

Boletín Económico de América Latina

Vol. V, No. 1

Santiago de Chile, marzo de 1960

	Página
1. La Industria pesada y el mercado común latinoamericano	1
2. La Zona de Libre Comercio	6
3. El desarrollo de la economía venezolana en el último decenio	21
4. Algunas aplicaciones del modelo de insumo-producto al análisis y a las proyecciones de la economía argentina	65
5. Suplemento estadístico	94



NACIONES UNIDAS



096000044

Boletín Económico de América
Latina, Vol. V N° 1-2, y supl.
1960

La Comisión Económica para América Latina publica el BOLETÍN ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA dos veces al año. El propósito esencial del Boletín es ofrecer una reseña de la situación económica latinoamericana que complemente y actualice la que recogen los estudios económicos anuales de la Comisión. Aparte de esa reseña, que constituye una sección fija del Boletín, aparecen en él artículos especiales sobre distintos temas relacionados con la economía latinoamericana.

El Boletín se publica bajo la entera responsabilidad de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión, y su contenido —que se destina al uso de los gobiernos y del público en general— no ha sido sometido a la consideración de los Estados Miembros antes de ser impreso.

Tres puntos (...) indican que los datos faltan o no constan por separado.

La raya (—) indica que la cantidad es nula o mínima.

Un espacio en blanco () en un cuadro significa que el artículo no es aplicable.

El signo menos (—) indica déficit o disminución.

El punto (.) se usa para indicar decimales.

Un espacio se usa para separar los millares y los millones (3 123 425).

Una diagonal (/) indica un año agrícola o fiscal; por ejemplo, 1955/56.

Un asterisco (*) se utiliza para indicar cifras parcial o totalmente estimadas.

El uso de un guión entre fechas de años (1948-53) indica normalmente un promedio del período completo de años civiles que cubre e incluye los años inicial y final.

La preposición (“a”) entre los años (1948 a 1952) significa el período completo, por ejemplo de 1948 a 1952, ambos inclusive.

El término “tonelada” se refiere a toneladas métricas, y “dólares” al dólar de los Estados Unidos, a no ser que se indique otra cosa.

Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentos presentados en los cuadros no suman siempre el total correspondiente.

Las iniciales “CEPAL” se refieren a la Comisión Económica para América Latina.

Precio del Vol. V N° 1 del *Boletín Económico de América Latina*: Dls. 1.50; 10/6 chelines; 6.50 francos suizos

Puede adquirirse en moneda nacional en todas las agencias de venta de las publicaciones de las Naciones Unidas (véase la lista en la 3ª pág. de forros), o directamente en:

Sección de Ventas y Distribución
Naciones Unidas
Nueva York, EE. UU. de A.

Sección de Ventas, Oficina de las
Naciones Unidas
Palacio de las Naciones, Ginebra, Suiza

BOLETIN ECONOMICO DE AMERICA LATINA



NACIONES UNIDAS

Publicación de la

Secretaría Ejecutiva de la

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

VOL. V, Nº 1, marzo de 1960

LA INDUSTRIA PESADA Y EL MERCADO COMÚN LATINOAMERICANO *

por JAN TINBERGEN

1. El nacimiento de la industria pesada señala que América Latina está entrando en una importante etapa de su desarrollo. Antes de la Primera Guerra Mundial los países latinoamericanos eran productores primarios que dependían por completo de las importaciones para satisfacer su demanda de bienes industriales. La interrupción de los suministros que originaron ambas guerras mundiales estimuló el establecimiento de varias industrias manufactureras. La gran crisis mundial hizo evidente la necesidad de diversificar la producción para repartir los riesgos implícitos en las fluctuaciones de precios y dio nuevos bríos al movimiento hacia la industrialización. Hoy se acepta generalmente que para lograr un mayor bienestar en grandes regiones lo más natural es industrializarse, y América Latina ha hecho suya esta posición. Es un hecho que las primeras industrias fueron de tipo liviano y que de ese tipo son la mayoría de las actualmente establecidas. Esas industrias no son más que la extensión espontánea de la producción primaria o artesanal o industrias productoras de los bienes de consumo más necesarios durante las interrupciones de la oferta.

Poco a poco, sin embargo, se van dando las condiciones necesarias para el desarrollo de la industria pesada. De una parte y por efecto del proceso general de desarrollo aumenta la demanda de bienes de capital, productos químicos, pesados, etc. De otra, se ha logrado cierta experiencia de producción y ha aumentado la confianza en la propia capacidad. La capitalización privada y una política pública más consciente abren posibilidades que antes no existían. Las reservas mineras parecen ricas y variadas. Hay ya varias empresas que se dedican a la industria pesada y están en estudio otros proyectos.

Esta nueva etapa del desarrollo latinoamericano se pone de manifiesto en las fórmulas de acción recientemente propuestas en relación con los planes de integración económica regional. Se están discutiendo proposiciones en que se distingue entre tres tipos de actividades productoras en los países interesados. El primer grupo comprende la producción primaria —es decir, la agricultura y la minería—, que predominantemente es de exportación. El segundo tipo agrupa las industrias livianas ya establecidas y que se hallan interesadas en seguir protegiendo sus mercados. La integración sólo con lentitud podrá avanzar en este campo. En cambio, podrá progresar más fácilmente en el tercer

* Las breves páginas que siguen se deben al profesor Jan Tinbergen, del Instituto de Economía de los Países Bajos. El profesor Tinbergen visitó la Secretaría de la Comisión Económica para América Latina en los meses de septiembre y octubre de 1959. Durante su estancia en Santiago de Chile dio una serie de conferencias en los cursos del Programa Conjunto CEPAL/DOAT de Capacitación en Materia de Desarrollo Económico, y participó en las tareas preparatorias del estudio especial sobre la inflación que está llevando a cabo la Secretaría. Asimismo pudo contarse con la cooperación del profesor Tinbergen en las discusiones celebradas por la Secretaría acerca de los trabajos relativos al mercado común latinoamericano, habiéndose enfocado preferentemente su atención hacia los problemas de la industria.

El presente artículo recoge sus comentarios y puntos de vista personales sobre distintos problemas que atañen a la estructura y desarrollo de las industrias pesadas en general, y de su análisis se desprenden conclusiones que encierran indudable interés si se ponen en relación con los problemas concretos que ofrece el proyectado mercado común latinoamericano, visto todo a la luz de la experiencia norteamericana y europea en que se apoyan las tesis del profesor Tinbergen.

tipo de industrias, las pesadas, por la sencilla razón de que estas actividades apenas han comenzado y no son numerosos los intereses comprometidos en la protección del mercado de un determinado país latinoamericano en contra de los demás.

2. La “toma de fuerza (*take off*) de la industria pesada” —si se nos permite acuñar esta frase a imitación de la bien conocida de Rostow **— es una fase de bastante importancia para dedicarle especial atención. La industria pesada es la más típica entre aquellas actividades que por sus especiales características se sustraen a las buenas teorías económicas tradicionales. Antes de hablar de ellas, debemos señalar que América Latina tiene la ventaja de iniciar esta importante etapa en una época en que esas características y sus repercusiones se conocen mejor que cuando Europa y Norteamérica se encontraban en análoga situación. En otras palabras, América Latina tiene la ventaja —que no tenían Europa ni Norteamérica cuando nació su industria pesada— de vivir en la era de la planeación económica y social. Las técnicas de este tipo de planeación permiten estudiar algunas repercusiones de la creación de la industria pesada antes de crearla realmente. Se pueden investigar distintas soluciones y apreciar sus consecuencias económicas y sociales a fin de escoger la mejor de ellas y tomar las medidas correspondientes. Estas medidas no suponen necesariamente una intervención minuciosa en la vida económica, intervención que a veces se denomina también con el término “planeación”. Cuando hablamos de planeación de la política, queremos decir que ésta deberá prepararse con ayuda de investigaciones sobre la evolución futura de las economías de que se trate.

Cabría preguntarse si tal planeación es necesaria. ¿No es cierto que la industria pesada llega espontáneamente a una forma óptima y que Europa y Norteamérica eran más felices cuando la previsión y la planeación no estaban de moda?

Por supuesto que según el conocido argumento de la “economía del bienestar” se llegará automáticamente a la situación óptima si cada productor trata de elevar al máximo sus utilidades. Digamos que ésta es la tesis de la descentralización. No se olvide, sin embargo, que la validez de esta tesis depende de determinadas condiciones y precisamente es dudoso que las características especiales de la industria pesada satisfagan esas condiciones. En efecto, los últimos análisis del proceso de desarrollo muestran como muy probable que estas características produzcan considerables divergencias entre el desarrollo automático y el óptimo.

Por lo tanto, el presente artículo analiza ese doble aspecto: cómo es probable que sea el desarrollo óptimo de la industria pesada y si puede o no obtenerse dejando amplia libertad para la creación de empresas en esas actividades.

3. Con la ayuda de modelos económicos es posible determinar la estructura óptima de una economía, particularmente en lo que toca a la industria pesada. Esta estructura tiene muchos aspectos o “dimensiones”: muestra determinada distribución de la actividad productora entre varias industrias y procedimientos; indica el tamaño de las empresas e informa sobre su ubicación. Los ingredientes que hay que emplear en el cálculo son, por lo menos, las cifras de los insumos que corresponden al proceso industrial en estudio y los costos de transporte. También se necesitarán varios parámetros económicos, como la elasticidad de la demanda en su sentido más amplio y los precios internacionales. Las cifras de insumo son típicamente no lineales y reflejan ciertas indivisibilidades características de las industrias pesadas en particular. El ideal sería también contar con algún co-

** Nota del editor: Para una definición del término usado por W. W. Rostow véase su artículo “The take-off into self-sustained growth”, en *The Economic Journal*, marzo de 1956, pp. 25-48. En la versión española se ha preferido traducir *take-off* por “toma de fuerza”, en lugar del literal “despegue” o “decolaje” a que obligaba la metáfora, por considerarlo más expresivo del fenómeno económico que se describe.

nocimiento de los efectos externos, aunque todavía se sabe muy poco acerca de tales fenómenos. Así pues, este factor quedará implícito en nuestras hipótesis acerca de la productividad de la mano de obra, las inversiones públicas en la infraestructura, etc.

Los modelos a que nos referimos serán muy complejos, pues deben contener detalles por lo menos en las tres "dimensiones" mencionadas. Por este motivo, la metodología puede ser muy rudimentaria y consistir parcialmente en cálculos de tanteo. Es así como la mejor ubicación de algunas unidades grandes puede ser sólo objeto de una aproximación empírica. El valor práctico de tales cálculos, por toscos que sean, reside en que siempre es preferible ensayar —y sobre todo equivocarse— sobre el papel y no en la realidad.

Evidentemente la modalidad óptima a que se ha hecho referencia depende de lo que se considere como objetivos principales del desarrollo y el orden económicos en general. Una meta muy importante será, ante todo, lograr un elevado nivel de ingreso para toda la región. Este objetivo determinará por sí solo algunos aspectos fundamentales del óptimo, aunque también constituyen metas importantes diversos aspectos distributivos. Debe haber una distribución satisfactoria del ingreso entre países y entre los sectores de la población. Con respecto al tema que aquí se examina, la distribución del ingreso reviste particular importancia. Huelga señalar que la selección de ubicación para las empresas más importantes ejerce considerable influencia sobre la distribución del ingreso entre países. Es precisamente al elegir la localización cuando el automatismo de la libre empresa puede fallar y conducir a una mala distribución de la industria pesada.

4. Suponiendo ahora que la forma óptima de las industrias pesadas puede calcularse aproximadamente con las técnicas esbozadas en la sección anterior, ¿es posible esperar que esta forma se convierta automáticamente en un régimen de libre empresa, acaso con ayuda de algunas medidas de política comercial? Parecen hacer dudar de tal posibilidad tres argumentos principales, relacionados todos ellos con las características especiales de la industria pesada.

El primer motivo para dudar de la eficacia de un régimen de libre acceso a estas industrias radica en el período relativamente largo de construcción de los proyectos individuales que se necesitan. Esto echa por tierra la exactitud del mecanismo del mercado. Supóngase que escasea determinado producto de la industria pesada y que por ello algunos inversionistas se sienten impulsados a aumentar la capacidad de esa industria. Pasará bastante tiempo, una vez iniciado el proyecto, antes de que se comience a producir, y la escasez persistirá. Los precios no reflejarán el futuro punto de equilibrio, sino un nivel temporal. Antes de que esté terminado el proyecto otros inversionistas se habrán sentido atraídos por esos precios temporales y habrán reproducido el proyecto primitivo. Sólo después de terminar el primer proyecto se reflejará en el mercado su existencia, cuando ya sea demasiado tarde para el segundo proyecto. En la fecha en que estén terminados ambos proyectos puede haber sobreproducción y bajos precios que desalentarán a los inversionistas. Esta situación puede prolongarse hasta después de necesitar nuevas inversiones, y así se producirán alzas de precios por encima del punto de equilibrio. Debido al largo período de gestación, estos precios podrán nuevamente mantenerse después de emprenderse otros proyectos. En resumen, un largo período de gestación lleva los bien conocidos ciclos de inversión y producción, con todos sus inconvenientes.

La segunda razón para dudar de la eficacia de un régimen de libre inversión es la existencia de indivisibilidades. Se requieren capitales bastante grandes para establecer plantas de tamaño óptimo. Como estos capitales no siempre están disponibles, se tenderá a crear empresas demasiado pequeñas que más tarde, cuando abunde el capital, serán desalojadas por la competencia de unidades mayores. El proceso implica por fuerza un desperdicio de capital que es particularmente dañino en aquellos países en que éste no abunda.

El tercer motivo para dudar de la eficacia de una completa libertad de decisión se refiere al importante asunto de la ubicación. A diferencia de la mayoría de las actividades agrícolas y mineras, las industrias pueden desarrollarse en muchos lugares, siempre que cuenten con medios adecuados de transporte. Al empresario privado le es relativamente indiferente dónde establecerse. Por otra parte, una vez establecido, los efectos externos y la infraestructura creada por él darán cierta ventaja a las nuevas inversiones en el mismo centro. Estas fuerzas en conjunto hacen que la creación de centros de industria pesada sea un proceso aleatorio bajo un régimen de libre empresa. Algunos centros pueden llegar a ser demasiado grandes desde el punto de vista social, mientras que puede no surgir ninguno en otras partes en donde convendría que existieran. Las fuerzas del mercado no son una guía clara y unívoca de la distribución más apetecible de la industria pesada en la región de que se trate.

5. La validez de los argumentos señalados podrá comprobarse viendo si el desarrollo de Europa y Norteamérica ha mostrado de hecho las deficiencias descritas. Estoy convencido de que sí se han puesto de manifiesto.

En primer lugar, el libre desarrollo de estas zonas industriales más antiguas se caracterizó por las marcadas fluctuaciones denominadas ciclos comerciales, que se deben en parte al tipo de mecanismo descrito: las fluctuaciones debidas a largos períodos de gestación, tan conocidas por los escritos de Aftalión.

En segundo lugar, es típico del desarrollo europeo que exista un número de plantas mayor del que sería aconsejable para lograr la máxima productividad. Acaso lo más significativo sea que en Europa suele haber plantas más pequeñas que en los Estados Unidos, incluso en aquellas industrias en las que hay gran número de instalaciones, es decir, que el tamaño del mercado no limita directamente el tamaño de la empresa. Es muy probable que la explicación de este fenómeno radique en la mayor escasez de capital en Europa. De ser así, se trata de un factor cuya influencia sería mayor aún en América Latina.

En tercer lugar debe considerarse el problema de la ubicación. Es un hecho hace tiempo reconocido que la completa libertad de empresa no lleva necesariamente a la ubicación óptima de la industria. En Alemania se creyó que las regiones más apartadas de los grandes centros estaban subdesarrolladas y se trató de ayudarlas mediante el sistema de tarifas ferroviarias. En Italia se suele admitir que la industria se concentró en el Norte en cuanto fue posible el libre movimiento de bienes y factores de producción gracias a la unificación del país. Ahora, a punto de producirse la unificación de Europa, se prevé que surgirán problemas similares, y el Banco Europeo de Inversiones ha sido creado especialmente para promover el desarrollo de las regiones que podrían resultar perjudicadas por los desplazamientos que se esperan. Problemas análogos son objeto de intensa discusión e investigación en los Estados Unidos.

De lo anterior puede deducirse que no sólo el análisis teórico, sino también la experiencia práctica aconsejan cautela. América Latina podrá aprovechar nuestra mayor experiencia y podrá evitar algunas de las consecuencias menos deseables de un desarrollo confiado completamente a la iniciativa privada. Cabe incluso agregar que para el mundo en general se reconoce ahora la necesidad de seguir una política de positiva intervención a fin de lograr una distribución geográfica más armónica de la industria. ¿No sería aplicable idéntica política a los problemas de un gran continente?

6. ¿En qué consistiría esta intervención? Desde luego que no es necesario ni conveniente llegar al extremo de la regimentación completa. Es dable, además, escoger entre varios instrumentos de polí-

tica. Para empezar, la "planeación" será útil en el sentido de proporcionar cálculos sobre la situación óptima. Como estaría en juego la estructura de todo el continente y la Comisión Económica para América Latina, por lo demás, ha desarrollado ya una valiosísima labor en este campo, creo que podría confiarse a dicho organismo la realización de la tarea. Estimaciones numéricas concretas de este tipo servirían de orientación a los gobiernos y a la empresa privada.

En una segunda etapa los gobiernos podrían acordar que su política se basara en el modelo que resulte de los cálculos mencionados. Se podría introducir cierta flexibilidad en la política mediante la corrección periódica de los cálculos a la luz de las nuevas informaciones.

La política de los gobiernos puede estar formada por instrumentos directos e indirectos para influir sobre la iniciativa privada. Los instrumentos indirectos pueden consistir tanto en ayuda financiera como en la asistencia para crear la infraestructura; también se podrían considerar medidas negativas de este tipo, como los impuestos. Todas estas medidas pueden emplearse para inducir a la empresa privada a llevar a cabo el programa acordado. Los instrumentos directos pueden ser la autorización para establecer nuevas empresas y la prohibición de establecerlas sin ese permiso. Aunque este tipo de intervención directa no suele resultar atractivo, en el caso de la industria pesada no es muy perjudicial, porque el número de empresas tampoco será muy grande.

La ayuda financiera puede ser de carácter internacional mejor que nacional. Algunos de los organismos internacionales podrían cooperar con los gobiernos en la realización del programa.

Un punto de especial interés es la forma precisa que se dará a la ayuda financiera. Desde el punto de vista teórico, un subsidio en proporción al número de obreros empleados es preferible a cualquier otra forma, al suministro de capitales a tasas reducidas, por ejemplo. El verdadero problema no radica en el empleo de capitales sino más bien en el de personal. Subvenciones de este tipo podrían hacer superfluos los instrumentos de política comercial en cuanto medios de protección. No es del caso analizar aquí estas cuestiones, que rebasan el tema tratado. Cabe señalar que puede ser lento y trabajoso el convencer a los gobiernos de la superioridad de estos instrumentos.

Sin embargo, con los argumentos apuntados, puede quedar de manifiesto que hay ciertas posibilidades de orientar la creación de una estructura óptima de industria pesada sin tener que recurrir a una intervención minuciosa. Sobre todo en el campo de la industria pesada, tal orientación puede tener gran importancia para el bienestar de los países interesados en la materia.

LA ZONA DE LIBRE COMERCIO

El 18 de febrero se suscribió en Montevideo el Tratado que establece una zona de libre comercio entre países de América Latina e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Con ello culminan las tareas iniciadas en la sede de la CEPAL en Santiago de Chile en agosto de 1958 y abril de 1959, oportunidades en que, convocados por la Secretaría, se reunieron expertos de la Argentina, el Brasil, Chile y el Uruguay para ver la manera de superar los distintos problemas que las reformas cambiarias y aduaneras venían suscitando en el intercambio de esos países.

Por otra parte, el Grupo de Trabajo del Mercado Regional organizado por la Secretaría, en sus reuniones de Santiago de Chile (1-11 de febrero de 1958) y México (16-27 de febrero de 1959) preparó el documento "Recomendaciones acerca de la estructura y normas del mercado común latinoamericano".¹ En el segundo período de sesiones del Comité de Comercio (Panamá 11-19 de mayo de 1959) se consideró que este trabajo constituía una importante contribución hacia la integración económica latinoamericana. Las bases establecidas en el documento citado toman especialmente en cuenta los objetivos de carácter económico que se buscan mediante la creación del mercado común y los instrumentos necesarios para alcanzarlo. En cuanto a su forma jurídica, el Grupo de Trabajo consideró el establecimiento de una zona de libre comercio con miras a su gradual transformación en una unión aduanera. La zona de libre comercio es precisamente la fórmula adoptada en el Tratado de Montevideo que, en esencia, crea el instrumento destinado a eliminar los gravámenes y restricciones que limitan el intercambio comercial.

La zona de libre comercio fue concebida inicialmente como una solución provisional para los problemas urgentes que se habían suscitado en el comercio de los países meridionales de América del Sur.

En las sucesivas reuniones para la concertación del Tratado de Montevideo (Lima, julio de 1959; Montevideo, septiembre de 1959 y febrero de 1960), al incorporarse al proyecto original elementos propios del mercado común regional, se siguió avanzando hacia objetivos más permanentes. En este sentido cabe destacar las disposiciones contenidas en los capítulos III y VIII, que se refieren a la expansión del comercio y complementación económica y a las medidas en favor de países de menor desarrollo relativo. Por otra parte, la incorporación de México ha disipado la preocupación acerca del carácter subregional que en algún momento pudo haberse tenido respecto a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, pues ese país no tiene problemas de comercio similares a los que existían en los países meridionales. Ello ha venido además a acentuar los objetivos permanentes del Tratado.

