenclatura para la estadística del comercio exterior, edición 1973, comprende:

21 secciones (cifras romanas);

99 capítulos de dos cifras;

1165 partidas de cuatro cifras;

8379 números clave o posiciones, de seis cifras, relativos a las mercancías (tipos de mercancías).

/Esta subdivisión

Esta subdivisión en secciones, capítulos y partidas corresponde a la de la Tarifa alemana de Aduanas y constituye el marco de la nomenclatura de mercancías. Por demás, esta forma es conforme a la Nomenclatura de Bruselas del año 1955. Las cuatro primeras cifras de los números clave relativos a las mercancías concuerdan con las de las partidas de la tarifa aduanera; las dos cifras restantes constituyen una articulación ulterior debida a razones económicas. (A partir de 1966 se han tenido en cuenta también de las aproximadas 6 500 posiciones que actualmente se hallan en la "Nomenclatura de las mercancías para las estadísticas del comercio exterior de la Comunidad Europea y del comercio entre sus Estados miembros" (NIMEXE) la cual se basa en la Tarifa aduanera común.) Las demás subdivisiones se apoyan, en la medida de lo posible, en la nomenclatura para la estadística de industrias.

Las nomenclaturas, que están en vigor desde el año 1951, se caracterizan por el hecho de que:

- se ha renunciado a una diferenciación en la clasificación de las importaciones y de las exportaciones; tal diferenciación existía antes y sigue siendo practicada en algunos países (por ejemplo, Estados Unidos);

- se ha trasladado del esquema de la tarifa aduanera tan sólo las cuatro cifras de las partidas; la articulación ulterior por lo general no corresponde a la clasificación detallada de la tarifa aduanera sino que se debe a razones de índole económica.

La uniformidad de la clasificación de las importaciones y exportaciones simplifica el uso de la nomenclatura de mercancías y facilita la evaluación de los resultados, particularmente con respecto a la contabilización de mercancías individuales. Además, la estadística de comercio exterior cuya clasificación había sido separada de la clasificación detallada de la tarifa aduanera ya no tenía que ser adaptada en todos sus detalles a las grandes y frecuentes modificaciones a las que está sujeta la Tarifa aduanera.

/De los

De los esfuerzos hechos en el ámbito de la Comunidad Económica Europea en pro de una intensificación de la colaboración económica en Europa nacieron sectores de actividad estadística muy importantes y en parte completamente nuevos; eso vale particularmente para las estadísticas de comercio exterior de los diversos países miembros. Incumbió a la Oficina Estadística de las Comunidades Europeas la tarea de preparar las cifras que se necesitan para poder caracterizar la situación económica dentro de la Comunidad y compararla con la de los otros países del mundo, y, en fin, para poder observar el estado actual y el progreso de la integración europea.

En cuanto a la estadística de comercio exterior, las actividades se limitaban, en un primer momento, a reunir y evaluar las cifras existentes en la Clasificación Standard para el Comercio Internacional (SITC). Muy pronto, sin embargo, se puso de manifiesto que esta clasificación bastante grosera de datos no era suficiente para hacer progresar los trabajos encaminados por la Comisión Europea. No era tampoco posible recopilar los datos recurriendo a las diversas sistematizaciones nacionales de mercancías y de países puesto que no había concordancia entre los elementos allí utilizados.

Surgió por lo tanto la necesidad de armonizar las sistematizaciones de comercio exterior dentro de la Comunidad. Los países miembros se pusieron de acuerdo en una nomenclatura de países uniforme en la que, dentro de cada continente, los países ya no estaban clasificados por orden alfabético sino por regiones.

A fines del año 1963 comenzaron los trabajos relativos a la realización de una "Nomenclatura armonizada para la estadística del comercio exterior de la Comunidad y del comercio entre sus países miembros" (NIMEXE). Dicha Nomenclatura se basa en las clasificación detallada de la Tarifa aduanera común a la cual se añadieron subdivisiones nuevas según las necesidades económicas. En la NIMEXE fueron introducidas tan sólo aquellas posiciones de la Tarifa que tenían importancia para todos los países de la Comunidad. Las demás subdivisiones quedaron reservadas a las clasificaciones nacionales. Esto quería decir que la estadística alemana de comercio exterior

/tuvo que

tuvo que hacer un paso hacia atrás volviendo a depender de las subdivisiones de las partidas de cuatro cifras tal como figuran en la Tarifa aduanera común. Este retroceso fue sin embargo necesario ya que la Comisión de Bruselas tenía necesidad de resultados acerca del comercio exterior presentados de acuerdo con la clasificación de dicha Tarifa. Los trabajos de armonización fueron realizados sin interrupción de continuidad de manera que en el día de hoy ya existen aproximadamente 6 500 posiciones comunes de acuerdo con las cuales la Oficina Estadística de la Comunidad publica desde 1966 los resultados de la Comunidad.

En el entretiempo, la nomenclatura nacional para la estadística de comercio exterior que abarca más de 8 000 posiciones de mercancías ha alcanzado un nivel tal que resulta casi posible crear subdivisiones nuevas sin recopilar o cancelar otras ya existentes. Por esta razón, las propuestas de enmienda quedan sujetas a verificaciones particularmente rígidas a fin de evitar, ya desde el principio, dificultades y cargas adicionales de trabajo, pues cualquier aumento del número de posiciones trae consigo un aumento del trabajo a cargo de las personas que están obligadas a hacer las declaraciones, así como de las Oficinas de Aduana y de la Oficina Federal de Estadística.

En cuanto a la llamada "Tarifa aduanera alemana de uso corriente" hay que decir además que actualmente se están haciendo los trabajos preparativos para el despacho aduanero a través de ordenadores electrónicos. A este efecto se elabora una Tarifa aduanera integrada de Uso Corriente que comprenderá también la nomenclatura de mercancías para la estadística de comercio exterior. Las nueve cifras de la clave se desdoblan de la siguiente manera:

/Cifras

Cifras	
1 a 4	números clave de la Nomenclatura de Bruselas
5 + 6	caracterización de las posiciones de la NIMEXE
7	caracterización de las subdivisiones estadísticas nacionales que exceden del límite de la NIMEXE;
8 + 9	caracterización de las reglamentaciones nacionales, etc., de las administraciones de Aduanas.

Después de introducida la Tarifa aduanera integrada de Uso corriente, los puestos aduaneros se verán afrontados con la necesidad de hacerse cargo también de la estadística de importaciones cuyos resultados se van a poner a disposición de la Oficina Federal de Estadística bajo la forma de cintas magnéticas.

En cuanto a las mercancías, los agrupamientos más importantes de la estadística de comercio exterior son en la actualidad:

- los grupos y subgrupos de las mercancías de las economías alimentarias e industrial (anexo 1);
- los grupos y ramos de mercancías de la nomenclatura para la estadística de industrias (anexo 2) así como
- la Nomenclatura internacional de mercancías para el Comercio exterior (SITC o CST resp.) (anexo 3).

La clasificación por grupos y subgrupos de mercancías de las economías alimentarias e industrial ha sido introducida en el año 1936 como clasificación principal para cuadros sinópticos comprimidos y tiene importancia incluso en el momento actual siendo la única clasificación en suministrar series de resultados relativas a períodos largos. Estas series se remontan en parte hasta el año 1913 y trazan un puente entre la anteguerra y la postguerra. En esta clasificación todas las mercancías de la estadística de comercio exterior se hallan recopiladas en dos grupos principales de acuerdo con el uso al que están destinadas. Estos dos grupos son:

I. La economía alimenticia;

II. La economía industrial.

/En el

En el grupo (o sector) de la economía alimenticia los productos están clasificados según su procedencia, es decir: animales vivos, comestibles de origen animal, comestibles de origen vegetal, productos degustativos. En el sector de la economía industrial la clasificación ha sido efectuada según el grado de transformación de los bienes:

A. Materias primas (mercancías no elaboradas)

B. Semiproductos (mercancías poco elaboradas)

C. Productos acabados (mercancías de mayor nivel de elaboración)

a) Anteproductos (que van a ser sometidos a elaboración ulterior)

b) Productos finales (que prácticamente ya no experimentan elaboración alguna).