El Tratado establece una zona de libre comercio que consagra un instrumento preferencial; sin embargo, sus compromisos se limitan a la liberación del intercambio existente, compuesto fundamentalmente por artículos primarios, pero abre ampliamente la posibilidad de que las partes contratantes puedan utilizar el instrumento preferencial en la expansión del comercio de otros productos, especialmente los industriales, por medio de nuevas negociaciones. En este sentido, el documento antes citado del Grupo de Trabajo del Mercado Regional ofrece elementos complementarios al Tratado de Montevideo, ya que prevé medios para realizar esa expansión comercial y define los objetivos que deberán buscarse para constituir el mercado común.

Por lo demás, el Tratado contiene elementos muy significativos, desde la introducción, en la cual los países signatarios se manifiestan "decididos a perseverar en sus esfuerzos tendientes al establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano", hasta las disposiciones encaminadas a prever la posibilidad de modificar el Tratado cuando las Partes Contratantes lo consideren conveniente (Artículo 60) y a facilitar la adhesión de todos los demás países de América Latina (Artículo 58).

¹ E/CN.12/C.1/WG.2/10 Rev.1, incorporado en *El mercado común latinoamericano* (E/CN.12/531), publicación de las Naciones Unidas (Nº de venta: 59.II.G.4), pp. 31-42.

TRATADO QUE ESTABLECE UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO E INSTITUYE LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO

(Tratado de Montevideo)

Los Gobiernos representados en la Conferencia Intergubernamental para el Establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre Países de América Latina,

Persuadidos de que la ampliación de las actuales dimensiones de los mercados nacionales, a través de la eliminación gradual de las barreras al comercio intrarregional, constituye condición fundamental para que los

países de América Latina puedan acelerar su proceso de desarrollo económico, en forma de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos;

Conscientes de que el desarrollo económico debe ser alcanzado mediante el máximo aprovechamiento de los factores de producción disponibles y de la mayor coordinación de los planes de desarrollo de los diferentes

sectores de la producción, dentro de normas que contemplen debidamente los intereses de todos y cada uno y que compensen convenientemente, a través de medidas adecuadas, la situación especial de los países de menor desarrollo económico relativo;

Convencidos de que el fortalecimiento de las economías nacionales contribuirá al incremento del comercio de los países latinoamericanos entre sí y con el resto del mundo;

Seguros de que mediante adecuadas fórmulas podrán crearse condiciones propicias para que las actividades productivas existentes se adapten gradualmente y sin perturbaciones a nuevas modalidades de comercio recíproco, originando otros estímulos para su mejoramiento y expansión;

Ciertos de que toda acción destinada a la consecución de tales propósitos debe tomar en cuenta los compromisos derivados de los instrumentos internacionales que rigen su comercio;

Decididos a perseverar en sus esfuerzos tendientes al establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano y, por lo tanto, a seguir colaborando, con el conjunto de los Gobiernos de América Latina, en los trabajos ya emprendidos con tal finalidad; y

Animados del propósito de aunar esfuerzos en favor de una progresiva complementación e integración de sus economías, basadas en una efectiva reciprocidad de beneficios, deciden establecer una zona de libre comercio y celebrar, a tal efecto, un Tratado que instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, y a tal efecto designan sus Plenipotenciarios, los cuales conviniere lo siguiente:

CAPÍTULO I

NOMBRE Y OBJETO

Artículo 1

Por el presente Tratado las Partes Contratantes establecen una zona de libre comercio e instituyen la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (en adelante denominada "Asociación"), cuya sede es la ciudad de Montevideo (República Oriental del Uruguay).

La expresión "Zona", cuando sea mencionada en el presente Tratado, significa el conjunto de los territorios de las Partes Contratantes.

CAPÍTULO II

PROGRAMA DE LIBERACIÓN DEL INTERCAMBIO

Artículo 2

La zona de libre comercio, establecida en los términos del presente Tratado, se perfeccionará en un período no superior a doce (12) años, a contar desde la fecha de su entrada en vigor.

Artículo 3

Durante el período indicado en el Artículo 2, las Partes Contratantes eliminarán gradualmente, para lo esencial de su comercio recíproco, los gravámenes y las restricciones de todo orden que incidan sobre la importación de productos originarios del territorio de cualquier Parte Contratante.

A los fines del presente Tratado se entiende por gravámenes los derechos aduaneros y cualesquier otros recargos de efectos equivalentes —sean de carácter fiscal, monetario o cambiario— que incidan sobre las importaciones.

Lo dispuesto en este artículo no es aplicable a las tasas o recargos análogos, cuando respondan al costo de los servicios prestados.

Artículo 4

El objetivo previsto en el Artículo 3 será alcanzado por medio de negociaciones periódicas que se realizarán entre las Partes Contratantes y de las cuales deberán resultar:

- a) Listas Nacionales con las reducciones anuales de gravámenes y demás restricciones que cada Parte Contratante concede a las demás Partes Contratantes, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 5; y
- b) Una Lista Común con la relación de los productos cuyos gravámenes y demás restricciones las Partes Contratantes se comprometen por decisión colectiva a eliminar íntegramente para el comercio intrazonal en el período referido en el Artículo 2, cumpliendo los porcentajes mínimos fijados en el Artículo 7 y el proceso de reducción establecido en el Artículo 5.

Artículo 5

Para la formación de las Listas Nacionales a que se refiere el inciso a) del Artículo 4, cada Parte Contratante deberá conceder anualmente a las demás Partes Contratantes, reducciones de gravámenes equivalentes por lo menos al ocho por ciento (8%) de la media ponderada de los gravámenes vigentes para terceros países, hasta alcanzar su eliminación para lo esencial de sus importaciones de la Zona, de acuerdo con las definiciones, métodos de cálculos, normas y procedimientos que figuran en Protocolo.

A tales efectos, se considerarán gravámenes para terceros países los vigentes al día treinta y uno de diciembre precedente a cada negociación.

Cuando el régimen de importación de una Parte Contratante contenga restricciones de naturaleza tal que no permita establecer la debida equivalencia con las reducciones de gravámenes otorgadas por otra u otras Partes Contratantes, la contrapartida de tales reducciones se complementará mediante la eliminación o atenuación de aquellas restricciones.

Artículo 6

Las Listas Nacionales entrarán en vigor el día primero de enero de cada año, con excepción de las que resulten de las primeras negociaciones las cuales entrarán en vigencia en la fecha que establecerán las Partes Contratantes.

Artículo 7

La Lista Común deberá estar constituida por productos cuya participación en el valor global del comercio entre las Partes Contratantes alcance, por lo menos, los siguientes porcentajes, calculados de conformidad con lo dispuesto en Protocolo:

Veinticinco por ciento (25 %), en el curso del primer trienio;

Cincuenta por ciento (50 %), en el curso del segundo trienio;

Setenta y cinco por ciento (75 %), en el curso del tercer trienio; y

Lo esencial de ese comercio, en el curso del cuarto trienio.

Artículo 8

La inclusión de productos en la Lista Común es definitiva y las concesiones otorgadas sobre tales productos son irrevocables.

Para los productos que sólo figuren en las Listas Nacionales, el retiro de concesiones podrá ser admitido en negociaciones entre las Partes Contratantes y mediante adecuada compensación.

Artículo 9

Para el cálculo de los porcentajes a que se refieren los Artículos 5 y 7 se tomará como base el promedio anual del valor del intercambio en el trienio precedente al año en que se realice cada negociación.

Artículo 10

Las negociaciones a que se refiere el Artículo 4 —sobre la base de reciprocidad de concesiones— tendrán como objetivo expandir y diversificar el intercambio, así como promover la progresiva complementación de las economías de los países de la Zona.

En dichas negociaciones se contemplará con equidad la situación de las Partes Contratantes, cuyos niveles de gravámenes y restricciones sean notablemente diferentes a las de las demás Partes Contratantes.

Artículo 11

Si como consecuencia de las concesiones otorgadas se produjeren desventajas acentuadas y persistentes en el comercio de los productos incorporados al programa de liberación, entre una Parte Contratante y el conjunto de las demás, la corrección de dichas desventajas será objeto de examen por las Partes Contratantes, a solicitud de la Parte Contratante afectada, con el fin de adoptar medidas adecuadas de carácter no restrictivo, para impulsar el intercambio comercial a los más altos niveles posibles.

Artículo 12

Si como consecuencia de circunstancias distintas de la prevista en el Artículo 11 se produjeren desventajas acentuadas y persistentes en el comercio de los productos incorporados en el programa de liberación, las Partes Contratantes, a solicitud de la Parte Contratante interesada, procurarán, en la medida a su alcance, corregir esas desventajas.

Artículo 13

La reciprocidad prevista en el Artículo 10 se refiere a la expectativa de corrientes crecientes de comercio entre cada Parte Contratante y el conjunto de las demás, con respecto a los productos que figuren en el programa de liberación y a los que se incorporen posteriormente.

CAPÍTULO III

EXPANSIÓN DEL INTERCAMBIO Y COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA

Artículo 14

A fin de asegurar una continua expansión y diversificación del comercio recíproco, las Partes Contratantes procurarán:

- a) Otorgar entre sí, respetando el principio de reciprocidad, concesiones que aseguren en la primera negociación, para las importaciones de los productos procedentes de la Zona, un tratamiento no menos favorable que el existente antes de la entrada en vigor del presente Tratado;
- b) Incorporar en las Listas Nacionales el mayor número posible de productos que ya sean objeto de comercio entre las Partes Contratantes; y
- c) Agregar a esas Listas un número creciente de productos que aún no formen parte del comercio recíproco.

Artículo 15

Para asegurar condiciones equitativas de competencia entre las Partes Contratantes y facilitar la creciente integración y complementación de sus economías, especialmente en el campo de la producción industrial, las Partes Contratantes procurarán, en la medida de lo posible armonizar —en el sentido de los objetivos de liberación del presente Tratado— sus regímenes de importación y exportación, así como los tratamientos aplicables a los capitales, bienes y servicios procedentes de fuera de la Zona.

Artículo 16

Con el objeto de intensificar la integración y complementación a que se refiere el Artículo 15, las Partes Contratantes:

- a) Realizarán esfuerzos en el sentido de promover una gradual y creciente coordinación de las respectivas políticas de industrialización, patrocinando con este fin entendimientos entre representantes de los sectores económicos interesados; y
- b) Podrán celebrar entre sí acuerdos de complementación por sectores industriales.

Artículo 17

Los acuerdos de complementación a que se refiere el inciso b) del Artículo 16 establecerán el programa de liberación que regirá para los productos del respectivo sector, pudiendo contener entre otras, cláusulas destinadas a armonizar los tratamientos que se aplicarán a las

materias primas y a las partes complementarias empleadas en la fabricación de tales productos.

Las negociaciones de esos acuerdos estarán abiertas a la participación de cualquier Parte Contratante interesada en los programas de complementación.

Los resultados de las negociaciones serán objeto, en cada caso, de protocolos que entrarán en vigor después de que, por decisión de las Partes Contratantes, se haya admitido su compatibilidad con los principios y objetivos generales del presente Tratado.

CAPÍTULO IV

TRATAMIENTO DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA

Artículo 18

Cualquier ventaja, favor, franquicia, inmunidad o privilegio que se aplique por una Parte Contratante en relación con un producto originario de o destinado a cualquier otro país, será inmediata e incondicionalmente extendido al producto similar originario de o destinado al territorio de las demás Partes Contratantes.

Artículo 19

Quedan exceptuados del tratamiento de la nación más favorecida previsto en el Artículo 18, las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios ya concedidos o que se concedieren en virtud de convenios entre Partes Contratantes o entre Partes Contratantes y terceros países, a fin de facilitar el tráfico fronterizo.

Artículo 20

Los capitales procedentes de la Zona gozarán en el territorio de cada Parte Contratante de tratamiento no menos favorable que aquél que se concede a los capitales provenientes de cualquier otro país.

CAPÍTULO V

TRATAMIENTO EN MATERIA DE TRIBUTOS INTERNOS

Artículo 21

En materia de impuestos, tasas y otros gravámenes internos, los productos originarios del territorio de una Parte Contratante gozarán en el territorio de otra Parte Contratante de tratamiento no menos favorable que el que se aplique a productos similares nacionales.

Artículo 22

En los casos de los productos incluidos en el programa de liberación que no sean producidos o no se produzcan en cantidades sustanciales en su territorio, cada Parte Contratante tratará de evitar que los tributos u otras medidas internas que se apliquen deriven en la anulación o reducción de cualquier concesión o ventaja obtenida

por cualquier Parte Contratante en el curso de las negociaciones.

Si una Parte Contratante se considerase perjudicada por las medidas mencionadas en el párrafo anterior, podrá recurrir a los órganos competentes de la Asociación con el fin de que se examine la situación planteada y se formulen las recomendaciones que correspondan.

CAPÍTULO VI

CLÁUSULAS DE SALVAGUARDIA

Artículo 23

Las Partes Contratantes podrán autorizar a cualquier Parte Contratante a imponer con carácter transitorio, en forma no discriminatoria y siempre que no signifiquen una reducción del consumo habitual en el país importador, restricciones a la importación de productos procedentes de la Zona, incorporados al programa de liberación, cuando ocurran importaciones en cantidades o en condiciones tales que causen o amenacen causar perjuicios graves a determinadas actividades productivas de significativa importancia para la economía nacional.

Artículo 24

Las Partes Contratantes podrán autorizar igualmente a una Parte Contratante que haya adoptado medidas para corregir el desequilibrio de su balance de pagos global, a que extienda dichas medidas, con carácter transitorio y en forma no discriminatoria, al comercio intrazonal de productos incorporados al programa de liberación.

Las Partes Contratantes procurarán que la imposición de restricciones en virtud de la situación del balance de pagos no afecte, dentro de la Zona, al comercio de los productos incorporados al programa de liberación.

Artículo 25

Cuando las situaciones contempladas en los Artículos 23 y 24 exigieren providencias inmediatas, la Parte Contratante interesada podrá, con carácter de emergencia y *ad referendum* de las Partes Contratantes, aplicar las medidas en dichos artículos previstas, debiendo en este sentido comunicarlas de inmediato al Comité, a que se refiere el Artículo 33, quien, si lo juzgase necesario, convocará a sesiones extraordinarias de la Conferencia.

Artículo 26

Si la aplicación de las medidas contempladas en este Capítulo se prolongase por más de un año, el Comité propondrá a la Conferencia, a que se refiere el Artículo 33, por iniciativa propia o a pedido de cualquier Parte Contratante, la iniciación inmediata de negociaciones, a fin de procurar la eliminación de las restricciones adoptadas.

Lo dispuesto en el presente Artículo no afecta la norma prevista en el Artículo 8.

CAPÍTULO VII
DISPOSICIONES ESPECIALES SOBRE
AGRICULTURA

Artículo 27

Las Partes Contratantes procurarán coordinar sus políticas de desarrollo agrícola y de intercambio de productos agropecuarios, con objeto de lograr el mejor aprovechamiento de sus recursos naturales, elevar el nivel de vida de la población rural y garantizar el abastecimiento normal en beneficio de los consumidores, sin desarticular las producciones habituales de cada Parte Contratante.

Artículo 28

Dentro del período a que se refiere el Artículo 2, cualquier Parte Contratante podrá aplicar, en forma no discriminatoria, al comercio de productos agropecuarios de considerable importancia para su economía, incorporados al programa de liberación y siempre que no signifique disminución de su consumo habitual ni incremento de producciones antieconómicas, medidas adecuadas destinadas a:

- a) Limitar las importaciones a lo necesario para cubrir los déficit de producción interna; y
- b) Nivelar los precios del producto importado a los del producto nacional.

La Parte Contratante que decida adoptar tales medidas deberá llevarlas a conocimiento de las otras Partes Contratantes, antes de su aplicación.

Artículo 29

Durante el período fijado en el Artículo 2 se procurará lograr la expansión del comercio de productos agropecuarios de la Zona, entre otros medios, por acuerdos entre las Partes Contratantes, destinados a cubrir los déficit de las producciones nacionales.

Para ese fin, las Partes Contratantes darán prioridad a los productos originarios de los territorios de otras Partes Contratantes en condiciones normales de competencia, tomando siempre en consideración las corrientes tradicionales del comercio intrazonal.

Cuando esos acuerdos se realizaren entre dos o más Partes Contratantes, las demás Partes Contratantes deberán ser informadas antes de la entrada en vigor de esos acuerdos.

Artículo 30

Las medidas previstas en este Capítulo no deberán ser utilizadas para obtener la incorporación a la producción agropecuaria de recursos que signifiquen una disminución del nivel medio de productividad preexistente, en la fecha de entrada en vigor del presente Tratado.

Artículo 31

En caso de que una Parte Contratante se considere perjudicada por disminución de sus exportaciones como consecuencia de la reducción del consumo habitual del país importador resultante de las medidas indicadas en

el Artículo 28 y/o de incremento antieconómico de las producciones a que se refiere el artículo anterior, podrá recurrir a los órganos competentes de la Asociación a efecto de que éstos examinen la situación presentada y, si fuera del caso, formulen las recomendaciones para que se adopten las medidas adecuadas, las que serán aplicadas en conformidad con lo dispuesto en el Artículo 12.

CAPÍTULO VIII

MEDIDAS EN FAVOR DE PAÍSES DE MENOR
DESARROLLO ECONÓMICO RELATIVO

Artículo 32

Las Partes Contratantes, reconociendo que la consecución de los objetivos del presente Tratado será facilitada por el crecimiento de las economías de los países de menor desarrollo económico relativo dentro de la zona, realizarán esfuerzos en el sentido de crear condiciones favorables a ese crecimiento.

Para este fin, las Partes Contratantes podrán:

- a) Autorizar a una Parte Contratante a conceder a otra Parte Contratante de menor desarrollo económico relativo dentro de la Zona, mientras sea necesario y con carácter transitorio, a los fines previstos en el presente artículo, ventajas no extensivas a las demás Partes Contratantes, con el fin de estimular la instalación o la expansión de determinadas actividades productivas;
- b) Autorizar a una Parte Contratante de menor desarrollo económico relativo dentro de la Zona a cumplir el programa de reducción de gravámenes y otras restricciones en condiciones más favorables, especialmente convenidas;
- c) Autorizar a una Parte Contratante de menor desarrollo económico relativo dentro de la Zona a adoptar medidas adecuadas a fin de corregir eventuales desequilibrios en su balance de pagos;
- d) Autorizar a una Parte Contratante de menor desarrollo económico relativo dentro de la Zona a que aplique, cuando sea necesario y con carácter transitorio, en forma no discriminatoria y mientras no signifique una reducción de su consumo habitual, medidas adecuadas con el objeto de proteger la producción nacional de productos incorporados al programa de liberación que sean de importancia básica para su desarrollo económico;
- e) Realizar gestiones colectivas en favor de una Parte Contratante de menor desarrollo económico relativo dentro de la Zona, en el sentido de apoyar y promover, dentro y fuera de la Zona, medidas de carácter financiero o técnico destinadas a lograr la expansión de las actividades productivas ya existentes o a fomentar nuevas actividades, especialmente las que tengan por objeto la industrialización de sus materias primas; y
- f) Promover o apoyar, según sea el caso, programas especiales de asistencia técnica de una o más Partes Contratantes, destinadas a elevar, en países de menor desarrollo económico relativo dentro de la Zona, los niveles de productividad de determinados sectores de producción.

CAPÍTULO IX
ÓRGANOS DE LA ASOCIACIÓN

Artículo 33

Son órganos de la Asociación la Conferencia de las Partes Contratantes (denominada en este Tratado "la Conferencia") y el Comité Ejecutivo Permanente (denominado en este Tratado "el Comité").

Artículo 34

La Conferencia es el órgano máximo de la Asociación. Tomará todas las decisiones sobre los asuntos que exijan resolución conjunta de las Partes Contratantes y tendrá, entre otras, las siguientes atribuciones:

- a) Adoptar las providencias necesarias para la ejecución del presente Tratado y examinar los resultados de la aplicación del mismo;
- b) Promover la realización de las negociaciones previstas en el Artículo 4 y apreciar sus resultados;
- c) Aprobar el presupuesto anual de gastos del Comité y fijar las contribuciones de cada Parte Contratante;
- d) Establecer su reglamento y aprobar el reglamento del Comité;
- e) Elegir un Presidente y dos Vicepresidentes para cada período de sesiones;
- f) Designar el Secretario Ejecutivo del Comité; y
- g) Entender en los demás asuntos de interés común.

Artículo 35

La Conferencia estará constituida por delegaciones debidamente acreditadas de las Partes Contratantes. Cada delegación tendrá derecho a un voto.

Artículo 36

La Conferencia se reunirá: a) en sesiones ordinarias, una vez por año; y b) en sesiones extraordinarias, cuando fuere convocada por el Comité.

En cada período de sesiones la Conferencia fijará la sede y la fecha del siguiente período de sesiones ordinarias.

Artículo 37

La Conferencia sólo podrá tomar decisiones con la presencia de, por lo menos, dos tercios (2/3) de las Partes Contratantes.

Artículo 38

Durante los dos primeros años de vigencia del presente Tratado, las decisiones de la Conferencia serán tomadas con el voto afirmativo de, por lo menos, dos tercios (2/3) de las Partes Contratantes y siempre que no haya voto negativo.

Las Partes Contratantes establecerán en la misma forma, el sistema de votación que se adoptará después de este período.

Con el voto afirmativo de dos tercios (2/3) de las Partes Contratantes:

- a) Se aprobará el presupuesto anual de gastos del Comité;
- b) Se elegirá el Presidente y dos Vicepresidentes de la Conferencia, así como el Secretario Ejecutivo; y
- c) Se fijarán la fecha y la sede de los períodos de sesiones de la Conferencia.