Los diversos grupos de mercancías de la economía industrial constituyen recopilaciones de tipo de mercancías clasificadas de acuerdo con el ambiente productivo al que pertenecen o, dicho sea con otras palabras, de acuerdo con su procedencia de los diversos grupos o ramos de industrias.

En muchos aspectos esta clasificación ya está superada por el tiempo. Las denominaciones utilizadas como por ejemplo "productos acabados", "anteproductos" y "productos finales" dan lugar a malentendidos. El grado de la transformación no puede constituir un punto de referencia válido ya que no existe ninguna medida al respecto. Ante todo hay que destacar que tanto los 8 grupos de mercancías como los 214 subgrupos de mercancías adolecen de la imposibilidad de ofrecer una visión de conjunto rápida y completa sobre el comercio exterior de bienes procedentes de los diversos grupos de industrias. Por esta razón, la Oficina Federal de Estadística publica desde el año 1959 también los resultados del comercio exterior según la clasificación por grupos y ramos de mercancías tal como figura en el Nomenclatura de mercancías para la Estadística de Industrias. Los aproximadamente 40 grupos y ramos de mercancías corresponden a la clasificación de mercancías de la estadística de producción y están constituídas en la estadística de comercio exterior por los números clave que, en parte, tenían que ser coordinados conforme a la importancia de los

/grupos en

grupos en cuestión. La recopilación de los grupos y ramos de mercancías en productos de las industrias de bienes de equipo, por un lado, y de las industrias de bienes de consumo, por otro, no facilita punto de partida alguno para hacerse una idea de la cuota de los bienes de equipo y de consumo en el comercio exterior ya que por ejemplo algunos bienes de consumo importantes, como televisores y frigoríficos, están inscritos como productos electrotécnicos en la clasificación de los artículos de las industrias de bienes de equipo. Desde hace poco tiempo, este hueco está colmado por cálculos especiales mediante los cuales se obtienen resultados específicos acerca del comercio exterior de bienes de equipo y de consumo. Por regla general, hay que formular algunas reservas acerca de la posibilidad de comparar los resultados de la estadística de producción; ello se debe a las diferencias relativas a los métodos de encuesta utilizados en dichas estadísticas. A este respecto hay por ejemplo definiciones divergentes en cuanto al círculo de las personas que están obligadas a suministrar los datos estadísticos, o en lo que al momento de la inscripción o a la valorización se refiere. Sin embargo, muchas veces no es posible renunciar a dicha comparación dado el gran interés que, a este respecto, tienen las administraciones públicas y la economía en su totalidad. Sería concebible por lo tanto que esta clasificación - después de realizadas las extensiones necesarias en la misma - pudiera sustituir algún día los grupos y subgrupos de mercancías de las economías alimenticia e industrial.

La Clasificación Internacional Standard de las mercancías para el Comercio exterior (SITC o CST resp.) de las Naciones Unidas ha asumido gran importancia con el pasar del tiempo. Partiendo de la Minimun List of Commodities de la Sociedad de Naciones (1938) y tomando en consideración los cambios técnicos y económicos que se habían verificado en el entretiempo, las Naciones Unidas elaboraron la Standard International Trade Classification (SITC) que fue aprobada por la Comisión Estadística de las Naciones Unidas en mayo del

/año 1950.

año 1950. Desde aquel entonces, la mayoría de los países occidentales utilizan esta clasificación como sistematización de mercancías.

- para la Tarifa aduanera nacional;
- para fines estadísticos nacionales o
- para establecer una comparación internacional relativa a los resultados del comercio exterior.

Dado que gran parte de los países de Europa y de Africa habían adoptado por aquel entonces la "Nomenclatura de Buselas (1950, revisión del año 1955)", el deseo de coordinar las dos clasificaciones existentes se hizo cada vez más patente. Los trabajos efectuados a este respecto por las Naciones Unidas, en los que tomaron parte la Oficina Estadística de las Comunidades Europeas, el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas y otras organizaciones internacionales así como algunos países particularmente interesados en esa labor, desembocaron en la edición revisada de la SITC de 1960. La SITC revisada abarca (a diferencia de la SITC original) 10 partes (10), 56 (52) secciones, 117 (1 507) grupos, 626 (570) subgrupos y 1 312 números clave que, constituyendo los elementos más pequeños, corresponden ahora a las partidas o partes de partidas de la Nomenclatura de Bruselas de modo que se puede definir las posiciones de la SITC recurriendo a dicha Nomenclatura y a los comentarios de la misma.

Para responder a necesidades específicas propias, la Oficina Estadística de las Comunidades Europeas ha introducido en la SITC subdivisiones ulteriores, previo acuerdo con la Oficina Estadística de las Naciones Unidas. Para impedir confusiones esta clasificación comunitaria tiene el nombre de Clasification Statistique et Tarifaire ("CST", a diferencia de la SITC) y, como tal, es aplicada por los países miembros de la Comunidad desde enero de 1961. Actualmente se está realizando la segunda revisión de esta nomenclatura con el fin de obtener clasificaciones más detalladas.

/Con respecto

Con respecto a su estructura, la Clasificación de países para la estadística de comercio exterior corresponde, desde 1962, a la Nomenclatura de países armonizada de las Comunidades Europeas (anexo 4). Se trata en este caso de una clasificación regional por áreas aduaneras. Dentro de los diversos grupos de continentes los países están clasificados por regiones, es decir, de Oeste a Este y de Norte a Sur, y ya no por orden alfabético tal como solía ser el caso en las clasificaciones de antaño. Por lo general, las denominaciones de los países están formadas por versiones abreviadas de los nombres completos de los diversos Estados. Los cambios políticos permanentes que se produjeron ante todo en Africa y en Asia han repercutido también en la Clasificación de países dando lugar a numerosas modificaciones y transposiciones que dificultan de manera considerable la comparación de los resultados relativos a períodos largos. La Clasificación Alfabética de países para la Estadística de Comercio exterior sirve en cierto modo para afrontar con éxito este problema. Desde hace algunos años existe en dicha clasificación una tabla especial relativa al "Desarrollo de las Clasificaciones de países para la Estadística de Comercio Exterior".

Dentro del agrupamiento de países más importantes de la estadística de comercio exterior los diversos países están recopilados en los siguientes grupos:

Países occidentales industrializados:
- países miembros de las Comunidades Europeas;
- otros países europeos;
- Estados Unidos y Canadá;
- otros países.

Países en vías de desarrollo
- Africa
- América Latina
- Asia
- Oceanía.

Países del bloque oriental
- Europa
- Asia

/Mediante esta

Mediante esta recopilación se quiere facilitar una visión de conjunto sobre el comercio exterior, habida cuenta de los bloques y asociaciones económicos.

Con estas observaciones quisiera concluir esta breve ponencia acerca de las sistematizaciones y los agrupamientos de mercancías utilizados en la República Federal de Alemania.

Para finalizar desearía darles una información que les interesará ante todo en su calidad de estadísticos:

El Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas (Customs Co-Operation Council) está elaborando actualmente una sistematización armonizada para las denominaciones y la codificación de mercancías. Dicha sistematización abarcará aprox. 8 000 posiciones y estará destinada a ser utilizada en todo el mundo. Un proyecto de la misma está previsto para el año 1976; la presentación definitiva se efectuará probablemente en el lapso de 1978 a 1980.

/Anexo 1

Anexo 1

GRUPOS DE MERCANCIAS DE LA ECONOMIA ALIMENTICIA Y DE LA ECONOMIA INDUSTRIAL

I	ECONOMIA ALIMENTICIA
IA	Animales vivos
IB	Productos alimenticios de origen animal
IC	Productos alimenticios de origen vegetal
ID	Productos degustativos
II	ECONOMIA INDUSTRIAL
IIA	Materias primas
IIB	Semiproductos
IIC	Productos acabados
IICa	Anteproductos
IICb	Productos finales

/Anexo 2

Anexo 2

IMPORTACION Y EXPORTACION (COMERCIO ESPECIAL) POR GRUPOS DE MERCANCIAS
DE LA NOMENCLATURA PARA LA ESTADISTICA DE INDUSTRIAS