Artículo 39

El Comité es el órgano permanente de la Asociación encargado de velar por la aplicación de las disposiciones del presente Tratado y tendrá, entre otras las siguientes atribuciones y obligaciones:

- a) Convocar la Conferencia;
- b) Someter a la aprobación de la Conferencia un programa anual de trabajos así como un proyecto de presupuesto anual de gastos del Comité;
- c) Representar a la Asociación ante terceros países y organismos o entidades internacionales, con el objeto de tratar asuntos de interés común. Asimismo, la representará en los contratos y demás actos de derecho público y privado;
- d) Realizar los estudios, sugerir las providencias y formular a la Conferencia las recomendaciones que considere convenientes para el mejor cumplimiento del Tratado;
- e) Someter a las sesiones ordinarias de la Conferencia un informe anual sobre sus actividades y sobre los resultados de la aplicación del presente Tratado;
- f) Solicitar el asesoramiento técnico así como la colaboración de personas y de organismos nacionales e internacionales;
- g) Tomar las decisiones que le fueren delegadas por la Conferencia; y
- h) Ejecutar las tareas que le fueren encomendadas por la Conferencia.

Artículo 40

El Comité estará constituido por un Representante permanente de cada Parte Contratante, con derecho a un voto.

Cada Representante tendrá un Suplente.

Artículo 41

El Comité tendrá una Secretaría dirigida por un Secretario Ejecutivo y compuesta de personal técnico y administrativo.

El Secretario Ejecutivo, que será elegido por la Conferencia para un período de tres años, renovable por iguales plazos, participará en el plenario del Comité sin derecho a voto.

El Secretario Ejecutivo será el Secretario General de la Conferencia y tendrá, entre otras, las siguientes funciones:

- a) Organizar los trabajos de la Conferencia y del Comité;
- b) Preparar el proyecto de presupuesto anual de gastos del Comité; y

- c) Contratar y admitir al personal técnico y administrativo, de acuerdo con lo dispuesto en el reglamento del Comité.

Artículo 42

En el desempeño de sus funciones, el Secretario Ejecutivo y el personal de la Secretaría no solicitarán ni recibirán instrucciones de ningún Gobierno ni de entidades nacionales o internacionales. Se abstendrán de cualquier actitud incompatible con su calidad de funcionarios internacionales.

Las Partes Contratantes se comprometen a respetar el carácter internacional de las funciones del Secretario Ejecutivo y del personal de la Secretaría absteniéndose de ejercer sobre los mismos cualquier influencia en el desempeño de sus funciones.

Artículo 43

A fin de facilitar el estudio de problemas específicos, el Comité podrá establecer Comisiones Consultivas integradas por representantes de los diversos sectores de las actividades económicas de cada una de las Partes Contratantes.

Artículo 44

El Comité solicitará para los órganos de la Asociación, el asesoramiento técnico de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL) y de la Secretaría Ejecutiva del Consejo Interamericano Económico y Social de la Organización de los Estados Americanos (CIES).

Artículo 45

El Comité se constituirá a los sesenta días de la entrada en vigencia del presente Tratado y tendrá su sede en la ciudad de Montevideo.

CAPÍTULO X

PERSONALIDAD JURÍDICA. INMUNIDADES Y PRIVILEGIOS

Artículo 46

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio gozará de completa personalidad jurídica y especialmente de capacidad para:

- a) Contratar;
- b) Adquirir los bienes muebles e inmuebles indispensables para la realización de sus objetivos y disponer de ellos;
- c) Demandar en juicio; y
- d) Conservar fondos en cualquier moneda y hacer las transferencias necesarias.

Artículo 47

Los representantes de las Partes Contratantes, así como los funcionarios y asesores internacionales de la Asocia-

ción gozarán en la Zona de las inmunidades y privilegios diplomáticos y demás necesarios para el ejercicio de sus funciones.

Las Partes Contratantes se comprometen a celebrar en el plazo más breve posible un Acuerdo destinado a reglamentar lo dispuesto en el párrafo anterior, en el cual se definirán dichos privilegios e inmunidades.

La Asociación celebrará un Acuerdo con el Gobierno de la República Oriental del Uruguay a efectos de precisar los privilegios e inmunidades de que gozarán dicha Asociación, sus órganos y sus funcionarios y asesores internacionales.

CAPÍTULO XI

DISPOSICIONES DIVERSAS

Artículo 48

Ninguna modificación introducida por una Parte Contratante en el régimen de imposición de gravámenes a la importación podrá significar un nivel de gravámenes menos favorable que el vigente antes de la modificación, para cada uno de los productos que fueren objeto de concesiones a las demás Partes Contratantes.

Se exceptúa del cumplimiento de la exigencia establecida en el párrafo anterior la actualización del aforo ("pauta del valor mínimo") para la aplicación de gravámenes aduaneros, siempre que esta actualización responda exclusivamente al valor real de la mercadería. En este caso el valor no incluye los gravámenes aduaneros aplicados a la mercadería.

Artículo 49

Para la mejor ejecución de las disposiciones del presente Tratado, las Partes Contratantes procurarán, en el más breve plazo posible:

- a) Fijar los criterios que serán adoptados para la determinación del origen de las mercaderías, así como su condición de materias primas, productos semielaborados o productos elaborados;
- b) Simplificar y uniformar los trámites y formalidades relativas al comercio recíproco;
- c) Establecer una nomenclatura tarifaria que sirva de base común para la presentación de las estadísticas y la realización de las negociaciones previstas en el presente Tratado;
- d) Determinar lo que se considera tráfico fronterizo para los efectos del Artículo 19; y
- e) Establecer los criterios para la caracterización del "dumping" y otras prácticas desleales de comercio y los procedimientos al respecto.

Artículo 50

Los productos importados desde la Zona por una Parte Contratante no podrán ser reexportados, salvo cuando para ello hubiere acuerdo entre las Partes Contratantes interesadas.

No se considerará reexportación, si el producto fue sometido en el país importador a un proceso de in-

dustrialización o elaboración cuyo grado será calificado por el Comité.

Artículo 51

Los productos importados o exportados por una Parte Contratante gozarán de libertad de tránsito dentro de la Zona y estarán sujetos, exclusivamente, al pago de las tasas normalmente aplicables a la prestación de servicios.

Artículo 52

Ninguna Parte Contratante podrá favorecer sus exportaciones mediante subsidios u otras medidas que puedan perturbar las condiciones normales de competencia dentro de la Zona.

No se considera subsidio la exoneración en favor de un producto exportado de los derechos o impuestos que graven el producto o sus componentes cuando se destine al consumo interno, ni la devolución de esos derechos e impuestos ("draw back").

Artículo 53

Ninguna disposición del presente Tratado será interpretada como impedimento para la adopción y el cumplimiento de medidas destinadas a la:

- a) Protección de la moralidad pública;
- b) Aplicación de leyes y reglamentos de seguridad;
- c) Regulación de las importaciones o exportaciones de armas, municiones y otros materiales de guerra y, en circunstancias excepcionales, de todos los demás artículos militares, siempre que no interfieran con lo dispuesto en el Artículo 51 y en los Tratados sobre libre tránsito irrestricto vigentes en las Partes Contratantes;
- d) Protección de la vida y salud de las personas, los animales y los vegetales;
- e) Importación y exportación de oro y plata metálicos;
- f) Protección del patrimonio nacional de valor artístico, histórico o arqueológico; y
- g) Exportación, utilización y consumo de materiales nucleares, productos radioactivos o cualquier otro material utilizable en el desarrollo o aprovechamiento de la energía nuclear.

Artículo 54

Las Partes Contratantes empeñarán sus máximos esfuerzos en orientar sus políticas hacia la creación de condiciones favorables al establecimiento de un mercado común latinoamericano. A tal efecto, el Comité procederá a realizar estudios y a considerar proyectos y planes tendientes a la consecución de dicho objetivo, procurando coordinar sus trabajos con los que realizan otros organismos internacionales.

CAPÍTULO XII

CLÁUSULAS FINALES

Artículo 55

El presente Tratado no podrá ser firmado con reservas,

ni podrán éstas ser recibidas en ocasión de su ratificación o adhesión.

Artículo 56

El presente Tratado será ratificado por los Estados signatarios en el más breve plazo posible.

Los Instrumentos de Ratificación serán depositados ante el Gobierno de la República Oriental del Uruguay, el cual comunicará la fecha de depósito a los Gobiernos de los Estados que hayan firmado el presente Tratado y a los que en su caso hayan adherido.

Artículo 57

El presente Tratado entrará en vigor treinta días después del depósito del tercer Instrumento de Ratificación, con relación a los tres primeros países que lo ratifiquen; y, para los demás signatarios, el trigésimo día posterior al depósito del respectivo Instrumento de Ratificación, y en el orden en que fueren depositadas las ratificaciones.

El Gobierno de la República Oriental del Uruguay notificará al Gobierno de cada uno de los Estados signatarios la fecha de la entrada en vigor del presente Tratado.

Artículo 58

Después de su entrada en vigor, el presente Tratado quedará abierto a la adhesión de los demás Estados Latinoamericanos, que deberán depositar, a tal efecto, ante el Gobierno de la República Oriental del Uruguay el correspondiente Instrumento de Adhesión. El Tratado entrará en vigor para el Estado adherente treinta días después del depósito del respectivo Instrumento.

Los Estados adherentes efectuarán las negociaciones a que se refiere el Artículo 4, en la sesión de la Conferencia inmediatamente posterior a la fecha de depósito del Instrumento de Adhesión.

Artículo 59

Cada Parte Contratante comenzará a beneficiarse de las concesiones ya otorgadas entre sí por las demás Partes Contratantes, a partir de la fecha en que entren en vigor las reducciones de gravámenes y demás restricciones negociadas por ellas sobre la base de reciprocidad y cumplidos los compromisos mínimos a que se refiere el Artículo 5, acumulados durante el período transcurrido desde la entrada en vigor del presente Tratado.

Artículo 60

Las Partes Contratantes podrán introducir enmiendas al presente Tratado, las cuales serán formalizadas en protocolos que entrarán en vigor una vez que hayan sido ratificados por todas las Partes Contratantes y depositados los respectivos Instrumentos.

Artículo 61

Expirado el plazo de doce (12) años, a contar desde la fecha de entrada en vigor del presente Tratado, las Partes Contratantes procederán a examinar los resultados

obtenidos en virtud de su aplicación e iniciarán las negociaciones colectivas necesarias para la mejor consecución de los objetivos del Tratado y, si fuere oportuno, para adaptarlo a una nueva etapa de integración económica.

Artículo 62

Las disposiciones del presente Tratado no afectarán los derechos y obligaciones resultantes de convenios suscritos por cualquiera de las Partes Contratantes con anterioridad a la entrada en vigor del presente Tratado.

Cada Parte Contratante tomará, sin embargo, las providencias necesarias para armonizar las disposiciones de los convenios vigentes con los objetivos del presente Tratado.

Artículo 63

El presente Tratado tendrá duración ilimitada.

Artículo 64

La Parte Contratante que desee desligarse del presente Tratado deberá comunicar esa intención a las demás Partes Contratantes en una de las sesiones ordinarias de la Conferencia, efectuando la entrega formal del documento de denuncia en la sesión ordinaria siguiente.

Formalizada la denuncia, cesarán automáticamente para el Gobierno denunciante los derechos y obligaciones que corresponden a su condición de Parte Contratante, exceptuando los referentes a las reducciones de gravámenes y demás restricciones recibidas u otorgadas en cumplimiento del programa de liberación, las cuales continuarán en vigor por un período de cinco años, a partir de la fecha de la formalización de la denuncia.

El plazo indicado en el párrafo anterior podrá ser disminuído en casos debidamente fundados, por acuerdo de la Conferencia y a petición de Parte Contratante interesada.

Artículo 65

El presente Tratado se denominará Tratado de Montevideo.

En fe de lo cual, los Plenipotenciarios que suscriben, habiendo depositado sus Plenos Poderes, hallados en bue-

na y debida forma, firman el presente Tratado en nombre de sus respectivos Gobiernos.

Hecho en la ciudad de Montevideo, a los dieciocho días del mes de febrero del año mil novecientos sesenta, en un original en los idiomas español y portugués, siendo ambos textos igualmente válidos. El Gobierno de la República Oriental del Uruguay será el depositario del presente Tratado y enviará copias debidamente autenticadas del mismo a los Gobiernos de los demás países signatarios y adherentes.

Por el Gobierno de la República Argentina:

Diógenes Taboada

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos del Brasil:

Horacio Lafer

Por el Gobierno de la República de Chile:

Germán Vergara Donoso

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos Mexicanos:

Manuel Tello

Por el Gobierno de la República del Paraguay:

*Raúl Sapena Pastor
Pedro Ramón Chamorro*

Por el Gobierno del Perú:

*Hernán Bellido
Gonzalo L. de Aramburu*

Por el Gobierno de la República Oriental del Uruguay:

*Horacio Martínez Montero
Mateo Magariños de Melo*

Protocolo Nº 1

SOBRE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LAS NEGOCIACIONES

En el momento de la firma del Tratado que establece una Zona de Libre Comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Tratado de Montevideo), los Representantes que lo firman, debidamente autorizados por sus Gobiernos, convienen en el siguiente Protocolo:

TÍTULO I

Cálculo de las Medias Ponderadas

1. Para los fines del Artículo 5 del Tratado de Montevideo, se entenderá que de las negociaciones para la formación de las Listas Nacionales deberá resultar, entre la media ponderada de los gravámenes vigentes para terceros países y la que regirá para las importaciones provenientes de la Zona, una diferencia no inferior al producto del ocho por ciento (8 %) de la media ponderada de los gravámenes vigentes para terceros países por el número de años de vigencia del Tratado.

2. Por lo tanto, el mecanismo de reducción se basará en dos medias ponderadas: una, la que corresponde al promedio de los gravámenes vigentes para terceros países y, otra, la que se refiere al promedio de los gravámenes que regirán para las importaciones del área.

3. Cada una de esas medias ponderadas se calculará dividiendo el monto total de los importes de los gravámenes que corresponderían a la importación del conjunto de los artículos considerados, por el valor total de las importaciones de ese conjunto.

4. Este cálculo dará para cada media ponderada una expresión en porcentaje (o *ad valorem*). La comparación de ambas es la que deberá arrojar una diferencia no inferior al producto que resulte de multiplicar el factor 0.08 (o sea ocho por ciento) por el número de años transcurridos.

5. La fórmula anterior se expresa de la siguiente manera:

$$t \leq T (1 - 0.08n) \text{ en la cual}$$

t = media ponderada de los gravámenes que regirán para las importaciones procedentes de la Zona;

T = media ponderada de los gravámenes vigentes para terceros países;

n = número de años de vigencia del Tratado.

6. Para el cálculo de las medias ponderadas correspondiente a cada una de las Partes Contratantes se tomarán en consideración:

a) Los productos originarios del territorio de las demás Partes Contratantes importados de la Zona

en el trienio anterior y los nuevos productos que sean incluidos en la respectiva Lista Nacional como resultado de negociaciones;

b) El valor total de las importaciones de toda procedencia de cada uno de los productos a que se refiere el inciso a) en el trienio previo a cada negociación; y

c) Los gravámenes a las importaciones desde terceros países vigentes el día treinta y uno de diciembre inmediatamente anterior a las negociaciones y los gravámenes a las importaciones desde la Zona que entrarán en vigor el día primero de enero siguiente a esas negociaciones.

7. Las Partes Contratantes podrán excluir de los productos a que se refiere el inciso a), aquellos de valor poco significativo, siempre que los mismos no representen en conjunto más del cinco por ciento (5 %) del valor de las importaciones desde la Zona.

TÍTULO II

Intercambio de Informaciones

8. Las Partes Contratantes deberán proporcionarse, por intermedio del Comité Ejecutivo Permanente, informaciones tan completas como sea posible sobre:

a) Estadísticas de las importaciones y exportaciones (valores en dólares y cantidades, tanto por país de procedencia como de destino), así como de las producciones y de los consumos nacionales;

b) Legislación y reglamentaciones aduaneras;

c) Legislación, reglamentaciones y prácticas cambiarias, monetarias, fiscales y administrativas referentes a las exportaciones e importaciones;

d) Tratados y acuerdos internacionales de comercio cuyas disposiciones se relacionen con el Tratado;

e) Regímenes de subsidios directos o indirectos a la producción o a las exportaciones, inclusive sistemas de precios mínimos; y

f) Regímenes de comercio estatal.

9. En lo posible, estas informaciones deberán estar permanentemente a disposición de las Partes Contratantes. Ellas serán especialmente actualizadas, con suficiente anticipación a la fecha de iniciación de las negociaciones anuales.

TÍTULO III

Negociación de las Listas Nacionales

10. Antes del día treinta de junio de cada año, las Partes Contratantes deberán proporcionarse recíprocamente

te, por intermedio del Comité Ejecutivo Permanente, la nómina de los productos para los cuales solicitan concesiones y, antes del día quince de agosto de cada año (con excepción del primer año que será antes del 1º de octubre), la nómina preliminar de los artículos sobre los cuales están dispuestas a ofrecer concesiones.

11. El día primero de septiembre de cada año (con excepción del primer año que será antes del 1º de noviembre) las Partes Contratantes iniciarán la negociación de las concesiones que cada una de ellas efectuará al conjunto de las demás. La apreciación de estas concesiones se hará en forma multilateral, sin perjuicio de que las negociaciones se realicen por pares o grupos de países, según el interés que exista respecto de determinados productos.

12. Concluída esta fase de las negociaciones, el Comité Ejecutivo Permanente efectuará las comprobaciones a que se refiere el Título I de este Protocolo y comunicará a cada Parte Contratante en el plazo más breve el porcentaje en que sus concesiones individuales rebajan la media ponderada de los gravámenes vigentes para las importaciones provenientes de la Zona, en relación con la media ponderada de los gravámenes vigentes para terceros países.

13. Cuando las concesiones negociadas no alcancen a cumplir el correspondiente compromiso mínimo, se proseguirán las gestiones entre las Partes Contratantes, de modo que, a más tardar el día primero de noviembre de cada año, se dé a publicidad simultáneamente por cada una de las Partes Contratantes a la nómina de reducciones de gravámenes y otras restricciones que entrarán en vigor a partir del día primero de enero siguiente.

TÍTULO IV

Negociación de la Lista Común

14. Durante cada trienio y, a más tardar, el día treinta y uno de mayo del tercero, sexto, noveno y duodécimo años de vigencia del Tratado, el Comité Ejecutivo Permanente suministrará a las Partes Contratantes informaciones estadísticas del valor y volumen de los productos que se han intercambiado en la Zona durante el trienio precedente, indicando la proporción que cada uno de ellos ha tenido en el intercambio global.

15. Antes del día treinta de junio del tercero, sexto y noveno años de vigencia del Tratado, las Partes Contratantes intercambiarán la nómina de productos cuya inclusión en la Lista Común deseen negociar.

16. Las Partes Contratantes procederán a negociar multilateralmente, de manera tal que, antes del día treinta de noviembre del tercero, sexto, noveno y duodécimo años, quede constituída la Lista Común con productos

cuyo valor satisfaga los compromisos mínimos a que se refiere el Artículo 7 del Tratado.

TÍTULO V

Disposiciones Especiales y Transitorias

17. En las negociaciones a que se refiere este Protocolo, se tomarán en consideración los casos en los cuales diferentes niveles de gravámenes sobre ciertos productos determinen condiciones no equitativas de competencia entre los productores de la Zona.

18. Con este fin, se procurará la equiparación previa de tarifas o cualquier otro procedimiento adecuado para obtener la más efectiva reciprocidad.

En fe de lo cual, los respectivos Representantes firman el presente Protocolo.

Hecho en la ciudad de Montevideo, a los dieciocho días del mes de febrero de mil novecientos sesenta, en un original en los idiomas español y portugués, siendo ambos textos igualmente válidos.

El Gobierno de la República Oriental del Uruguay será el depositario del presente Protocolo y enviará copias debidamente autenticadas del mismo a los Gobiernos de los demás países signatarios y adherentes.

Por el Gobierno de la República Argentina:

Diógenes Taboada

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos del Brasil:

Horacio Lafer

Por el Gobierno de la República de Chile:

Germán Vergara Donoso

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos Mexicanos:

Manuel Tello

Por el Gobierno de la República del Paraguay:

*Raúl Sapena Pastor
Pedro Ramón Chamorro*

Por el Gobierno del Perú:

*Hernán Bellido
Gonzalo L. de Aramburu*

Por el Gobierno de la República Oriental del Uruguay:

*Horacio Martínez Montero
Mateo Magariños de Melo*

Protocolo Nº 2

SOBRE CONSTITUCIÓN DE UN COMITÉ PROVISIONAL

En el momento de la firma del Tratado que establece una zona de libre comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Tratado de Montevideo), los Representantes que lo firman, debidamente autorizados por sus Gobiernos, considerando la necesidad de adoptar y coordinar medidas que faciliten la entrada en vigor el Tratado, convienen lo siguiente:

1. Se constituye un Comité Provisional formado por un Representante de cada Estado signatario. Cada representante tendrá un suplente.

En su primera reunión el Comité Provisional elegirá de su seno un Presidente y dos Vicepresidentes.

2. Competerá al Comité Provisional:

- a) Elaborar su reglamento interno;
- b) Preparar dentro de los sesenta días de la fecha de su instalación el respectivo programa de trabajos, estableciendo su presupuesto de gastos y las contribuciones de cada país;
- c) Tomar las providencias y preparar los documentos necesarios para la presentación del Tratado a las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT);
- d) Convocar y preparar la organización de la primera Conferencia de las Partes Contratantes;
- e) Reunir y preparar las informaciones y estadísticas necesarias para la realización de la primera serie de negociaciones relativas al cumplimiento del programa de liberación previsto en el Tratado;
- f) Realizar o promover la ejecución de estudios y trabajos, así como tomar las providencias que fueren necesarias, en el interés común, durante el período de su funcionamiento; y
- g) Preparar un anteproyecto de acuerdo sobre los privilegios e inmunidades a que se refiere el Artículo 47 del Tratado.