Grupo de mercancías	Importación				Exportación			
	1971	1972	1971	1972	1971	1972	1971	1972
	En 1 000 DM		Porcentaje		En 1 000 DM		Porcentaje	
Productos agrícolas, forestales, de la caza y de la pesca	15 575 168	16 578 990	13.0	12.9	1 534 716	1 990 568	1.1	1.3
Productos de la industria alimenticia y del tabaco	10 250 160	11 588 687	8.5	9.0	3 994 978	4 474 916	2.9	3.0
Productos mineros	11 554 322	11 432 074	9.6	8.9	3 019 082	2 970 864	2.2	2.0
Productos de las industrias básicas y de bienes de producción	32 281 372	33 669 306	26.9	26.2	35 015 816	36 953 219	25.7	24.8
Productos de las industrias de bienes de inversión	28 181 235	30 196 876	23.5	23.4	75 447 881	83 764 371	55.5	56.2
Productos de las industrias de bienes de consumo	17 466 365	21 273 131	14.5	16.5	14 714 975	16 475 902	10.8	11.1
Demás mercancías	4 809 962	4 005 118	4.0	3.1	2 283 110	2 392 841	1.7	1.6
Total	120 118 584	128 744 182	100.0	100.0	136 010 558	149 020 681	100.0	100.0

/Anexo 3

Anexo 3

IMPORTACION Y EXPORTACION (COMERCIO ESPECIAL) POR PARTES Y SECCIONES DE LA CLASIFICACION INTERNACIONAL STANDARD DE LAS MERCANCIAS (CST) PARA EL COMERCIO EXTERIOR

(En 1 000 de DM)

No CST	Denominación de la mercancía	Importación		Exportación	
		1971	1972	1971	1972
0	Animales vivos y alimentos	17 683 095	19 661 955	3 983 606	4 804 135
1	Bebidas y tabaco	1 875 257	2 000 781	458 839	507 817
2	Materias primas, excepto combustibles minerales	13 002 453	13 529 584	2 986 346	3 174 728
3	Combustibles minerales, lubricantes y productos afines	12 213 291	11 832 802	4 052 591	3 911 446
4	Aceites y grasas de origen animal y vegetal	969 417	813 399	543 661	535 365
5	Productos químicos	7 583 179	8 086 968	15 816 499	17 453 381
6	Mercancías elaboradas, clasificadas según su naturaleza	26 642 376	29 305 396	29 181 136	30 656 187
7	Maquinaria y vehículos	23 370 317	24 662 445	64 369 206	71 894 878
8	Otras mercancías elaboradas	11 913 629	14 680 387	12 399 762	13 774 084
9	Mercancías y procesos, no clasificados según su naturaleza, oro	4 865 570	4 170 465	2 218 912	2 310 660
	Total	120 118 584	128 744 182	136 010 558	149 022 681

/Anexo 4

Anexo 4

Oficina Federal de Estadística, enero 1973

CLASIFICACION DE PAISES PARA LA ESTADISTICA
DEL COMERCIO EXTERIOR

EUROPA

Comunidades Europeas

001 Francia (incl. Mónaco)
002 Bélgica-Luxemburgo
003 Países Bajos
004 Rep. Federal de Alemania
005 Italia (incl. San Marino)
006 Gran Bretaña e Irlanda del Norte (Reino Unido incl. la Isla Man y las islas brit. en el Canal de la Mancha)
007 República de Irlanda
008 Dinamarca

Demás países europeos

024 Islandia
125 Islas Feroe
028 Noruega (incl. Spitzberg)
230 Suecia
032 Finlandia
036 Suiza (incl. Büsingen, Lichtenstein)
038 Austria
040 Portugal (incl. Azores y Madeira)
041 España
043 Andorra
044 Gibraltar
045 Ciudad del Vaticano
046 Malta
048 Yugoslavia
050 Grecia
052 Turquía
056 Unión Soviética
060 Polonia
062 Checoslovaquia
064 Hungría
066 Rumania
068 Bulgaria
070 Albania

AFRICA

Africa del Norte

201 Sahara Español (incl. Ceuto y Melilla)
202 Islas Canarias
204 Marruecos (incl. Ifni)
208 Argelia
212 Túnez
216 Libia
220 Egipto
224 Sudán