3. En los asuntos de carácter técnico asesorarán al Comité Provisional la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL) y el Consejo Interamericano Económico y Social de la Organización de los Estados Americanos (CIES), en los mismos términos establecidos en el Protocolo existente al respecto.

4. El Comité Provisional designará un Secretario Administrativo y demás personal necesario.

5. El Comité Provisional se instalará el 1º de abril de 1960, necesitando un mínimo de cuatro miembros para tomar decisiones. Hasta esa fecha continuará actuando la Mesa de la Conferencia Intergubernamental para el establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre países de América Latina y al solo efecto de la instalación del Comité Provisional.

6. El Comité Provisional permanecerá en funciones hasta que se constituya el Comité Ejecutivo Permanente previsto en el Artículo 33 del Tratado.

7. El Comité Provisional tendrá su sede en la ciudad de Montevideo.

8. Se encomienda a la Mesa de la citada Conferencia solicitar al Gobierno de la República Oriental del Uruguay que adelante las sumas necesarias para atender el pago de los sueldos del personal y a los gastos de instalación y funcionamiento del Comité Provisional durante los primeros noventa días. Dichas sumas serán reembolsadas posteriormente por los Estados signatarios del presente Tratado.

9. El Comité Provisional hará gestiones ante los Gobiernos signatarios en el sentido de asegurar para los miembros de las representaciones en el Comité Provisional, así como para los funcionarios y asesores internacionales de éste, las inmunidades y privilegios que sean necesarios para el ejercicio de sus funciones.

En fe de lo cual, los respectivos Representantes firman el presente Protocolo.

Hecho, en la ciudad de Montevideo, a los dieciocho días del mes de febrero del año mil novecientos sesenta, en un original en los idiomas español y portugués, siendo ambos textos igualmente válidos. El Gobierno de la República Oriental del Uruguay será el depositario del presente Protocolo y enviará copias debidamente autenticadas del mismo a los Gobiernos de los demás países signatarios y adherentes.

Por el Gobierno de la República Argentina:

Diógenes Taboada

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos del Brasil:

Horacio Lafer

Por el Gobierno de la República de Chile:

Germán Vergara Donoso

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos Mexicanos:

Manuel Tello

Por el Gobierno de la República del Paraguay:

Raúl Sapena Pastor
Pedro Ramón Chamorro

Por el Gobierno del Perú:

Hernán Bellido
Gonzalo L. de Aramburu

Por el Gobierno de la República Oriental del Uruguay:

Horacio Martínez Montero
Mateo Magariños de Melo

Protocolo N° 3

SOBRE LA COLABORACIÓN DE LA COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA DE LAS NACIONES UNIDAS (CEPAL) Y DEL CONSEJO INTERAMERICANO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN DE LOS ESTADOS AMERICANOS (CIES)

En el momento de la firma del Tratado que establece una zona de libre comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Tratado de Montevideo), los Representantes que lo firman, debidamente autorizados por sus Gobiernos, convienen lo siguiente:

1. En relación con lo previsto en el Artículo 44 del Tratado y en atención a que la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL y la Secretaría Ejecutiva del CIES han aceptado prestar su asesoramiento técnico a los órganos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, un representante de cada una de esas Secretarías participará en las sesiones del Comité Ejecutivo Permanente de la referida Asociación, cuando se consideren asuntos que, a juicio del mismo, sean de carácter técnico.

Por el Gobierno de la República Argentina:

Diógenes Taboada

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos del Brasil:

Horacio Lafer

Por el Gobierno de la República de Chile:

Germán Vergara Donoso

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos Mexicanos:

Manuel Tello

2. La designación de los aludidos representantes se efectuará previa conformidad de los miembros de dicho Comité.

En fe de lo cual, los respectivos Representantes firman el presente Protocolo.

Hecho, en la ciudad de Montevideo, a los dieciocho días del mes de febrero del año mil novecientos sesenta, en un original en los idiomas español y portugués, siendo ambos textos igualmente válidos. El Gobierno de la República Oriental del Uruguay será el depositario del presente Protocolo y enviará copias debidamente autenticadas del mismo a los Gobiernos de los demás países signatarios y adherentes.

Por el Gobierno de la República del Paraguay:

Raúl Sapena Pastor
Pedro Ramón Chamorro

Por el Gobierno del Perú:

Hernán Bellido
Gonzalo L. de Aramburu

Por el Gobierno de la República Oriental del Uruguay:

Horacio Martínez Montero
Mateo Magariños de Melo

Protocolo N° 4

SOBRE COMPROMISOS DE COMPRAVENTA DE PETRÓLEO Y SUS DERIVADOS

En el momento de la firma del Tratado que establece una zona de libre comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Tratado de Montevideo), los Representantes que lo firman, debidamente autorizados por sus Gobiernos, convienen en lo siguiente:

Declarar que las disposiciones del Tratado de Montevideo, firmado el 18 de febrero de 1960, no se aplican a los compromisos de compraventa de petróleo y sus derivados resultantes de convenios celebrados por los países signatarios del presente Protocolo con anterioridad a la fecha de la firma del referido Tratado.

En fe de lo cual, los respectivos Representantes firman el presente Protocolo.

Hecho, en la ciudad de Montevideo, a los dieciocho días del mes de febrero del año mil novecientos sesenta, en un original en los idiomas español y portugués, siendo ambos textos igualmente válidos.

El Gobierno de la República Oriental del Uruguay será el depositario del presente Protocolo y enviará copias debidamente autenticadas del mismo a los Gobiernos de los demás países signatarios y adherentes.

Por el Gobierno de la República Argentina:

Diógenes Taboada

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos del Brasil:

Horacio Lafer

Por el Gobierno de la República de Chile:

Germán Vergara Donoso

Por el Gobierno de la República de
los Estados Unidos Mexicanos:

Manuel Tello

Por el Gobierno de la República del Paraguay:

Raúl Sapena Pastor
Pedro Ramón Chamorro

Por el Gobierno del Perú:

Hernán Bellido
Gonzalo L. de Aramburu

Por el Gobierno de la República
Oriental del Uruguay:

Horacio Martínez Montero
Mateo Magariños de Melo

Protocolo N° 5

SOBRE TRATAMIENTO ESPECIAL A FAVOR DE BOLIVIA Y PARAGUAY

En el momento de la firma del Tratado que establece una zona de libre comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Tratado de Montevideo), los Representantes que lo suscriben, debidamente autorizados por sus Gobiernos, convienen lo siguiente:

Declarar que Bolivia y Paraguay se encuentran actualmente en situación de invocar a su favor los tratamientos especiales previstos en el Tratado para países de menor desarrollo económico relativo de la zona de libre comercio.

Por el Gobierno de la República Argentina:

Diógenes Taboada

Por el Gobierno de la República de
los Estados Unidos del Brasil:

Horacio Lafer

Por el Gobierno de la República de Chile:

Germán Vergara Donoso

Por el Gobierno de la República de
los Estados Unidos Mexicanos:

Manuel Tello

En fe de lo cual, los respectivos Representantes firman el presente Protocolo.

Hecho en la ciudad de Montevideo, a los dieciocho días del mes de febrero del año mil novecientos sesenta, en un original en los idiomas español y portugués, siendo ambos textos igualmente válidos.

El Gobierno de la República Oriental del Uruguay será el depositario del presente Protocolo y enviará copias debidamente autenticadas del mismo a los Gobiernos de los demás países signatarios y adherentes.

Por el Gobierno de la República del Paraguay:

Raúl Sapena Pastor
Pedro Ramón Chamorro

Por el Gobierno del Perú:

Hernán Bellido
Gonzalo L. de Aramburu

Por el Gobierno de la República
Oriental del Uruguay:

Horacio Martínez Montero
Mateo Magariños de Melo

Resolución I

REUNIONES DE REPRESENTANTES GUBERNAMENTALES DE BANCOS CENTRALES

La Conferencia Intergubernamental para el Establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre Países de América Latina,

Visto: el informe que ha elevado a la Conferencia la Reunión de Representantes Gubernamentales de Bancos Centrales, celebrada en Montevideo en enero de 1960;

Considerando: que es conveniente continuar los estudios sobre pagos y créditos que faciliten la financiación de las transacciones intrazonales y alcanzar, por lo tanto, los objetivos perseguidos con el Tratado que establece una zona de libre comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio,

Resuelve:

Primero. Tomar nota del informe mencionado;

Segundo. Solicitar al Comité Provisional la convocatoria de reuniones informales de expertos gubernamentales de Bancos Centrales de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, las que serán organizadas por la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL);

Tercero. Dichas reuniones tendrán por objeto la prosecución de los estudios sobre créditos y pagos que faciliten la financiación de las transacciones en la Zona

y alcanzar, por lo tanto, los objetivos perseguidos en el Tratado referido;

Cuarto. Solicitar a la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL), al Consejo Interamericano Económico y Social de la Organización de los Estados Americanos (CIES) y al Fondo Monetario Internacional su asesoramiento y asistencia técnica;

Quinto. Hacer extensiva la invitación a expertos de Bancos Centrales de países que hayan adherido a dicho Tratado.

Montevideo, 18 de febrero de 1960.

Por el Gobierno de la República Argentina:

Diógenes Taboada

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos del Brasil:

Horacio Lafer

Por el Gobierno de la República de Chile:

Germán Vergara Donoso

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos Mexicanos:

Manuel Tello

Por el Gobierno de la República del Paraguay:

Raúl Sapena Pastor
Pedro Ramón Chamorro

Por el Gobierno del Perú:

Hernán Bellido
Gonzalo L. de Aramburu

Por el Gobierno de la República Oriental del Uruguay:

Horacio Martínez Montero
Mateo Magariños de Melo

Resolución II

PLAZO PARA LA FIRMA DEL TRATADO POR PARTE DE BOLIVIA

La Conferencia Intergubernamental para el Establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre Países de América Latina,

Considerando: que Bolivia ha participado con elevado espíritu de colaboración en las negociaciones para la conclusión del Tratado que establece una zona de libre comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Tratado de Montevideo);

Atento: a los motivos expresados por la Delegación de Bolivia, en el sentido de que, por razones de fuerza mayor, no puede suscribir, en la fecha, el referido Tratado,

Resuelve: conceder un plazo de cuatro (4) meses al Gobierno de Bolivia para que suscriba el referido Tratado en calidad de Estado signatario.

Montevideo, 18 de febrero de 1960.

Por el Gobierno de la República Argentina:

Diógenes Taboada

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos del Brasil:

Horacio Lafer

Por el Gobierno de la República de Chile:

Germán Vergara Donoso

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos Mexicanos:

Manuel Tello

Por el Gobierno de la República del Paraguay:

Raúl Sapena Pastor
Pedro Ramón Chamorro

Por el Gobierno del Perú:

Hernán Bellido
Gonzalo L. de Aramburu

Por el Gobierno de la República Oriental del Uruguay:

Horacio Martínez Montero
Mateo Magariños de Melo

EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA VENEZOLANA EN EL ÚLTIMO DECENIO

INTRODUCCIÓN

El petróleo cobró importancia económica por primera vez en los años inmediatamente posteriores a la Primera Guerra Mundial. Venezuela había sido hasta entonces un país muy atrasado con menos de 3 millones de habitantes, que dependía principalmente de las exportaciones de café y cacao. Su economía se apoya ahora en gran parte en la industria petrolera que ha permitido a una población de más o menos 8 millones alcanzar un ingreso medio más elevado que el de casi todos los demás países del mundo, fuera de los industriales. Con todo, los problemas económicos y sociales que esperan solución son tan graves que Venezuela debe todavía clasificarse entre los países poco desarrollados.

La producción de petróleo crudo creció rápidamente en los años veinte y llegó a un nivel de casi 500 000 barriles diarios en los años 1928-35, que proporcionaron alrededor de 50 millones de bolívares anuales en contribuciones, o sea una cuarta parte del ingreso fiscal.

Durante este período, la de Venezuela llegó a ser una economía de altos costos. Los salarios pagados por las compañías petroleras afectaron los de las otras industrias, aunque la productividad era muy baja en el resto de la economía. Además, durante la depresión, las exportaciones sólo disminuyeron ligeramente, y Venezuela no devaluó su moneda. Como los demás países recurrieron uno tras otro a la devaluación monetaria, el bolívar subió en relación con las monedas extranjeras. El valor del dólar de los Estados Unidos, por ejemplo, decayó de 5.20 a 3.09 bolívares.¹ En consecuencia resultó difícil establecer industrias capaces de competir eficazmente con las importaciones.

Cuando la economía internacional se recuperó de la depresión, las exportaciones petroleras reanudaron su expansión y los ingresos fiscales de esta fuente alcanzaron a más de 100 millones de bolívares anuales, es decir, una tercera parte del presupuesto. Las exportaciones se mantuvieron en torno a este nivel hasta 1943, porque los precios mundiales estaban congelados y porque las dificultades de transporte marítimo hacían difícil ampliar el volumen exportado. De esa fecha en adelante fue rápido el aumento de los ingresos fiscales derivados del petróleo. En los años 1943-45 se otorgaron grandes concesiones (prácticamente se duplicó la superficie de concesión), los precios internacionales subieron y en 1948 se introdujo el "impuesto adicional", en virtud del cual las contribuciones totales de cualquier compañía petrolera se elevaron a por lo menos el 50 por ciento de las utilidades líquidas. En 1948/49 los ingresos fiscales de esta fuente subieron a más de 1 000

¹ En efecto, el valor legal del bolívar en su equivalencia en oro no ha variado desde que se estableció como unidad monetaria por ley de 1879. La única modificación es que desde 1941 se aplica un tipo de cambio 8 por ciento inferior (equivalente a 3.335 bolívares el dólar) a toda transacción distinta de las de las compañías petroleras.

millones de bolívares anuales o sea diez veces más que sólo 6 años antes.

Así pues, no se careció de fondos para estimular la demanda en otros sectores. Además, el país cuenta con amplios recursos. En relación con la población, abundan la tierra arable y la apta para pastizales; existen ricos yacimientos minerales, sobre todo de hierro y de cal para cemento; las zonas pobladas de la costa están comunicadas por vía marítima, por valles y llanos, y son abundantes las fuentes de energía.

Durante la guerra se habían logrado ciertos progresos en el desarrollo de estos recursos, y ello se debió en parte a que era difícil conseguir algunos productos importados. Al final de los años cuarenta iba en aumento la producción de artículos pecuarios y azúcar; se iniciaba la minería del hierro, aunque las minas todavía no estaban en producción; un grupo de industrias manufactureras —las refinerías de petróleo, los textiles, el cemento, el caucho y la cerveza— estaba en vías de ampliación; se preparaban planes para establecer algunas nuevas industrias como la siderúrgica, de productos petroquímicos y de montaje de vehículos; surgía una gran industria de la construcción, y la actividad comercial se expandía al estímulo del creciente volumen de transacciones en otros sectores. Como lógico corolario de todos estos acontecimientos, aparecieron pequeños pero importantes núcleos de empresarios y obreros calificados. El decenio de los años cuarenta podrá considerarse por los futuros historiadores como el período en que la economía venezolana comienza a adquirir impulso propio.

Así, cuando las exportaciones e ingresos fiscales derivados del petróleo volvieron a aumentar en los años cincuenta, existía ya una base para el desarrollo económico general, en contraste con lo ocurrido en varios países productores de petróleo del Medio Oriente, que no contaban con las posibilidades necesarias para un rápido desarrollo de sus otros sectores.

Sin embargo, hacia 1950 se registraron graves deficiencias a causa del desarrollo desequilibrado de los tres decenios anteriores. La situación de Venezuela hace diez años puede resumirse afirmando que el país se veía acosado por un complejo de problemas de cuatro tipos, a saber: *i*) productivos, *ii*) geográficos, *iii*) sociales y *iv*) internacionales.²

i) La estructura de la *producción* estaba desnivelada. En efecto, la industria petrolera representaba gran parte del producto interno, y otros sectores dependían en forma estrecha, directa o indirectamente, de los ingresos generados por ella. Los servicios públicos habían crecido gracias al financiamiento proporcionado por las contribuciones del petróleo, mientras los sectores comer-

² Para una información más completa sobre la situación económica a fines de los años cuarenta, véase Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, *Report on the Economy of Venezuela, 1949*.

ciales y de la construcción satisfacían las necesidades de los que trabajan en las compañías petroleras y en el gobierno. En cambio, las principales industrias productoras de bienes quedaban afectadas por costos demasiado altos en relación con los del resto del mundo. Mucha de la tierra apta para el cultivo no se explotaba en absoluto o se usaba en forma extensiva como pradera natural.³ Por lo demás, las técnicas aplicadas en la agricultura eran atrasadas salvo en algunas propiedades altamente comercializadas. Por este motivo, era difícil para los agricultores producir no sólo en condiciones de competir en los mercados de exportación tradicionales sino incluso para sustituir importaciones de alimentos dentro del mercado interno. Aunque la manufactura había alcanzado ya una importante escala de operación, se limitaba a un grupo poco variado de industrias, la mayoría de las cuales gozaba de muy alta protección arancelaria. Al tipo de cambio vigente resultaba caro contratar dirigentes de empresa y artesanos, sobre todo teniendo en cuenta que estos últimos carecían frecuentemente de formación y experiencia profesionales.

ii) La composición *geográfica* de la economía carecía también de equilibrio. La industria del petróleo había atraído trabajadores desde el interior a las cercanías de los campos petroleros. Además, el gobierno estaba gastando la mayor parte de los ingresos fiscales de origen petrolero en las zonas de la costa, especialmente en Caracas. Como las comunicaciones con el interior eran demasiado deficientes para que la demanda se difundiera rápidamente por el resto del país, casi toda la actividad industrial y comercial se concentraba también en aquella región. La economía se segmentaba así en dos sectores bien distintos: más o menos la mitad de la población vivía en las zonas urbanas cercanas a la costa y gozaba de ingresos mucho más altos, mejor transporte y servicios sociales más avanzados que los de la otra mitad, que todavía habitaba en el campo. Como es natural, se registró una gran corriente migratoria hacia las zonas más desarrolladas.

iii) La organización *social* conservaba algunos rasgos de la estratificación social del pasado al tiempo que reflejaba las deformaciones económicas y geográficas del presente. En las zonas rurales, menos del 1 por ciento de la superficie en fincas representaba en 1950 dos terceras partes de la superficie productiva total; los ingresos no sólo eran bajos sino que estaban muy mal distribuidos; las viviendas eran generalmente primitivas; la mano de obra no estaba plenamente ocupada; más de la mitad de los adultos eran analfabetos, y la mayoría de los niños campesinos apenas alcanzaba (cuando mucho) a cursar un año de educación primaria. Este estado de cosas era tanto causa como efecto del atraso técnico de la agricultura. El ingreso medio era más alto en las ciudades, pero en éstas también existían los extremos de riqueza y pobreza. Mientras la mayoría de los recién llegados del campo vivían en "ranchos" sin agua corriente o electricidad, parte de la industria de la construcción estaba empeñada en edificar en los alrededores de la ciudad grandes casas y departamentos de lujo.

³ El censo de 1950 mostró que sólo un 6 por ciento de la superficie agrícola empadronada estaba bajo cultivo y únicamente una cuarta parte de ella contaba con riego. Las praderas artificiales representaban sólo un 7 por ciento.

iv) Por último, la economía venezolana se mostraba altamente sensible a los acontecimientos económicos *internacionales*. Las exportaciones se componían casi exclusivamente de petróleo y sus productos, y los costos de producción del crudo eran más altos que los de los competidores del Medio Oriente, que estaban conquistando fuertes posiciones en los mercados de los países industriales, y cuya competencia era cada vez más aguda. Además, Venezuela dependía aún en forma muy estrecha de las importaciones debido en parte a que las fincas agrícolas y las fábricas del país no podían frecuentemente competir con los importadores sobre todo en los casos en que los tratados comerciales les negaban protección. Los grandes gastos por concepto de productos extranjeros podían asimismo atribuirse parcialmente a la concentración del ingreso en las zonas costeras, pues para éstas el interior era generalmente más inaccesible que los puertos de los Estados Unidos y otros países. Una tercera causa fue la desigualdad en la distribución del ingreso. Los ricos, sobre todo en las ciudades, dedicaban elevada proporción de sus ingresos a las importaciones suntuarias, bien fuera porque esos artículos no se producían en el país o porque las marcas extranjeras se conocían mejor o eran superiores en calidad.⁴

Sin embargo, la expansión económica continuó a un ritmo acelerado en el decenio siguiente. El valor de las exportaciones petroleras se duplicó entre 1950 y 1958, y ello supuso nuevamente un gran incremento de los ingresos fiscales y de los gastos públicos. A pesar de todas las debilidades estructurales y del derroche de los fondos públicos, la actividad en el resto de la economía se duplicó también, fenómeno que pone de manifiesto cómo puede reaccionar una economía poco desarrollada ante una gran afluencia financiera desde el exterior. La expansión fue aún más rápida en ciertos sectores; la producción manufacturera se duplicó con creces y se registraron grandes aumentos en algunos sectores de servicios. El producto interno llegó a casi 1 000 dólares por habitante a fines del decenio, nivel muy alto para un país no industrializado. Aunque gran parte del incremento se debió a un mejoramiento de la productividad, la celeridad con que subieron los índices de producción permitió que el incremento en el empleo absorbiera en su mayoría el aumento de la mano de obra. El consumo real se elevó en alrededor de 7 por ciento anual por habitante.

Esta tasa de crecimiento se logró sin ninguna tendencia digna de mención en materia de precios entre 1951 y 1957. Así, los precios venezolanos redujeron ligeramente su elevado nivel relativo. En gran medida la explicación reside en el impulso dinámico que vino de la industria petrolera en forma de creciente cantidad de divisas, cantidad que aumentó en 1956 y 1957 con las utilidades de la venta de nuevas concesiones petroleras. Fue posible de esta manera ampliar rápidamente las importaciones y subsanar cualquier deficiencia en la producción interna. Otra de las causas del fenómeno anotado reside en el hecho de que los salarios no se elevaran con mayor rapidez que la productividad.