Africa Occidental

228 Mauritania
232 Malí
236 Alto Volta
240 Níger

244 Chad
247 Islas del Cabo Verde
248 Senegal
252 Gambia
257 Guinea Portuguesa
260 República de Guinea
264 Sierra Leona
268 Liberia
272 Costa de Marfil
276 Ghana
280 Togo
284 Dahomey
288 Nigeria

Africa Central, Oriental y del Sur

302 Camerún
306 Rep. Centrafricana
310 Guinea Ecuatorial
311 São Tomé y Príncipe
314 Gabón
318 Rep. Pop. del Gongo (Brazzaville)
322 Zaire
324 Ruanda
328 Burundi
329 Sta. Elena (incl. Ascensión, Gough, Tristan da Cunha)
330 Angola
334 Etiopía
338 Terr. Franc. de los Afars e Issas
342 Somalia
346 Kenia
350 Uganda
352 Tanzania
355 Seychelles (incl. Islas Almirantes)
357 Territ. brit. en el Océano Indico
366 Mozanbique
370 Madagascar
372 Reunión
373 Mauricio
376 Comores
378 Zambia
382 Rodesia
386 Malawi
390 República de Sudáfrica (incl. Africa del Sudoeste
391 Botswana
393 Suazilandia
395 Lesotho

AMERICA

Norteamérica

400 Estados Unidos (incl. Puerto Rico)
404 Canadá
406 Groenlandia
408 St. Pierre y Miquelón

Centro y Sudamérica

412 México
413 Bermudas
416 Guatemala
421 Honduras Británicas
424 Rep. de Honduras
428 El Salvador
432 Nicaragua
436 Costa Rica
440 Panamá (sin Zona del Canal
444 Panamá: Zona del Canal

448 Cuba
452 Haití
453 Islas Bahamas
454 Islas Turks y Caicos
456 Rep. Dominicana
457 Islas Vírgenes
458 Guadalupe
462 Martinica
463 Islas Caimanes
464 Jamaica
469 Barbados
470 Fed. de las Indias Occidentales
472 Trinidad y Tabago
474 Aruba
478 Curaçao
480 Colombia
484 Venezuela
488 República de Guayana
492 Surinam
496 Guayana Francesa
500 Ecuador
504 Perú
508 Brasil
512 Chile
516 Bolivia
520 Paraguay
524 Uruguay
528 Argentina
529 Islas Malvinas

ASIA

Asia Occidental

600 Chipre
604 Líbano
608 Siria
612 Irak
616 Irán
620 Afganistán
624 Israel
628 Jordania
632 Arabia Saudita
636 Kuwait
640 Bahrein
644 Katar
645 Dubai
646 Abu Dhabi
648 Chardja, Fudjaira, Umm al-kaiwein, Adchman y Ras el-Jaima
649 Omán
652 Yemen
656 Rep. Democr. Pop. del Yemen

Demás países asiáticos

662 Paquistán
664 India
666 Bangla Desh
667 Maldivas
669 Sri Lanka (Ceilán)
672 Nepal
673 Sikkim
675 Bután
676 Birmania
680 Tailandia
684 Laos
688 Vietnam del Norte
692 Vietnam del Sur
696 Rep. de Khmer (Camboya)
700 Indonesia

701 Malaysia (incl. Sabah, Sarawak)

703 Brunei

704 Timor Portugués

706 Singapur

708 Filipinas

716 Rep. Pop. Mongola

720 Rep. Pop. de China (incl. Tibet y Manchuria)

724 Corea del Norte

728 Corea del Sur

732 Japón

736 Taiwan (Formosa)

740 Hongkong

743 Macao

AUSTRALIA Y OCEANIA

800 Commonwealth de Australia (Isla Norfolk, Islas de los Cocos)

801 Nueva Guinea y Papuasia

803 Nauru

804 Nueva Zelanda

808 Oceanía Americana

809 Nueva Caledonia

811 Wallis y Futuna

812 Oceanía Británica

812 Islas Niue y Tokelau

815 Islas Fidji

816 Nuevas Hébridas

817 Tonga

819 Samoa Occidental

821 Islas Cook

822 Polinesia Francesa

además:

950 Suministros a la navegación y la aviación

954 Regiones Polares

958 Países no determinados