⁴ Como los alimentos producidos en el país y que consumen principalmente los asalariados resultaban caros en comparación con los precios internacionales, y como los bienes duraderos de consumo que se importaban eran relativamente baratos, la distribución de los ingresos reales fue más dispareja todavía de lo que revelan las cifras del ingreso monetario.

A pesar de todo ello, el espectacular progreso económico fue un tanto ilusorio en algunos aspectos. Como la manufactura era de escala muy pequeña en 1950, el rápido aumento relativo significaba en realidad menos de lo que parecía: el sector apenas aportó 12 por ciento del producto interno en 1958. Además, parte del aumento del producto interno fue absorbido por las mayores necesidades de una población más urbanizada en que los alimentos tienen que adquirirse más lejos, tienen que multiplicarse los abastecimientos de agua potable y el transporte urbano. Por otra parte, la elevada cifra de 1 000 dólares por habitante del producto interno deberá considerarse a la luz de los altos precios vigentes.

Por último, las cuatro deficiencias básicas siguen sin corregir:

i) La economía depende aún en alto grado del petróleo. Aunque algunos cultivos han registrado importantes incrementos, hay sectores del mercado de alimentos que todavía se abastecen principalmente desde el extranjero y la parte del producto interno que se origina en la agricultura había descendido en 1958 a 7 por ciento. Se comenzó a ampliar la base industrial mediante la instalación de industrias pesadas, pero en 1959 no había producción de artículos siderúrgicos primarios y las fábricas correspondientes a los proyectos petroquímicos sólo operaban en escala limitada. La manufactura se componía principalmente de las tradicionales industrias livianas de consumo —elaboración de alimentos, cigarrillos, bebidas y textiles— y cada una de ellas seguía haciendo frente a las dificultades derivadas de la competencia extranjera.

ii) Las ciudades de la costa estaban cada vez más congestionadas en tanto que continuaba desperdiándose tierra apta para la agricultura e incluso se registraba escasez de brazos en algunas zonas rurales. Casi la mitad del ingreso privado del país fue percibido por habitantes de Caracas en 1957, aunque sólo una sexta parte de la población vivía en esa ciudad. Por lo tanto, el ingreso por habitante en Caracas y en las zonas petroleras es varias veces mayor al registrado en las zonas rurales más pobres.⁵

iii) Aunque los salarios urbanos han subido, el movimiento de trabajadores hacia las ciudades ha sido tan rápido que se han extendido los barrios de tugurios y se han agudizado los problemas concomitantes de la niñez abandonada y de la delincuencia.⁶ Además, el nivel de vida campesino no ha mejorado, o ha mejorado muy poco.⁷ De esta manera, el rápido incremento del producto nacional ha beneficiado principalmente a las clases

⁵ *Memoria del Banco Central, 1958.*

⁶ Según una encuesta oficial efectuada en 1958, más de 35 por ciento de la población de Caracas vivía en "ranchos" y otro 20 por ciento en los "superbloques", algunos de los cuales se han ido deteriorando hasta convertirse en tugurios. A comienzos de 1959 aparecían nuevos ranchos a razón de unos 100 por día. En 1958 el número de niños abandonados por sus padres llegaba a 163 000. (Consejo Venezolano del Niño, *Instituciones para menores.*)

⁷ El profesor George Hill, al comparar los resultados de las encuestas rurales de 1945 y 1957-58, llega a la siguiente conclusión: "Todos los datos que hemos presentado en relación con su situación económica, su organización y su explotación agrícola y sus problemas educacionales indican claramente que él [el campesino] continúa viviendo en el mismo estado de ignorancia y pobreza en el cual lo encontramos por primera vez. Desde un punto de vista económico y social creemos que puede decirse que su situación es peor hoy que antes." (Véase *Revista Trimes-*

urbanas medias y altas, en vez de favorecer a los sectores más necesitados. Por lo tanto, la distribución del ingreso bien puede haber llegado a ser más desigual todavía que antes.⁸ En 1957, los que recibían un ingreso menor a los 2 400 bolívares anuales representaban el 45 por ciento del número total de personas que percibían ingresos, pero ese conjunto de personas sólo obtenía un 9 por ciento del ingreso total.⁹ En estas circunstancias, el elevado ingreso medio de Venezuela en su conjunto no tiene mucha significación.

iv) Los acontecimientos más recientes indican que la economía no ha hecho progresos significativos en el sentido de independizarse de los mercados externos del petróleo. Las exportaciones de petróleo han ido disminuyendo desde 1957, por haber terminado la escasez que originó la crisis de Suez, por la creciente competencia del Medio Oriente y por la mayor rigidez de las cuotas de importación de los Estados Unidos. Como las importaciones del país han seguido boyantes, el descenso de las exportaciones ha supuesto un déficit de balance de pagos que ha dejado al descubierto la vulnerabilidad de la economía.

Es evidente que durante este proceso de crecimiento no se corrigieron automáticamente las cuatro deficiencias básicas mencionadas, puesto que ha seguido siendo esencialmente el mismo de los decenios anteriores cuando se hicieron presentes tales deficiencias. Las exportaciones de petróleo proporcionaron la demanda necesaria para estimular el crecimiento. (Más adelante se pondrá de manifiesto que no hubo otra fuerza autónoma importante.) Pero al mismo tiempo aportaban un volumen creciente de divisas, y ello permitía ampliar las importaciones en forma tan rápida que se ha frenado el desarrollo de las industrias nacionales. Lo que se necesitaba era una manipulación deliberada del proceso. Y cabe señalar además que el gobierno estaba en situación de hacerlo, pues pasaba por sus manos gran parte de los ingresos de las exportaciones petroleras.

En el decenio de 1948 a 1957 se recaudaron más de 15 000 millones de bolívares por impuestos a la industria petrolera, aparte de 2 000 millones obtenidos por la venta de concesiones en 1956 y 1957 y 8 000 millones de otras fuentes, lo que da un total de 25 000 millones, es decir, más de 7 000 millones de dólares. Esta suma es mayor que todos los ingresos fiscales recaudados desde los tiempos de la Colonia.¹⁰ Por otra parte, y pese a estos ingresos fiscales, el gobierno contrajo importantes deudas. En efecto, aunque durante este período las reservas

tral de Economía y Ciencias Sociales, N° 1, Caracas, septiembre de 1958, p. 8.)

⁸ Es cierto que los ingresos de los inmigrantes en las ciudades se elevaron en forma más pronunciada pero hay que tener en cuenta que los habitantes urbanos pagan precios mucho más altos.

⁹ *Memoria del Banco Central, 1958*, basada sobre el trabajo de la Misión Shoup. También se calcula que el ingreso medio anual del 80 por ciento de las familias rurales en los tramos inferiores del ingreso ascendía a 800 bolívares en 1957, o 125 bolívares por habitante, incluyendo el consumo de alimentos producidos en la propia finca. (*La vida rural en Venezuela, op. cit.*)

¹⁰ También fue tres veces superior al total de donaciones y préstamos efectuados por el Gobierno de los Estados Unidos y organismos oficiales —el Banco de Importaciones y Exportaciones por ejemplo— a las veinte repúblicas latinoamericanas entre julio de 1945 y diciembre de 1958. (Véase Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Foreign Grants and Credits*, noviembre de 1958.)

en Tesorería aumentaron en 2 000 millones de bolívares, las obligaciones gubernamentales se elevaron en más de 4 000 millones.

Es cierto que fueron pequeños los esfuerzos hechos a fin de desarrollar otras fuentes de financiamiento. La capacidad del sistema tributario para financiar el desarrollo y modificar la distribución del ingreso no se había explorado hasta hace muy poco. Los impuestos directos no experimentaron cambio significativo alguno hasta diciembre de 1958, lo mismo dentro del sector petrolero que fuera de él. La mayor parte de las contribuciones del resto de la economía se componía de derechos aduaneros e impuestos sobre el alcohol y el tabaco.¹¹ Por otra parte, el sistema bancario no tenía flexibilidad suficiente para recolectar los ahorros que necesitaba el país ni para orientarlos en una dirección adecuada, mientras los instrumentos monetarios se enmohecían en el desuso.

También es cierto que se malgastaban los ingresos fiscales porque los precios licitados de los contratos públicos se veían inflados por utilidades excesivas e irregularidades administrativas. Las técnicas de construcción eran en general extravagantes y muchas veces los costos se elevaban todavía más por el afán de apresurar exageradamente los proyectos. Durante este período la oferta de financiamiento no fue un factor limitante de importancia. Los fondos con que contaba el gobierno eran enormes en comparación con los demás países de América Latina. Además, como las deficiencias fundamentales se combinaban en numerosas formas, las señaladas podrían haberse aliviado si los gastos se hubieran concentrado en unas cuantas prioridades evidentes.

La necesidad más importante a que se enfrentaba el gobierno en los años cincuenta era el desarrollo de la educación en todos sus niveles: primario, secundario, técnico y universitario. Otra tarea principal era una considerable ampliación de la tierra agrícola, acompañada del mejoramiento de las técnicas de cultivo y de la construcción de caminos rurales. Una tercera necesidad fundamental era elaborar una política coordinada para estimular el crecimiento y la diversificación de la industria secundaria. Como también existían apremiantes necesidades en materia de vivienda, servicios de salubridad, transporte, etc., era esencial planear cuidadosamente la estrategia del desarrollo.

Estas prioridades no recibieron en realidad el trato que merecían. Los gastos del Ministerio de Educación sólo habían crecido en forma moderada hasta 1958 (de 107 millones de bolívares en 1948/49 a 170 millones en 1957/58) y siguió ensanchándose la diferencia entre la capacidad de las escuelas y el número de niños en edad escolar. Como el presupuesto total se duplicó con creces en el mismo período, disminuyó la proporción correspondiente a educación. La educación primaria siguió consistiendo esencialmente en un solo curso de un año, sobre todo en los distritos rurales.¹² La educación se-

¹¹ En realidad, como el sistema tributario adolecía de serios defectos, en tanto que la construcción de carreteras en Caracas y zonas circundantes constituía un subsidio especial para los dueños de automóviles y se obtenían grandes ganancias con los contratos públicos, podría sostenerse que hacia 1957 el sistema fiscal en su conjunto se había vuelto regresivo en el sentido de redistribuir el ingreso de los pobres a los ricos.

¹² En 1957/58 había alrededor de 1.15 millones de niños de 7 a 14 años de edad. Asistían a la escuela primaria 745 000. De

cundaria, técnica y universitaria continuó siendo sumamente inadecuada con respecto a las necesidades del país e incluso se cerraron algunas escuelas de pedagogía. La escasez consiguiente de administradores, técnicos, capaces y artesanos ha constituido un grave obstáculo para el desarrollo, y sólo en parte se ha mitigado gracias a la inmigración.

Hubo algunas erogaciones para el desarrollo agrícola en el decenio 1948-57, pero no se ciñeron a un programa congruente. Se iniciaron varios programas de colonización que resultaron dispendiosos y proporcionaron tierras a muy poca gente. Se dieron incentivos oficiales mediante subsidios, precios de garantía, créditos y asesoramiento técnico a los productores de determinados artículos —leche, azúcar, arroz y algodón— pero en su mayoría estos proyectos sólo ayudaron a los grandes latifundios y en pocas zonas. Los préstamos totales otorgados por las organizaciones oficiales de crédito agrícola de todo tipo decayeron de 163 millones de bolívares en 1948 y 168 millones en 1949 a 49 millones en 1956 y a 75 millones en 1957. La mayor parte del sector agropecuario aprovechó en muy escasa medida los servicios de difusión y la ayuda financiera.¹³ El grueso de los gastos públicos se hizo en las ciudades, no en los distritos rurales.

La capacidad de producción eléctrica se cuadruplicó merced a las inversiones públicas. Se empezaron a crear las industrias siderúrgica y petroquímica nacionales y algunas plantas elaboradoras de alimentos obtuvieron ayuda financiera del gobierno. Pero la asistencia financiera o técnica a otras industrias secundarias fue muy restringida en este período y subsistieron graves deficiencias en el sistema aduanero.

Si se considera el cuadro general, se advierte en seguida que la estrategia de desarrollo careció de equilibrio. Como no existía un estudio cabal de los recursos y en realidad se hacía poco en cuanto a recopilación y tabulación de las estadísticas básicas necesarias para optar entre posibles programas, parece que se escogían los proyectos de inversión pública sin evaluar sus repercusiones económicas ni estudiar las necesidades de distintas regiones. Los gastos públicos de desarrollo se dedicaron principalmente a la construcción de grandes carreteras, edificios de oficinas y departamentos, hoteles y monumentos. Casi todos estos fondos fueron invertidos además en las zonas que ya estaban más altamente desarrolladas. El petróleo se "sembró", pero la simiente no se esparció con amplitud y prudencia.¹⁴

En 1958 y 1959 la política económica experimentó importantes modificaciones. Por fin se prestó atención a las necesidades económicas más urgentes y se estable-

estos, 154 000 eran repitientes. En el primer grado había 262 000 (incluyendo a 75 000 que habían estado en el mismo grado el año anterior); muchos de éstos tenían más de 15 años, algunos más de 20. (Ministerio de Educación.)

¹³ Un estudio por muestreo realizado entre familias rurales en 1957/58 pone de manifiesto que el 88 por ciento nunca había utilizado forma alguna de crédito bancario, y que la gran mayoría no había tenido contacto con los servicios de difusión. (Véase G. W. Hill, J. A. Silva y Olivia de Hill, *La vida rural en Venezuela*.)

¹⁴ Se podría llegar a análogas conclusiones acerca de otros países latinoamericanos, pero el hecho de que no se emplearan los medios de financiamiento disponible para diversificar la economía fue más evidente en Venezuela porque allí había mayor posibilidad de hacerlo.

ció una oficina de planeamiento. Pero la situación financiera era ahora radicalmente distinta puesto que había disminuído el valor de las exportaciones petroleras y estaban pendientes de pago cuantiosas deudas a corto plazo. Las finanzas gubernamentales estuvieron sometidas a tensión por la necesidad de seguir aumentando los gastos públicos para mantener el crecimiento del resto de la economía y evitar que apareciera la cesantía. El déficit presupuestario se reflejó además en una disminución de las reservas de divisas. Ambos problemas tuvieron cierto alivio inmediato al adoptarse dos medidas: en primer lugar se aumentó la tasa de imposición sobre las compañías petroleras, con lo cual se evitó que la disminución de las exportaciones y las utilidades causara una merma en los ingresos fiscales (pagados en divisas), y en segundo lugar, se procedió a la contratación de préstamos.

En el presente artículo se exponen con mayor detalle el funcionamiento de la economía venezolana y la situación actual. Se describen primero las variaciones que

ha sufrido el mercado mundial del petróleo y que han influído en la economía del país. Se analiza luego cómo el aumento de las exportaciones de petróleo ha provocado una expansión de la demanda en el resto de la economía, para examinar a continuación en qué forma la oferta interna y las importaciones han respondido a ese estímulo, análisis que desemboca en otro relativo al balance de pagos. Las últimas páginas se dedican a los problemas a que está enfrentada Venezuela actualmente, sobre todo a los que plantea el crecimiento natural de la población, que se ha acelerado a más de 3.5 por ciento anual. En vista de las inciertas perspectivas de la industria petrolera, que hasta ahora ha sido la fuente principal de fondos para el desarrollo, parece que será difícil proporcionar escuelas y empleo en cantidad suficiente. Una rápida diversificación de la economía con ayuda de préstamos externos parece el mejor camino para asegurar un crecimiento ulterior sin dificultades crónicas de balance de pagos o inflación de precios.

I. EL MERCADO DEL PETRÓLEO ¹⁵

Las exportaciones petroleras crecieron con suma rapidez hasta 1957, con grandes aumentos tanto en precio como en volumen. Venezuela, segundo productor del mundo, mantuvo una participación de alrededor del 15 por ciento de la producción mundial (véase el cuadro 1) y guardó su posición muy a la vanguardia de todos los demás exportadores. Pero no sería acertado llegar a la conclusión de que la situación del país no ha experimentado variaciones en el mercado. La estructura de la industria petrolera mundial ha sufrido cambios radicales durante este período, y Venezuela desempeña ahora un papel bien distinto del que tenía asignado hace diez años. Su participación en el comercio mundial del petróleo ha disminuído en forma abrupta, de 46 por ciento en 1948 a 33 por ciento en 1958.¹⁶ Además, han variado la com-

posición y la dirección de las exportaciones. Aunque en 1949 Venezuela contaba ya con un mercado para su petróleo crudo en los Estados Unidos, gran parte de sus exportaciones se refinaba en las colonias holandesas y se enviaba entonces a todo el mundo constituyendo Europa el mercado individual más grande. (Véase el cuadro 2.) Las ventas de productos ¹⁷ a Europa y América del Sur no han aumentado desde entonces, pese a una gran intensificación del comercio petrolero, y los Estados Unidos son ahora el principal mercado para el petróleo crudo y para los productos refinados venezolanos.

Estos acontecimientos fueron el lógico corolario de un proceso que se venía desarrollando desde los años treinta. Antes de la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos eran los más grandes exportadores de petróleo, y los precios de lista en ese país solían determinar la mo-

ternacional. La proporción de la producción petrolera que ingresa al mercado mundial es mucho más grande en la actualidad.

¹⁷ Estos "productos" comprenden los refinados en las islas del Caribe (principalmente las Indias Occidentales holandesas) a base de petróleo crudo venezolano.

Cuadro 1

PRODUCCIÓN MUNDIAL DE PETRÓLEO: DISTRIBUCIÓN ENTRE PRINCIPALES PRODUCTORES, 1948-58
(Porcientos de la producción mundial) ^a

Año	Estados Unidos	Venezuela	Irán	Irak	Kuweit	Arabia Saudita	URSS	Total mundial en millones de toneladas
1948	58	15	5	1	1	4	6	468
1949	53	15	6	1	3	5	7	466
1950	51	15	6	1	3	5	7	523
1951	51	15	3	1	5	6	7	593
1952	50	16	—	3	6	7	8	623
1953	48	14	—	4	7	6	8	659
1954	45	15	1	4	7	7	9	689
1955	43	15	2	4	7	6	9	773
1956	42	16	3	4	7	6	10	840
1957	40	17	4	3	7	6	11	884
1958	36	15	4	4	8	5	12	910

FUENTES: Naciones Unidas, *Statistical Yearbook, 1958* y *Monthly Bulletin of Statistics*.

^a Comprendidos países no anotados.

Cuadro 2
VENEZUELA: COLOCACIÓN DEL PETRÓLEO, 1949-59
(Miles de barriles diarios)

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957 ^a	1958	1959 Enero- Junio
A. Crudo exportado en ese estado											
Norteamérica	366	375	418	477	488	516	573	714	803	707	720
Sudamérica	20	30	31	45	50	60	101	132	149	170	160
Europa	56	67	61	74	80	112	168	236	308	241	311
Otras regiones	7	9	19	20	16	28	14	16	25	24	26
Total.	449	481	529	616	634	716	856	1 098	1 285	1 142	1 217
B. Crudo refinado localmente											
En refineries venezolanas	146	250	313	344	406	441	534	624	688	736	812
En otras refineries del Caribe	709	758	847	835	711	732	764	807	792	742	852
Total.	855	1 008	1 160	1 179	1 117	1 173	1 298	1 431	1 480	1 478	1 664
C. Productos exportados a mercados mundiales											
<i>Total de exportaciones de productos del Caribe a:</i>											
Norteamérica	209	351	331	362	359	391	442	500	523	650	760
Sudamérica	133	138	177	197	210	220	171	176	139	144	123
Europa	247	224	307	242	214	216	268	319	289	265	237
Otras regiones	79	90	145	177	154	139	154	177	193	158	122
Total.	668	803	960	978	937	966	1 035	1 172	1 144	1 217	1 242
Menos: la cantidad estimada de productos refinados a partir de crudo de Trinidad y otras fuentes no venezolanas											
	61	67	77	77	81	76	77	97	91	142	137
Exportaciones de productos refinados a partir de crudo venezolano (cifra aproximada)											
	607	736	883	901	856	890	958	1 075	1 053	1 075	1 105

FUENTE: Informaciones proporcionadas por las compañías.

^a Las cifras correspondientes a 1957, y en cierto grado a 1956, se ven anormalmente abultadas a consecuencia de la clausura del Canal de Suez y la desviación de la demanda hacia el hemisferio occidental.

alidad de los del resto del mundo. El precio pagado en los países consumidores se determinaba fundamentalmente a base del costo del petróleo en los puertos norteamericanos del Golfo de México, más un margen por concepto de fletes; y el de cualquier otro país productor se obtenía restando del precio del petróleo norteamericano en el mercado extranjero el flete correspondiente al envío de dicho petróleo a ese mercado. Los precios de lista en los Estados Unidos se fijaban en gran parte a base del nivel de producción autorizado por distintas comisiones estatales e interestatales.

Durante la guerra y después de ella, el consumo creció con rapidez en los Estados Unidos. Además, el precio del petróleo nacional se elevó después del conflicto por efecto del alza de los costos y porque se impidió que el volumen de la producción aumentara a un ritmo que pudiera deprimir el mercado. Mientras tanto había ido adquiriendo vuelo en otros países la producción más barata de petróleo y hacia los años cuarenta los costos norteamericanos eran varias veces superiores a los de Venezuela o el Medio Oriente, sobre todo este último.

Las exportaciones de los Estados Unidos disminuyeron y sus importaciones crecieron a tal punto que en 1948 este país se convirtió en importador neto de petróleo crudo. Pero las cotizaciones en los puertos del Golfo siguieron siendo la base de la estructura internacional de los precios, aunque los costos eran mucho más bajos en el exterior. Dado que los fletes a Europa meridional

eran más o menos los mismos, el petróleo tanto del Caribe como del Golfo de Persia podía competir en ese mercado casi en igualdad de condiciones. Hacia el occidente de Italia, resultaba generalmente más barato el petróleo venezolano. Sin embargo, los costos marginales de producción eran muy bajos en el Medio Oriente. Por lo tanto, las compañías podían elevar sus utilidades al máximo ampliando en esa zona la producción, y ésta en realidad se duplicó con creces entre 1942 y 1950. Aunque Venezuela seguía siendo todavía la principal fuente de importaciones para ambos hemisferios en esta primera etapa de postguerra, su posición se vio amenazada rápidamente.

Hacia 1950 (véase el cuadro 3) el precio de exportación del petróleo del Medio Oriente y su costo de transporte eran tales que resultaba más barato que el producto venezolano en Europa Occidental. Ese hecho marca el comienzo de una nueva fase en el período de postguerra. El tráfico de petróleo crudo entre ambos hemisferios decayó en relación con el comercio total y la mayor parte del intercambio se efectuaba ahora *dentro* de cada hemisferio. Sin embargo, el petróleo del Medio Oriente entró incluso en competencia con las exportaciones venezolanas a la costa atlántica de los Estados Unidos, y la participación que correspondía a Venezuela en las importaciones norteamericanas comenzó a declinar ligeramente. Por lo que toca a los productos petroleros, Venezuela pudo seguir haciendo frente a la com-

petencia porque su petróleo generalmente contiene menos azufre que el del Medio Oriente (y es así más barato de refinar) y porque la composición de la producción en que predominan los *fuel oils* residuales sólo exige refinerías relativamente simples cuya construcción es económica. Sin embargo, los países de Europa Occidental estaban también construyendo sus propias refinerías, y ello detuvo el crecimiento de sus importaciones desde Venezuela. A pesar de ese hecho seguía aumentando el volumen total de exportaciones de petróleo crudo y refinado, porque el comercio mundial de estos productos se ampliaba con suma rapidez. Las cualidades especiales del petróleo venezolano le daban ciertas ventajas en el mercado: las refinerías del país obtienen un rendimiento final de más del 50 por ciento de *fuel oil* y el mercado de este producto se ha mantenido firme. El crecimiento medio del consumo de *fuel oil* ascendió a 18 por ciento anual en Europa Occidental entre 1948 y 1956 en comparación con 9.5 por ciento para la gasolina y 14 por ciento para el diesel.¹⁸

Los precios sufrieron poca variación a comienzos de los años cincuenta: de 1950 a 1953, la estructura de los precios internacionales del petróleo crudo se mantuvo rígidamente ligada a la de los Estados Unidos¹⁹ y ésta a su vez fue controlada por el gobierno como parte del programa de estabilización adoptado durante las hostilidades de Corea. Sólo en 1953 se observa un alza general de los precios (alrededor de 10 por ciento).

Mientras tanto, la baja de los fletes marítimos y de

¹⁸ OECE, *Europe's Need for Oil*, 1958.

¹⁹ Entre siete compañías (o sus filiales) controlaban más del 90 por ciento de la producción del Medio Oriente en 1953, y en manos de cinco de ellas estaba más del 80 por ciento de la producción venezolana. (Véase Comisión Económica para Europa, *The Price of Oil in Western Europe*, 1955.) Sin embargo, la estructura de propiedad difería en las dos regiones.

conducción por tuberías había dado mayor ventaja a los productores de crudo fuera de los Estados Unidos, sobre todo en el Medio Oriente. El mercado mundial del petróleo estaba entrando ahora en una tercera fase. El petróleo extranjero podía entregarse en condiciones de competencia en el interior de los Estados Unidos y las importaciones comenzaron a aumentar con rapidez (véase el cuadro 4), aunque este incremento se detuvo cuando varias de las principales compañías limitaron voluntariamente sus importaciones en cumplimiento de un programa nacional de conservación y cediendo asimismo a la presión de productores que no contaban con fuentes foráneas de abastecimiento.²⁰ Por la competencia del Medio Oriente, los precios de lista del crudo Oficina se redujeron en 5 por ciento en 1955. Con todo, la expansión del comercio mundial fue tan rápida que siguieron aumentando el valor de las exportaciones venezolanas y las utilidades de las compañías.

El cierre del Canal de Suez a fines de 1956 constituyó un retroceso para los productores del Medio Oriente. Los precios de lista de los Estados Unidos y Venezuela se elevaron a comienzos de 1957 y aumentó al mismo tiempo el volumen de exportación. Pero esto duró poco: en el segundo semestre de 1957 la producción del Medio Oriente se incrementó de nuevo abruptamente y la relación entre los precios de los Estados Unidos y los del Medio Oriente volvió a su estado anterior. Los fletes descendieron a niveles muy bajos —sobre todo para las cargas marginales— y con ello se redujeron o eliminaron las ventajas geográficas de los productores del hemisferio occidental en varios mercados. El Medio Oriente recuperó pronto su posición de principal fuente de petróleo crudo para Europa Occidental, y se colocó además

²⁰ Las principales compañías que operan en Venezuela o el Medio Oriente poseen menos de la mitad de la capacidad de refinación de los Estados Unidos.

Cuadro 3

PRINCIPALES EXPORTADORES DE PETRÓLEO: PRECIOS *fob* DEL CRUDO, 1946-59
(Dólares por barril)

Año	Estados Unidos (Puertos del Golfo) a	Venezuela b	Medio Oriente		Porcentaje de los precios en los Estados Unidos en puertos del Golfo		
			Puertos del Golfo de Persia c	Mediterráneo oriental d	Venezuela b	Golfo Pérsico e	Mediterráneo occidental d
1º de enero							
1946	1.29	1.17	1.05	1.94	91	81	150
1947	1.74	1.62	1.23	2.10	93	71	121
1948	2.69	2.57	1.23	2.97	95	46	110
1949	2.69	2.57	2.03	2.87	95	75	107
1950	2.69	2.57	1.75	2.26	95	65	84
1951	2.69	2.57	1.75	2.41	95	65	90
1952	2.69	2.57	1.75	2.41	95	65	90
1953	2.69	2.57	1.75	2.41	95	65	90
1954	2.94	2.82	1.97	2.39	96	67	81
1955	2.94	2.82	1.97	2.39	96	67	81
1956	2.94	2.67	1.97	2.39	91	67	81
1957	2.94 e	2.67 f	1.97	2.69	91	67	91
1958	3.19	2.99	2.12	2.59	94	66	81
1959	3.19	2.99	2.12	2.49	94	66	78
1960	3.08	2.74	1.94	2.31	89	63	75

FUENTE: Informaciones proporcionadas por las compañías.

a West Texas Sour, 36° (El precio estipulado en el campo petrolero es 25 por ciento inferior en todos los casos.)

b Oficina 32°.

c Crudo de Arabia, 36°, *fob* Ras Tenura.

d Crudo de Arabia, 36°, *fob* Sidon (Terminal de la tubería mediterránea.)

e Esta tasa se cambió a 3.19 el 3 de enero de 1957.

f Esta tasa se cambió a 2.97 el 21 de enero de 1957.

Cuadro 4

ESTADOS UNIDOS: DEMANDA Y OFERTA DE PETRÓLEO, 1938 Y 1949-58
(Miles de barriles diarios)^a

Año	Demanda interna	Exportación	Demanda total	Producción interna	Importación			
					Caribe	Medio Oriente	Otros	Total
1938	3 090	531	3 621	3 473	146	—	2	148
1949	5 795	327	6 122	5 477	533	101	11	645
1950	6 450	305	6 755	5 906	723	113	13	849
1951	7 143	422	7 565	6 720	721	103	21	845
1952	7 390	432	7 822	6 869	748	155	50	953
1953	7 743	402	8 145	7 113	732	221	79	1 032
1954	7 731	355	8 086	7 034	759	212	81	1 052
1955	8 459	368	8 827	7 579	851	275	122	1 248
1956	8 952	429	9 381	7 952	936	285	208	1 429
1957	8 989	562	9 551	7 981	1 061	244	265	1 570
1958 ^b	8 895	280	9 175	7 495	1 102	353	225	1 680

FUENTE: Informaciones proporcionadas por las compañías.

^a En su equivalencia en petróleo crudo y gas natural en estado líquido.

^b Estimación.

en la de abastecedor cada vez más importante de los Estados Unidos.

El año 1958 se caracterizó por un creciente desequilibrio. La capacidad de producción del mundo estaba aumentando rápidamente gracias a los grandes programas de inversión, pero las ventas se vieron entorpecidas con una leve pausa en la actividad económica de varios países industriales importantes, por las medidas adoptadas para defender los intereses carboníferos de Europa Occidental y por el sistema de cuotas voluntarias de los Estados Unidos.²¹ Aunque los precios de lista del petróleo crudo —salvo en el caso de algunos crudos pesados— se mantuvieron en general constantes en 1958, no fue raro que se acordaran descuentos, porque se agudizó la competencia en los mercados de productos y se estrecharon los márgenes de refinación.

En 1959 se agudizaron estas tensiones y el mercado mundial entró en la cuarta y presente etapa de postguerra. Existe ahora una considerable capacidad excedente de producción petrolera en relación con la demanda, y en los países productores está paralizada gran parte de esa capacidad. Pero algunos de los programas de expansión, sobre todo en Venezuela, se encuentran en manos de compañías distintas de las siete “grandes” tradicionales y en muchos casos estos recién llegados se encuentran sometidos a una presión financiera para aumentar sus ventas con el fin de lograr un rendimiento de sus importantes inversiones. Esta debilidad del mercado petrolero fue causa de dos acontecimientos importantes. El primero fue que en enero de 1959, y por primera vez desde la guerra, se registrara una reducción de los precios de lista norteamericanos correspondientes al crudo, y en seguida se efectuaran rebajas más grandes en otras partes. El segundo acontecimiento importante del año consistió en que, debido a la diferencia cada vez mayor entre los costos de producción en los Estados Unidos y en otros países²² y las consiguientes mayores importa-

²¹ Sin embargo ese sistema se eludió en cierto grado mediante el aumento de las importaciones de gasolina y de otros productos, con lo cual se benefició Venezuela. (Véase de nuevo el cuadro 2.)

²² Según una firma, en marzo de 1959 el precio del crudo importado ascendía a alrededor de 2.40 dólares por barril en las refinerías de la costa oriental norteamericana en tanto que el de producción nacional costaba más de 3 dólares.

ciones norteamericanas, el gobierno decidiera en marzo imponer cuotas obligatorias de importación que significaban importantes reducciones. Este hecho determinó que el mercado mundial del petróleo se rompiera por primera vez en dos partes: los Estados Unidos y el resto del mundo.²³ Interpuesta entre ambas zonas la barrera formada por las cuotas norteamericanas, los precios en cada una se podían mover independientemente.

Este cambio afectó a Venezuela más que a ningún otro productor, pues su dependencia del mercado norteamericano, había sido mayor antes y los precios venezolanos del petróleo crudo en todo caso estuvieron sometidos a presiones adicionales por el nuevo descenso de los fletes.²⁴ Los precios de lista del petróleo venezolano se redujeron en abril y una vez más lo hicieron en forma unilateral. Además, los descuentos sobre esos precios han sido al parecer más frecuentes, sobre todo por parte de algunas de las firmas más pequeñas.

El aislamiento del mercado de los Estados Unidos respecto de la competencia mundial supone que el precio del crudo producido en ese país no servirá ya de elemento estabilizador en la estructura internacional de los precios, como ocurría antes.²⁵ La diferencia entre los precios *job* del petróleo venezolano y del Golfo Persa —unos 90 centavos por barril a mediados de 1959— correspondía a la diferencia de los fletes desde la costa oriental de los Estados Unidos a las dos fuentes citadas.²⁶

²³ La decisión de aceptar los suministros enviados por vía terrestre al margen de las cuotas tomadas en mayo de 1959, significaba en realidad que el mercado de los Estados Unidos se extendería al Canadá y a México a medida que mejorara la conducción por oleoducto.

²⁴ El tonelaje de los buques petroleros siguió aumentando por varias razones. Durante la crisis de Suez se colocaron grandes pedidos; había necesidad de barcos más económicos; los industriales esperaban que se reanudara el rápido crecimiento que había mostrado el consumo a largo plazo y aunque había buques ociosos y algunos se movían deliberadamente a baja velocidad, en el conjunto de la industria algunas compañías acusaban escasez.

²⁵ Generalmente los precios de los productos se basan todavía en los precios de lista sobre puertos norteamericanos del Golfo de México.

²⁶ Más o menos 1.40 dólares desde Ras Tenura en comparación con 0.40 desde un puerto venezolano considerando la escala de Londres más el 14 por ciento. Sin embargo, era posible contratar barcos para un solo viaje a un precio mucho más reducido.

Todavía no pueden apreciarse con toda claridad las consecuencias precisas del sistema norteamericano de cuotas de importación. Las cuotas de los productos se basan en la experiencia histórica y en todo caso Venezuela cuenta con un mercado bastante seguro de *fuel oil* en Norteamérica. Pero las cuotas para el crudo están basadas en la capacidad de refinación y es frecuente que las compañías que reciben estas cuotas no puedan aprovecharlas y comercien sus derechos de importación. Además, la mayoría de las grandes compañías que trabajan en Venezuela también tienen campos petroleros en el Medio Oriente y en otras regiones, por lo que pueden elegir la procedencia de sus propias cuotas.²⁷

Las exportaciones venezolanas a los Estados Unidos fueron cuantiosas en el primer trimestre de 1959 y aunque disminuyeron en el segundo semestre, aumentaron los envíos a Europa gracias a un firme mercado de *fuel oil*. El volumen exportado fue algo mayor que en 1958 si se considera el conjunto del año. Sin embargo, como los precios bajaron, el valor de las exportaciones no varió mucho. Actualmente se encuentra paralizada una

²⁷ La compañía más importante que trabaja en Venezuela posee campos petroleros en los Estados Unidos, el Medio Oriente y el Canadá y está poniendo en marcha nuevos campos en Libia. Venezuela ha contribuido con poco más de la mitad de su producción total de crudo.

capacidad de producción de alrededor de un millón de barriles diarios de crudo.²⁸

La política del gobierno venezolano en materia de exportaciones petroleras consta de varios elementos.²⁹ Se está tratando de evitar que aparezca un mercado barato fuera de los Estados Unidos y a este efecto se ha buscado la cooperación de los productores del Medio Oriente. El criterio adoptado es que conviene más almacenar el petróleo que ampliar las ventas a bajo precio. El gobierno propone que Venezuela tenga una posición especial (por ejemplo, una cuota nacional) dentro del sistema de importación de los Estados Unidos, y abriga el propósito de desempeñar un papel más activo en las decisiones de la industria. (En abril de 1959 se estableció una comisión ministerial que, entre otras funciones, estaba encargada de averiguar por adelantado las variaciones de los precios de lista, y la proposición de que Venezuela tenga una cuota nacional en el mercado de los Estados Unidos supondría la existencia de un mecanismo para distribuir esta cuota entre las compañías.) Por último, el gobierno se propone establecer en 1960 una compañía nacional de producción.

²⁸ Es probable que la Unión Soviética se haya convertido ahora en el segundo productor del mundo, aunque evidentemente no es el segundo exportador.

²⁹ Esta política fue esbozada en mayo de 1959 en una exposición del Ministro de Minas ante el Congreso Nacional.

II. CREACIÓN DE LA DEMANDA

El resto de la economía ha crecido sin duda, pero lo ha hecho en gran parte merced a las inyecciones del ingreso originado en el sector petrolero. Los gastos públicos sufragados con las contribuciones petroleras, y los sueldos y salarios pagados por esta industria y sus proveedores financian el consumo de los respectivos empleados; este gasto de consumo inicia un nuevo ciclo

de ingreso y consumo y así sucesivamente. En cada etapa se ahorra una proporción que ayuda a financiar la inversión privada fuera de la industria petrolera.

Este sistema de corrientes de ingreso proporciona un marco adecuado para analizar la demanda final en la forma en que se hace en esta sección. En primer lugar, se examinará el sector del petróleo, como principal resor-

Cuadro 5
VENEZUELA: INGRESOS Y GASTOS CORRIENTES EN EL SECTOR PETROLERO,^a 1952-58
(Millones de bolívares)

	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
A. Ingresos							
Exportaciones ^b	4 276	4 412	4 831	5 535	6 445	7 940	7 137
Ventas locales ^c	367	436	461	295	326	462	470
Variación de inventarios	- 7	20	7	8	2	77	22
Total	4 636	4 868	5 299	5 838	6 773	8 479	7 629
B. Gastos							
Compras de petróleo ^d	306	297	216	141	153	164	165
Otros gastos ^e	1 171	1 257	1 408	1 531	1 621	1 922	2 059
Depreciación ^f	528	659	717	683	755	841	852
Utilidades líquidas ^g	1 261	1 261	1 412	1 710	2 115	2 774	1 616
Impuestos corrientes ^g	1 369	1 395	1 546	1 773	2 129	2 778	2 937 ^h
Total	4 636	4 868	5 299	5 838	6 773	8 479	7 629

FUENTE: Memoria del Ministerio de Minas e Hidrocarburos, Memoria del Banco Central e informaciones proporcionadas por el Ministerio y el Banco Central.

^a El sector petrolero abarca todas las operaciones de las compañías petroleras, incluso la refinación y el transporte, así como la producción de gas natural.

^b Como aparece en los cálculos del balance de pagos del Banco Central (sobre una base acumulativa).

^c Los ingresos que aparecen en la contabilidad de las compañías menos las exportaciones, como se calcularon anteriormente. Comprende ventas entre compañías más ventas finales al público. (Como esta es una cifra residual pueden influir en ella las discrepancias estadísticas.)

^d Transacciones entre compañías y regalías privadas.

^e Salarios, compra de materiales y servicios (en Venezuela o en el extranjero), intangibles, etc.

^f Comprende amortización del costo de las concesiones en explotación (que se considera como agotamiento).

^g Comprende algunos impuestos locales.

^h Obligaciones tributarias tomando en cuenta la modificación de las tasas de diciembre.

te de la economía; luego se estudiará la próxima etapa de la creación de ingreso: los ingresos fiscales y los gastos públicos; por último, se pasará revista a las inversiones, las exportaciones y el consumo en el resto de la economía.

1. EL SECTOR PETROLERO

a) Las exportaciones

El cuadro 5 muestra la primera etapa del proceso mediante el cual las exportaciones petroleras generan ingreso en Venezuela. Aumentados por ventas relativamente pequeñas en el país, los ingresos de exportación se dividen en tres corrientes: costos de producción, utilidades y depreciación, e impuestos directos. Cada una

de estas corrientes es fuente de una nueva demanda. Las utilidades y la depreciación financian la inversión en la industria (véase el cuadro 6) y los impuestos directos sobre el petróleo constituyen así la principal fuente de ingresos fiscales. No es tan evidente en qué forma influyen en la economía los costos de producción, pues estadísticamente resulta imposible descomponer los diversos tipos de gastos —por ejemplo, sueldos y salarios— entre cuentas corrientes y de capital. Sin embargo, la composición de los gastos corrientes y la formación de capital fijo pueden analizarse juntos. (Véase el cuadro 7.) Se observa en primer lugar que una gran parte de los gastos de las compañías petroleras fluye hacia el exterior en pago de importaciones y servicios, aunque la mayor parte del primero y gran parte del segundo

Cuadro 6
VENEZUELA: FUENTES Y USOS DE UTILIDADES BRUTAS EN EL SECTOR PETROLERO, 1952-58
(Millones de bolívares)

	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
A. Fuentes de utilidades brutas							
Depreciación (cuadro 1)	528	659	717	683	755	841	852
Utilidades líquidas (cuadro 1)	1 262	1 261	1 412	1 710	2 115	2 774	1 616
Total fuentes	1 790	1 920	2 129	2 393	2 870	3 615	2 468
B. Usos de utilidades brutas							
Inversiones de capital fijo a	939	853	896	881	1 329	1 946	1 691
Concesiones b	28	48	37	49	877	1 018	98
Variación de inventarios	- 7	20	7	8	2	77	22
Inversión bruta	960	921	940	938	2 208	3 041	1 811
Utilidades en exceso de las necesarias para financiar la inversión c	830	999	1 189	1 455	662	674	657
Usos totales	1 790	1 920	2 129	2 393	2 870	3 615	2 468

FUENTES: Memoria del Ministerio de Minas e Hidrocarburos, Memoria del Banco Central e informaciones proporcionadas por el Ministerio y el Banco Central.

a Comprende compras de terrenos.

b Pago de contribuciones que en virtud de la ley de impuesto sobre la renta pueden considerarse como transacciones de capital y —sólo en 1956 y 1957— compra de nuevas concesiones.

c La diferencia neta para toda la industria se obtuvo como cifra residual. (Evidentemente algunas firmas en determinados años pueden haber tenido utilidades insuficientes para financiar la inversión.) Además, esto no es lo mismo que un egreso neto de capital tal cual aparece en la contabilidad de la industria, pues no se toma en cuenta aquí el pago de dividendos (generalmente a las compañías matrices).

Cuadro 7
VENEZUELA: GASTOS POR CONCEPTO DE IMPORTACIONES, MANO DE OBRA Y ADQUISICIONES LOCALES DEL SECTOR PETROLERO, 1952-58
(Millones de bolívares)

	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
A. Gastos							
Gastos corrientes (cuadro 4)	1 171	1 257	1 408	1 531	1 621	1 922	2 059
Inversión de capital fijo (cuadro 5)	939	853	896	881	1 329	1 846	1 691
Compras totales de bienes y servicios	2 110	2 110	2 304	2 412	2 950	3 768	3 750
B. Ventas al sector petrolero							
Importaciones de bienes (cif) a	600	475	414	461	797	1 336	854
Servicios varios del extranjero b	160	200	218	319	486	555	586
Sueldos y salarios	686	701	780	787	865	985	1 004
Otras compras locales c	564	734	892	845	802	892	1 306
Total ventas de bienes y servicios	2 110	2 110	2 304	2 412	2 950	3 768	3 750

FUENTE: Véase el cuadro 4.

a Como aparecen en los cálculos del balance de pagos del Banco Central, incluyendo flete y seguro.

b Pagos de servicios según aparecen en el balance de pagos del Banco Central. Este renglón comprende los pagos a contratistas extranjeros, honorarios a oficinas matrices por servicios prestados, etc.

c Residuo. Pagos a contratistas locales, compras de bienes (incluso terrenos y edificios y probablemente algunos bienes que fueron originalmente importados). Se excluyen las transacciones de petróleo entre compañías. Por la construcción de este cuadro, la cifra residual incorpora cualquier salida de inventario de equipo importado; en cambio cualquier equipo no instalado en el año de importación será descontado. Por ello, en 1956 y 1957 las cifras presumiblemente subestiman las verdaderas adquisiciones en el país, pero en 1958 la cifra es engañosamente alta.

son atribuibles a operaciones de la cuenta de capitales. En segundo lugar, los pagos directos al sector privado de la economía interna sólo representan una pequeña proporción de las exportaciones, aun cuando el grueso de los sueldos y salarios, y gran parte de las adquisiciones locales, constituyen sin duda pagos en cuenta corriente. Los impuestos son indudablemente la principal vía para que los ingresos petroleros entren a la economía.³⁰

El cuadro 5 pone también de relieve que en este período los costos subieron menos que el valor de las exportaciones. Ello quiere decir que las utilidades imponibles han aumentado con celeridad, reflejando muy de cerca las variaciones del valor total de las exportaciones. Cuando éstas aumentaron moderadamente —de

1952 a 1955— las utilidades subieron en la misma forma, pero en 1956 y 1957 el incremento de las exportaciones originó un gran aumento de las utilidades y ambas disminuyeron en 1958.³¹ El alto grado de correlación se pone de manifiesto en la recta superior del gráfico A, que muestra las utilidades antes del pago de impuestos (*P*) a distintos niveles de exportación (*e*).³² Los puntos correspondientes a varios años caen casi exactamente en una línea recta, lo que indica que durante el período que se examina las utilidades estaban determinadas por las exportaciones conforme a la siguiente función lineal:³³

$$P = 0.81e - 0.87 \quad (1)$$

Como ésta es la primera de varias funciones sobre cuya base se construirá un modelo sencillo de la economía venezolana, conviene hacer aquí algunas consideraciones acerca de su naturaleza e interpretación. Todas se basan en los seis años que van de 1952 a 1957. Como los de 1951 y 1958 fueron años de adaptación por los motivos que más adelante se señalarán, no han sido tomados en cuenta en la derivación de las funciones.³⁴ Por lo tanto, éstas se apoyan en 6 puntos y el lector deberá tener presente que la correlación de series cronológicas puede llevar a resultados erróneos, sobre todo en una economía en expansión. Sin embargo, las asociaciones que muestran los gráficos de correlación son muy estrechas y forman en conjunto una serie de relaciones congruentes entre sí, que explican las tendencias principales de la economía en un período en que no se registraron grandes modificaciones. Además, las conclusiones se apoyan más en otro tipo de datos que en estas funciones, que no se introducen como pruebas en sí, sino como material complementario para indicar el orden de magnitud de importantes coeficientes.

La interpretación de la función (1) es que los costos sólo representaron 20 por ciento de los aumentos del valor de las exportaciones en este período, lo que deja el 81 por ciento como crecimiento de las utilidades imponibles.

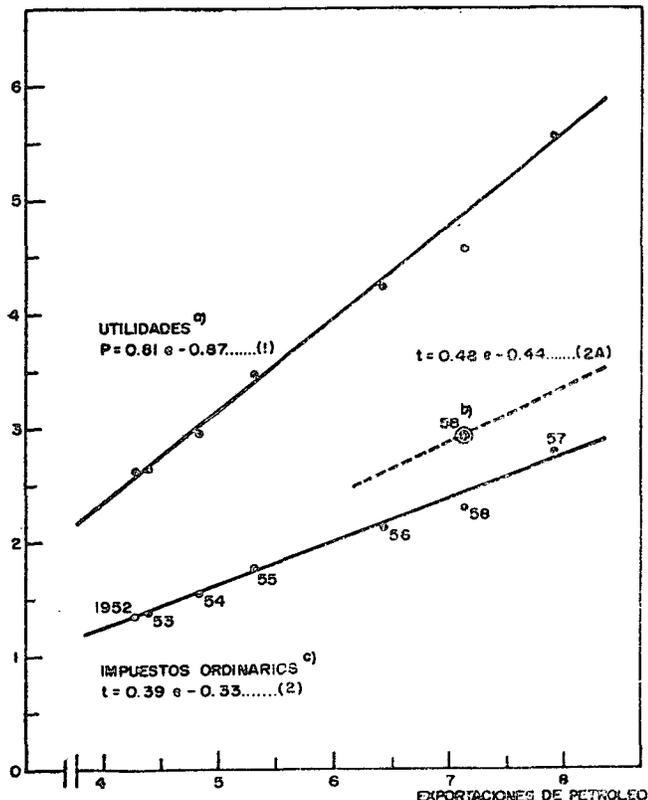
b) Inversiones

Uno de los resultados del crecimiento de las ventas de petróleo fue el desarrollo adicional de la industria petrolera misma. La Ley de Hidrocarburos de 1943 sentaba las bases para grandes compras de nuevas concesiones en los dos años siguientes. Evidentemente Venezuela estaba llamada a desempeñar un importante papel en el mercado mundial del petróleo en su calidad de productor de más bajos costos que los Estados Unidos y merced a algunas de las ventajas estratégicas que tiene con respecto al Medio Oriente. Sin embargo, la autorización de concesiones se suspendió en 1945 y, al presentar muchos atractivos el Medio Oriente por las razo-

Gráfico A

VENEZUELA: CORRELACIÓN DE LAS UTILIDADES DE LAS COMPAÑÍAS PETROLERAS (*P*) Y OBLIGACIONES TRIBUTARIAS (*t*) A LAS EXPORTACIONES DE PETRÓLEO (*e*), 1952-58
(Miles de millones de bolívares)

ESCALA NATURAL



a Descontada la depreciación.

b Impuestos de 1958 después de la reforma tributaria. El punto más bajo se refiere a los impuestos según el sistema antiguo de tributación.

c Relación antes de la reforma tributaria de 1958.

³⁰ Entre los países de producción primaria, esta característica es casi privativa de las economías petroleras. Sin embargo, también en Chile pasa por manos del gobierno una parte importante de los ingresos de exportación.

³¹ El total de las dos últimas líneas del cuadro 5.

³² En rigor, las utilidades dependen de los ingresos totales, pero como las ventas internas eran relativamente pequeñas y registraron una tendencia similar y la inversión en existencias fue baja, los ingresos totales siguieron muy de cerca las variaciones de la exportación. (Las "ventas internas" comprenden aquí las transacciones entre compañías, que disminuyeron.)

³³ Todas las funciones se expresan en miles de millones de bolívares.

³⁴ Además, en el momento de preparar este artículo las informaciones referentes a esos dos años eran más incompletas.

Cuadro 8

VENEZUELA: INVERSIONES EN EL SECTOR PETROLERO, POR USO ECONÓMICO,^a 1951-1958
(Millones de bolívares)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Producción	485	697	661	652	740	949	1 329	1 052
Concesiones b	23	28	48	37	49	877	1 018	98
Oleoductos	95	109	35	48	32	87	228	323
Otros medios de transporte	12	20	35	19	8	34	46	61
Refinería	54	55	63	104	65	233	268	173
Varios	58	57	58	73	36	27	76	81
Total	728	967	901	933	930	2 206	2 964	1 789

FUENTE: Memoria del Ministerio de Minas e Hidrocarburos, e informaciones proporcionadas por el Ministerio.

^a Excluidas las variaciones de inventario.

^b Véanse las notas del cuadro 5.

nes antes anotadas, se hizo más lento el ritmo de inversión en Venezuela.

De 1951 hasta fines de 1955 la inversión neta no fue importante si se considera el conjunto de la industria, pues la inversión bruta no fue mucho mayor que los fondos requeridos para la depreciación. (Véase de nuevo el cuadro 6). Sin embargo, se gastaron sumas bastante importantes en la construcción de oleoductos en 1951 y 1952, así como en ampliar la capacidad de refinación en 1953 y 1954. (Los pormenores de la inversión se recogen en el cuadro 8.) La legislación de 1943 había obligado a los productores a refinar parte de su producción en Venezuela, y con ello se detuvo la expansión de las refinerías de las Indias Occidentales holandesas, que prácticamente no elaboran más que crudo venezolano.

En 1956 y 1957 se ofrecieron otra vez a la venta por el gobierno los derechos de concesión en una superficie de medio millón de hectáreas. Estas ventas tuvieron lugar en ocasión propicia, pues el mercado de importación de los Estados Unidos ofrecía grandes posibilidades y la inquietud política del Medio Oriente hacía aleatoria la situación de la oferta en aquella región. Los réditos sobre las inversiones anteriores habían sido satisfactorios, llegando en 1951-1954 a alrededor de 20 por ciento anual sobre el valor vigente de los activos, incluso después del pago de impuestos. Además, ese rendimiento era ascendente y alcanzó a 25 por ciento en 1955, a 29 por ciento en 1956 y a 32 por ciento en 1957. Por consiguiente, varias compañías estaban dispuestas a pagar grandes sumas por las concesiones³⁵ y después a invertir elevadas cantidades en su explotación.

Este alud de inversiones comprendía muchos tipos de capital. Aparte del equipo necesario para poner en marcha las nuevas concesiones, hubo también una importante alza en la inversión en medios de transporte, sobre todo de oleoductos, tanto para el gas natural³⁶ como para los líquidos, y se volvió a ampliar la capacidad de refinación. (Uno de los requisitos para optar a estas concesiones era que por lo menos un 15 por ciento del petróleo producido se refinase en el país.) Aunque después de 1957 no se vendieron más concesiones, en 1958 siguieron los cuantiosos gastos por concepto de explotación de las adquiridas en los dos años anteriores, y

³⁵ En la serie anterior de concesiones (1943-45) se pagaron 225 millones de bolívares por una superficie varias veces mayor.

³⁶ Parte de la inversión en los medios de producción consistió en un incremento de los gastos en planta por concepto de equipo para reinyección del gas natural.

la inversión en tuberías aumentó de nuevo. Al cambiar las perspectivas de la industria, se registró un importante descenso en 1959, que afectó a casi todos los tipos de capitalización.

Descontando lo cubierto por el fondo de depreciación, la inversión neta total de la industria petrolera en los tres años 1956-58 fue alrededor de 4 500 millones de bolívares, o sea casi 1 500 millones de dólares. Esta suma fue recuperada con creces gracias a las grandes utilidades obtenidas por las compañías en esos años, considerando la industria en su conjunto. (Véase de nuevo el cuadro 6.)³⁷

Aparte de los pagos por concesiones, la inversión en este sector parece no influir gran cosa sobre el ingreso interno. En su mayor parte, representa erogaciones por equipo importado, y las variaciones de las importaciones de las compañías petroleras reflejan el curso de sus inversiones de capital fijo. (Véase otra vez el cuadro 7.)

2. LA HACIENDA PÚBLICA

Como se observa en el cuadro 9, la industria petrolera ha proporcionado regularmente al fisco en los años últimos entradas que casi duplican las de todas las demás fuentes tributarias, incluso sin contar los ingresos provenientes de las concesiones otorgadas en 1956 y 1957.³⁸

Hay dos tipos de impuestos ordinarios sobre el petróleo. En primer lugar existen las regalías ordinarias, establecidas según la Ley de 1943 por acuerdo con las compañías y que gravan en una sexta parte el valor bruto de la producción de crudo.³⁹ En segundo lugar, existen los impuestos sobre las utilidades, que se basan en el impuesto ordinario sobre la renta, pero en 1948

³⁷ Debe tenerse presente que los fondos remanentes después de financiar la inversión no bastaron para pagar dividendos. (En general esos dividendos se pagan a la casa matriz.) Desde el punto de vista de la contabilidad de las compañías, inversiones de tal magnitud sólo podían efectuarse invirtiendo más capital en Venezuela y empleando su capital de trabajo local.

³⁸ Aunque los ingresos derivados de la venta de concesiones parecen importantes, conviene señalar que se amortizan en los años siguientes cuando se explotan o abandonan las concesiones y los pagos de impuesto a la renta son proporcionalmente menores. De esta manera las compañías acaban por recibir gran parte de lo que gastaron en las concesiones, y desde el punto de vista del fisco, las entradas representan en parte un pago por adelantado de tributaciones futuras.

³⁹ Incluso asfalto y gas natural. En algunos contratos de concesión más recientes se estipulan porcentajes más elevados.

Cuadro 9

VENEZUELA: INGRESOS DEL FISCO NACIONAL DERIVADOS DEL PETRÓLEO Y OTRAS FUENTES, 1951-58
(Millones de bolívares)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Recaudación petrolera ordinaria a	1 477	1 554	1 640	1 635	1 870	2 239	2 874	2 979
Concesiones	—	—	—	—	—	976	1 140	—
<i>Total recaudaciones del petróleo</i>	<i>1 477</i>	<i>1 554</i>	<i>1 640</i>	<i>1 635</i>	<i>1 870</i>	<i>3 215</i>	<i>4 014</i>	<i>2 979</i>
Pagos de otras fuentes	790	854	894	996	1 128	1 160	1 382	1 706
<i>Total ingresos fiscales</i>	<i>2 267</i>	<i>2 408</i>	<i>2 534</i>	<i>2 631</i>	<i>2 998</i>	<i>4 375</i>	<i>5 396</i>	<i>4 685</i>
Ingresos provenientes de la industria petrolera en porcentaje sobre el total	65	65	65	62	62	73 b	74 c	64

FUENTES: Memoria del Banco Central, Memoria del Ministerio de Hacienda.

a Estas cifras difieren ligeramente de las presentadas en el cuadro 4 correspondiente a impuestos ordinarios, en parte porque aquí se incluyen los agios y también porque provienen de distinta fuente. (Se trata de cuentas de Tesorería y no de las compañías y la contabilidad se lleva sobre la base de los pagos recibidos y no de las obligaciones.

b 66 por ciento si se excluyen las concesiones.

c 68 por ciento si se excluyen las concesiones.

se introdujo el principio del "50-50", agregando un impuesto adicional. Según esta disposición, cuando el total de impuesto sobre la renta y otros gravámenes ordinarios no llegue al 50 por ciento de las utilidades líquidas (según la declaración de la renta) se aplicará un impuesto adicional para elevar el total a esa cifra. La tasa máxima del impuesto sobre la renta era 28.5 por ciento de las utilidades netas (incluyendo un 2.5 por ciento de impuesto cedular), de modo que la tributación total pagada por muchas compañías, comprendidas las regalías ordinarias, llegaba en todo caso al 50 por ciento de las utilidades imponibles o superaba esa proporción, y el impuesto adicional no se les aplicaba, aunque las principales compañías lo han estado pagando en los últimos años. Como todas las compañías pagaban por lo menos 50 por ciento de sus utilidades en forma de impuestos y algunas pagaban más, los pagos tributarios totales del conjunto de la industria representaron hasta 1957 una suma ligeramente superior a la mitad de las utilidades netas de las compañías. (Véase de nuevo el cuadro 4.)⁴⁰

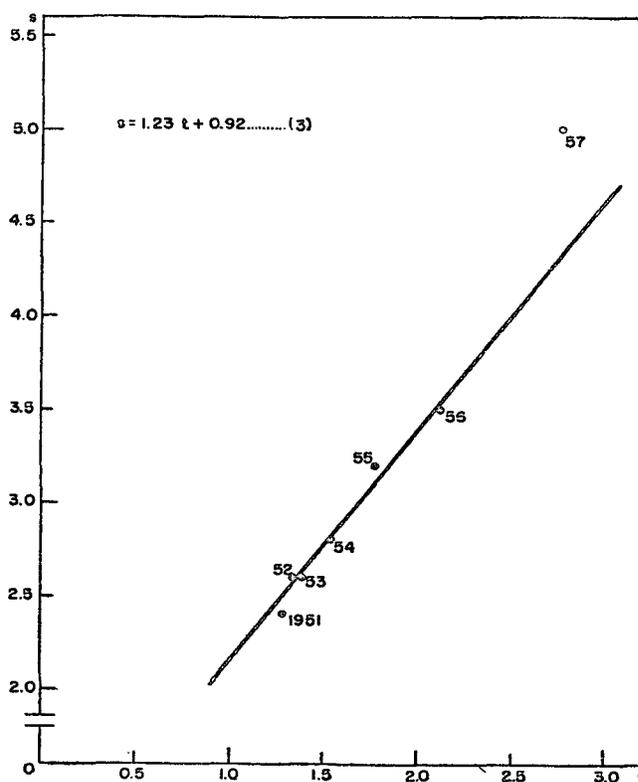
La relación entre las exportaciones de petróleo (e) y los impuestos ordinarios que gravan a las compañías petroleras (t) se muestra en la parte inferior del gráfico A, que también indica cuál habría sido el ingreso tributario de 1958 si se hubieran mantenido las tasas antiguas de tributación. Con la siguiente función lineal

⁴⁰ También cabría señalar que el tipo de cambio aplicado a las transacciones de las compañías petroleras (entre 3.05 y 3.09 bolívares por dólar) representa un impuesto adicional por cuanto el tipo general aplicable a las compras de divisas es 3.33 bolívares. Sin embargo, el único recargo que parecen sufrir las compañías por esta disposición parece ser el que representa el costo en dólares de los sueldos y salarios y otras adquisiciones locales en comparación con el que regiría si se aplicara el tipo general de cambio. Pero estos renglones son de importancia relativamente secundaria. (Véase otra vez el cuadro 6.) Por lo demás, sus contribuciones en bolívares o en dólares también son menores de lo que serían en tal caso. Supóngase que el tipo de cambio para las transacciones petroleras asciende a 3.33 bolívares. Las exportaciones de este sector se evaluarían entonces a un tipo proporcionalmente más alto en bolívares, mientras que los costos en esta moneda no serían tan altos. Por lo tanto, el ingreso imponible y las contribuciones (en bolívares) subirían proporcionalmente más que la devaluación del bolívar del petróleo, y las compañías necesitarían mayor cantidad de dólares para pagar sus impuestos. Esto compensaría en parte la disminución de los costos de sueldos y otras adquisiciones locales (en dólares) y el efecto neto sería pequeño.

Gráfico B

VENEZUELA: RELACIÓN ENTRE LOS GASTOS PÚBLICOS TOTALES (s) Y LAS CONTRIBUCIONES PETROLERAS (t), 1951-57
(Miles de millones de bolívares)

ESCALA NATURAL



se obtiene un muy buen ajuste para los años 1952-57.⁴¹

$$t = 0.39e - 0.33 \quad (2)$$

Es así como las contribuciones absorbieron constantemente en este período un 39 por ciento de los incrementos del valor de las exportaciones petroleras.

⁴¹ El punto correspondiente a 1958, que indica cuáles habrían sido los ingresos fiscales en virtud del antiguo sistema tri-

A su vez los gastos públicos se relacionaron estrechamente con los ingresos tributarios del petróleo, ya que éstos fueron la principal fuente de contribuciones, y el poder de contratación de préstamos de las autoridades fue limitado salvo por la emisión de letras. El gráfico B muestra esta correlación. Nuevamente el diagrama de correlación pone de manifiesto una relación estrecha

butario, cae algo por debajo del indicado por la función, porque en tanto que decayeron las ventas, los gastos corrientes siguieron aumentando. Puede observarse (véase de nuevo el cuadro 6) que los honorarios de servicios pagados en divisas han crecido considerablemente en los últimos años. Esos gastos están en parte formados por los pagos a compañías matrices por prestación de distintos servicios a las filiales, y naturalmente no se incluyen en el ingreso imponible.

y de tipo lineal, a la que corresponde la siguiente ecuación:

$$s = 1.23 t + 0.92 \quad (3)$$

en que, como antes, "t" representa los impuestos sobre el petróleo y "s" es el gasto total (corriente y de capital) del sector público en su conjunto.⁴²

⁴² En rigor, faltan dos eslabones en la cadena de esta explicación. En primer lugar, las cifras de tributación empleadas en el cuadro 4 y en el gráfico A representan las obligaciones tributarias y cabe suponer que los gastos dependerán principalmente de los pagos de contribuciones. En segundo lugar, casi todos los impuestos petroleros son recaudados por el gobierno central, y cabría suponer que los gastos públicos totales (incluyendo los gobiernos de los estados y los municipios) variarían tam-

Cuadro 10

VENEZUELA: GASTOS DE CAPITAL PRESUPUESTADOS POR EL FISCO NACIONAL, POR USO, 1954/55 A 1958/59 a
(Millones de bolívares)

Uso	1954/55	1955/56	1956/57	1957/58	Total 4 años	1958/59	Total 5 años	Cifras corregidas b		
								1957/58	Total 4 años	1958/59
Servicios sociales										
Vivienda c	148	150	257	345	900	294	1 194	210	949	245
Alcantarillado, etc.	70	70	106	247	492	241	733	85	565	168
Salubridad	176	176	...
Total	1 568	1 690	...
Militares	62	56	73	56	248	—	248	...
Servicios básicos										
Educación	117	117	...
Puentes y caminos d.	276	240	323	754	1 595	899	2 492	469	1 755	739
Agua potable e	61	34	39	21	155	41 f	196	21	155	41 g
Total	1 867	2 027	...
Industrias productivas g										
Agricultura	185	249	275	443	1 152	338	1 490	337	1 152	338
Mincría	5	10	16	28	59	39	98	28	59	39
Acero	4	44	75	233	356	146	502	158	476	26
Petroquímica	44	77	120	237	478	188	666	120	534	132
Ferrocarriles	52	39	89	171	351	75	426	81	370	52
Líneas aéreas h	19	24	18	42	103	4	107	5	103	4
Puertos, aeropuertos, muelles . .	43	75	92	144	357	166	523	84	386	137
Electricidad i	52	85	119	112	366	122	488	64	411	77
Hoteles, etc. j	23	35	98	74	230	107	337	56	235	102
Telecomunicaciones	28	58	71	52	209	44	253	52	228	23
Total	455	696	873	1 536	13 661	1 229	4 890	785	3 954	790
Gastos administrativos y varios k.	960	1 070	...
Total general.	1 295	1 386	2 016	3 607	8 304	3 244	11 548	2 356	8 993 l	2 555

FUENTE: Derivado de varios cuadros que aparecen en Ministerio de Hacienda, *Evolución de los gastos del gobierno nacional*.

a En los años 1954/55 a 1956/57 los gastos fueron mayores que lo que cabría deducir a partir de este cuadro, pues los gastos financiados con letras fueron sin duda mayores que los saldos presupuestados sin ocupar. En 1957/58 y 1958/59 sin embargo, estas cifras se ven abultadas por las cancelaciones de letras de años anteriores (así como por las partidas sin ocupar). En las últimas dos columnas se ha intentado corregir las cifras para tomar en cuenta estos pagos de deudas.

b Si se descuentan de las cifras de 1957/58 y 1958/59 los pagos de deudas correspondientes a trabajos realizados en años anteriores. La cifra de 1957/58 puede ser demasiado baja por cuanto parte del trabajo realizado en ese pago no fue cancelado hasta el año siguiente. El total de los cuatro años comprende todos los pagos de deudas efectuados hasta junio de 1959 por concepto de trabajos realizados antes de junio de 1958 (por cuanto gran parte se ejecutó en 1955/56 y 1956/57). No pueden introducirse correcciones con respecto a los pagos de 1958/59 por concepto de salubridad, gastos militares, educación o administración. Sin embargo, en ese año no hubo cancelación de deudas por edificios. Las partidas no erogadas no pueden descontarse de los distintos tipos de inversión. Estas pueden gastarse en el primer semestre del año siguiente al presupuesto.

c Comprende desarrollo de áreas urbanas.

d Comprende monumentos.

e Excluye riego (parcialmente incluido en la agricultura a continuación).

f Se supone que el riego no está incluido en esta cifra.

g En algunos casos estas transferencias de capital se emplean para cubrir déficit de cuenta corriente aparte de los gastos de capital. Los subsidios de esta especie sumaron 34 y 37 millones de bolívares en 1957 y 1958 respectivamente para la agricultura y 183 y 264 millones para las empresas públicas en los mismos años. No hay cifras disponibles para otros años.

h Comprende pequeñas sumas de fletes marítimos en los primeros dos años.

i Proyectos de electricidad financiados por la C.V.F. y el Ministerio de Obras Públicas.

j Comprende desarrollo de zonas turísticas.

k Oficinas, etc.

l Comprende 30 millones de bolívares por concepto de obras públicas y 80 millones de inversiones financieras no especificadas.

El punto que representa las exportaciones y los gastos públicos en 1957 queda fuera de la línea. Una de las razones de ello es que los gastos, parcialmente financiados con la venta de concesiones petroleras, fueron mayores de lo que podría haberse sufragado con los impuestos ordinarios sobre el petróleo.⁴³ Además, en lo que toca a este año en particular, no se sabe exactamente a cuánto ascendieron los gastos públicos, porque no se incluye aquí la parte de los mismos financiada con letras. (A continuación se dan mayores informaciones sobre estas deudas.)

La función (3) muestra que los gastos públicos subieron alrededor de 31 por ciento más que los impuestos ordinarios sobre el petróleo. Ello se debió a que también estaba aumentando otro tipo de ingresos con el crecimiento del resto de la economía.

Aunque la demanda pública total de bienes y servicios estaba íntimamente ligada a los movimientos de las recaudaciones petroleras, no puede decirse lo mismo de los gastos corrientes o de capital del sector gubernamental, considerados independientemente. Ambos aumentaron en forma moderada hasta 1954, pero los gastos de capital ascendieron con mucha mayor rapidez en los tres años siguientes.

En el cuadro 10 se analizan los gastos del fisco nacional en los últimos cinco años. En la composición de estos gastos en 1954/55, que no debe ser muy distinta

bién según el movimiento de entradas de los restantes componentes del sector público. Sin embargo, esas discrepancias no son tan importantes y se ignoraron aquí en vista de que se había obtenido un alto grado de correlación. Los gastos del gobierno central representan más del 80 por ciento del total y los gastos de los gobiernos estatales y municipales se financian en parte con donaciones del gobierno central. Tampoco se ha tomado en cuenta el año 1957 en el cálculo de esta función por las razones anotadas en el párrafo siguiente. (Como se verá luego, aunque la función (3) tiene algún interés intrínseco, no es parte integral del modelo.)

⁴³ Las reservas en efectivo del gobierno central aumentaron en 1956 más o menos en la misma cifra que la correspondiente a las ventas de concesiones petroleras. Por lo tanto, parece que en ese año los gastos se ajustaron más a lo que justificaban las entradas corrientes del petróleo.

de la de años anteriores, se observa que se asigna gran importancia a la vivienda y las carreteras. Las inversiones destinadas a un incremento directo de la producción de bienes y servicios comerciales sólo representaron una tercera parte del total. El renglón de mayor peso entre éstos fue la agricultura —comprendida la irrigación—, pero ello representaba parcialmente los gastos en proyectos de colonización, que resultaron ser un método oneroso de ampliar la producción.

El aumento de los gastos de capital en 1955/56 fue más bien pequeño. No obstante, hubo un marcado incremento de las inversiones productivas, a raíz de la iniciación de varios proyectos a largo plazo. Las inversiones agrícolas aumentaron, en su mayor parte por efecto del incremento de 60 millones de bolívares que representan los gastos del proyecto de Guarico para irrigar pastizales en Los Llanos. Además, la inversión en las nuevas industrias siderúrgicas y petroquímicas cobró un ritmo acelerado y se inició el proyecto hidroeléctrico de Caroní.

Al preparar los presupuestos para los ejercicios de 1956/57 y 1957/58, pudieron tomarse en cuenta las recaudaciones correspondientes a la venta de concesiones petroleras, y aumentaron rápidamente las asignaciones de la cuenta de capital, sobre todo para la construcción de carreteras y viviendas. Los gastos en 1956/57 fueron en realidad mayores que los aquí señalados, porque se firmaron contratos para los cuales no había una partida presupuestaria y se financiaron mediante la emisión de letras. Así, en enero de 1958 el total pendiente de pago sumaba 4 300 millones de bolívares. Aunque parte de esta suma correspondía a obligaciones por trabajos no terminados —y a veces ni siquiera comenzados—, es evidente que el valor del trabajo anterior fue subvaluado en el presupuesto, sobre todo en 1956/57. El nuevo régimen decidió reconocer esas deudas previa una auditoría, y hubo grandes erogaciones en el primer semestre de 1958. De este modo las partidas presupuestadas en 1957/58 fueron mayores que los gastos reales en ese año, y lo mismo sucedió en 1958/59. En las últimas tres columnas del cuadro 10 se han corregido las cifras

Cuadro 11

VENEZUELA: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS GASTOS DE CAPITAL PRESUPUESTADOS POR EL GOBIERNO NACIONAL Y DE LA POBLACIÓN, 1944/45 - 1957/58
(Porcentajes)

Distribución de la población ^a	Distribución de las inversiones del gobierno nacional						
	Educación	Salud	Construcción de carreteras	Puentes	Reparación de carreteras	Militares	
Zona central ^b	35	47	34	50	8	35	87
Zona occidental ^c	35	38	48	33	85	35	4
Zona oriental ^d	16	6	5	5	1	9	1
Guayana ^e	4	1	11	2	2	4	1
Llanos ^f	10	9	1	10	3	16	7
Total	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Ministerio de Hacienda, *Evolución de los gastos del Gobierno Nacional*.

^a En 1956.

^b Distrito Federal, Aragua, Carabobo, Miranda y Taracuy.

^c Falcón, Lara, Mérida, Táchira, Trujillo y Zulia.

^d Anzoátegui, Monagas, Nueva Esparta y Sucre.

^e Bolívar y territorios federales del Amazonas y Delta Amacuro.

^f Apure, Barinas, Cojedes, Guarico y Portuguesa.

Cuadro 12

VENEZUELA: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE NUEVAS PLAZAS ESCOLARES, 1954-1959^a

(Cientos)

	1954	1955	1956	1957	1958	1959 (En proyecto)	1959 (En proyecto) (Por ciento)
Zona central.	—	28	38	17	100	113	22
Zona occidental	35 ^a	22 ^a	14	15	158	209	40
Zona oriental	—	10	2	17	38	105	20
Guayana.	10	—	—	—	10	30	6
Llanos	8	9	—	4	56	61	12
Total.	53^a	69^a	54	53	362	518	100

FUENTE: Memoria del Ministerio de Obras Públicas, citada en *Evolución de los gastos del Gobierno Central*.^a En cada uno de estos años se construyó una pequeña escuela de capacidad desconocida en la zona occidental.

para tomar en cuenta estos reembolsos y obtener una visión más exacta de los verdaderos gastos.⁴⁴

Aunque las cifras correspondientes a años aislados pueden inducir a error, es posible conocer aproximadamente la composición de los gastos durante los últimos años del régimen analizando el total cuatrienal 1954/55 a 1957/58, sobre todo los totales corregidos que aparecen en la penúltima columna del cuadro 10, en que se incluyen los pagos efectuados en 1959/60 para extinguir obligaciones contraídas en años anteriores. Estos totales muestran claramente la concentración de las inversiones en viviendas y carreteras, así como el olvido en que se tuvo a la educación —que sólo absorbió poco más de 1 por ciento del total de gastos de capital— y a la salubridad. Baste señalar que la inversión en atracciones turísticas fue dos veces mayor que la correspondiente a la educación.

En el cuadro 11 se distribuyen distintos tipos de inversión por zonas durante los mismos cuatro años. Las zonas del centro y occidente, que son las más ricas del país, recibieron más del 80 por ciento de casi todos los tipos de inversión de capitales, aunque sólo contienen 70 por ciento de la población. (La única excepción importante es la reparación de carreteras, en que parece que los gastos se distribuyeron en forma más proporcional a la población.) Como antes se dijo, la distribución de las inversiones educativas fue muy deficiente, y parece haber empeorado entre 1954 y 1957. (Véase el cuadro 12.)⁴⁵ Se construyeron nuevas carreteras para unir las ciudades de las dos zonas más ricas en vez de tratar de integrar toda la economía. Los gastos en viviendas se concentraron en el Distrito Federal y otras zonas costeras, y un 66 por ciento de toda la construcción pública se asignó a la zona central.⁴⁶ El vasto programa de vivienda en la capital aparentemente fue necesario por el hecho de que otras obras públicas —construcción de carreteras y oficinas— se concentraron en el Distrito Federal, con lo cual afluyeron hombres del campo en busca

⁴⁴ La corrección sólo es parcial, pues en ambos años hubo partidas presupuestarias que no se gastaron. No se conocen por completo los motivos que indujeron a contraer estas deudas. En cambio, algunas de las deudas contraídas antes del cambio de gobierno en 1957/58 no fueron saldadas durante el año. (Véanse también las notas del cuadro 10.)

⁴⁵ En estos cuatro años no se construyó edificio escolar alguno en varios estados (Yaracuy, Falcón, Anzoátegui, Apure, Portuguesa, Amazonas y Amarcuro), aun cuando algunos de ellos estaban muy atrasados.

⁴⁶ Ministerio de Hacienda, *Evolución de los gastos del Gobierno Central*, Caracas, 1959, p. 43. Las escuelas y los hospitales parecen estar excluidos de esa cifra.

de trabajo. Las inversiones productivas probablemente se repartieron en forma más equitativa debido al desarrollo eléctrico y siderúrgico de la Guayana.

Era muy difícil introducir modificaciones radicales en la composición de las inversiones en el ejercicio fiscal 1958/59, lo mismo desde el punto de vista económico que geográfico. Sin embargo, si se comparan las dos últimas columnas del cuadro 10 pueden observarse las transformaciones realizadas. Se redujeron las partidas presupuestarias por concepto de proyectos públicos de vivienda mientras se volvía a estudiar la política al respecto.⁴⁷ También se interrumpieron las asignaciones correspondientes a instalaciones siderúrgicas, pues se habían efectuado importantes inversiones el año anterior y se estaba discutiendo el estado financiero total del proyecto. Se siguieron gastando grandes sumas en fomento agropecuario, aunque ahora se daba mayor importancia al crédito —sobre todo para producción pecuaria— que a la colonización. Los fondos presupuestados para caminos aumentaron, pues aunque disminuyó la construcción de carreteras, se continuaron las obras de revestimiento al mismo ritmo que antes y aumentaron las de conservación. Las inversiones en educación fueron las que crecieron con mayor rapidez (véase de nuevo el cuadro 12) y tuvieron mejor distribución geográfica, habiéndose progresado algo en aliviar la escasez de escuelas en las zonas rurales. La política del gobierno fue repartir más parejamente en todo el país las inversiones de capital.

Como se observa en el cuadro 13, los gastos corrientes más importantes en 1954/55 correspondieron al Ministerio de Defensa. El gasto corriente total creció lentamente hasta 1956/57, y el mayor incremento se dio en el sector militar. Los gastos corrientes se elevaron con rapidez después de ese año. Una de las razones de ello fue el gran incremento de las donaciones a los estados y las municipalidades, y otra que los salarios de la administración pública se alzaron en 35 por ciento en 1958, con un aumento correspondiente para las fuerzas armadas. Se registraron además grandes desembolsos en virtud del Plan de Emergencia adoptado a comienzos de 1958 para aliviar la situación de gran número de cesantes.⁴⁸ Por último, hubo grandes aumentos de los

⁴⁷ Los superbloques de Caracas proporcionaron cerca de 17 000 departamentos pero a un costo de 34 000 bolívares cada uno. (Véase *Proyecto de evaluación de los superbloques*.)

⁴⁸ Estos gastos fueron cargados a los Ministerios del Trabajo y de Salubridad. Ha habido una tendencia al desempleo estacional en los primeros meses del año, porque el régimen anterior programaba la terminación de sus obras públicas antes de Navidad.

Cuadro 13

VENEZUELA: GASTOS CORRIENTES PRESUPUESTADOS POR EL GOBIERNO NACIONAL, POR MINISTERIOS, 1954/55-1958/59

	1954/5	1955/6	1956/7	1957/8	1958/9
Defensa	266	282	345	474	580
Educación	165	170	178	206	375
Trabajo	29	29	40	50	66
Sanidad y Asistencia Social	165	186	202	272	322
Agricultura y Cría	49	42	41	43	76
Comunicaciones	101	106	119	146	237
Relaciones Interiores a	380	402	416	669	817
Demás ministerios b	426	458	520	629	773
Total	1 580	1 663	1 861	2 489	3 246

FUENTE: Ministerio de Hacienda, *Evolución de los gastos del gobierno nacional*.

a Principalmente donaciones a las autoridades locales.

b Relaciones Exteriores, Hacienda, Fomento, Obras Públicas, Justicia y Minas.

gastos corrientes de educación y agricultura en los años de 1958/59.

Por efecto de las deudas contraídas fuera del presupuesto, se registraron superávits nominales en 1955/56 y 1956/57, y las reservas en Tesorería aumentaron de 291 millones de bolívares a fines de 1955 a 1 315 millones a fines de 1956 y 2 351 a fines de 1957. El aumento de los pagos corrientes y la necesidad de saldar deudas hicieron que estas reservas mermaran rápidamente a 804 millones de bolívares al cierre de 1958.

En diciembre de ese año, el impuesto sobre la renta en la categoría superior se elevó de 28.5 por ciento a 47.5 por ciento.⁴⁹ Como las compañías petroleras —según se vio antes— estaban pagando ya regalías sobre el valor bruto, las obligaciones tributarias totales de la industria aumentaron de poco más del 50 a bastante más del 60 por ciento de las utilidades líquidas, y el “impuesto adicional” se convirtió en letra muerta.

Esta reforma tributaria implicó también una transformación importante del mecanismo mediante el cual influyen sobre la economía las fluctuaciones de los ingresos petroleros.

Con anterioridad, las contribuciones totales se determinaban en última instancia —y al menos en el caso de las principales compañías— por el “impuesto adicional” que se administraba conforme a los procedimientos del impuesto sobre la renta. Carecía de importancia qué parte del total se recaudaba en forma de regalías y por ende qué procedimiento se empleaba para calcularlas. Pero como ahora no existe este impuesto residual, el método de computar las regalías ha adquirido importancia económica. En tanto que los impuestos sobre la renta se calculan a base de las utilidades, las regalías se establecen de acuerdo con las ventas brutas. Además, mientras los precios del petróleo empleados para calcular los impuestos sobre la renta son los precios efectivos de venta,⁵⁰ los usados para computar las regalías se basan en los precios de productos crudos similares en Tejas. Estos precios son ahora más altos que los que perciben los productores venezolanos. Por lo tanto, a menos que se establezcan nuevas listas de precios en los Estados Unidos, el factor regalías en las contribuciones

⁴⁹ La tasa marginal sobre los ingresos más altos es de 47.5 por ciento, pero una compañía grande paga a esta tasa casi todo su impuesto sobre la renta.

⁵⁰ En realidad, según los precios de lista venezolanos, pero en la práctica las autoridades tributarias han permitido descontar las rebajas comerciales.

petroleras no variará según las fluctuaciones de los precios efectivos.⁵¹ Por otra parte, como las regalías se descuentan de las utilidades netas calculadas para el pago del impuesto sobre la renta, cualquier exageración en las primeras se compensará con la reducción del impuesto sobre la renta.

Si se deja a un lado esta complicación y se supone que los precios verdaderos se emplean para todo pago de contribuciones y que las utilidades del petróleo siguen determinadas por las exportaciones como en la función (1) anterior, la nueva función correspondiente a las contribuciones petroleras (t) en términos de exportaciones (e) será aproximadamente:

$$t = .49e - 520 \quad (2A)$$

Se observa que las contribuciones representan ahora 50 por ciento de los aumentos del valor de las exportaciones, en vez de dos quintas partes como antes.⁵²

Al mismo tiempo que se reformó el impuesto sobre la renta, se abolió un impuesto general de giro, el llamado “impuesto del 5 por mil”. Aparte de afectar a las compañías petroleras, esta serie de cambios alteró fundamentalmente la incidencia de la tributación en otros sectores de la economía. Hasta entonces los impuestos habían sido en su mayor parte indirectos. Sin embargo, los impuestos directos sobre el ingreso fuera de las industrias petrolera y minera se triplicaron entre 1956/57 y 1959/60, mientras que los indirectos sólo se elevaron en alrededor de 20 por ciento en el mismo lapso.⁵³ Ello hace sustancialmente más igualitario el sistema de tributación.

Aunque en el año fiscal 1958/59 sólo dos de las tres cuotas del ingreso sobre la renta pagado por las com-

⁵¹ Sin embargo, las regalías se determinan de común acuerdo y no por vía legislativa. Si los precios efectivos caen muy por debajo de los del Golfo, las compañías pueden exigir una renegociación de los acuerdos de regalía al igual que se hizo en el pasado.

⁵² Esto dependerá evidentemente de la rapidez con que aumenten los costos —de cargos por servicios, verbigracia— en comparación con las exportaciones. También habrá que tomar en cuenta un aumento de los márgenes de agotamiento en las nuevas concesiones. Si las exportaciones sólo se elevaran moderadamente, el movimiento de las recaudaciones sería más lento que el indicado por la función.

⁵³ Véase *Exposición de motivos al proyecto de la Ley de Presupuesto, 1959/60*, p. 23. Estos cálculos toman en cuenta el aumento de los impuestos sobre el alcohol del presupuesto de 1959/60, pero no las alzas de los derechos aduaneros a fines de 1959.

Cuadro 14

VENEZUELA: GASTOS E INGRESOS DEL GOBIERNO NACIONAL, 1956/57 A 1959/60
(Miles de millones de bolívars)

	1956/7 a	1957/8 b	1958/9	1959/60 c
Inversiones presupuestadas	2.1	2.3	2.5	...
Menos saldos netos no erogados d	—	—0.6	—0.4	...
Gastos de inversión	2.1 a	1.7	2.1	(2.5)
Gastos corrientes	1.8	2.5	3.2	(3.5)
<i>Total gastos</i>	3.9	4.2	5.3	(6.0)
Cancelación de deudas.	— a	1.3	0.7	(0.5)
<i>Gastos totales.</i>	3.9	5.5	6.1	(6.5)
Menos ingresos fiscales.	—5.5 e	—4.9 f	—5.3 g	(—5.5)
<i>Déficit líquido (— = superávit)</i>	—1.6	0.6	0.9	(1.0)

FUENTE: *Exposición de motivos al proyecto de ley de presupuesto, 1959/60; Evolución de los gastos del gobierno nacional* e informaciones proporcionadas por el Ministerio de Hacienda.

- a No se toman en cuenta aquí las deudas incurridas en este año, lo que significa que los gastos de inversión fueron mayores que los presupuestados. Por lo tanto conduciría a error calcular un margen por sumas no erogadas.
- b No se toman en cuenta las deudas nuevas contraídas antes del 23 de enero de 1958, a menos que fueran saldadas antes de junio de 1958.
- c Estimaciones muy preliminares que indican el curso previsto de los acontecimientos durante el año.
- d Diferencia entre gastos efectivos y presupuestados. Se supone que no hay tal diferencia en los gastos corrientes y que todo este renglón puede cargarse a las transacciones de capital.
- e 1.7 atribuible a las concesiones petroleras.
- f 0.5 atribuible a las concesiones petroleras.
- g Se estima que de no ser por la reforma tributaria de diciembre de 1958, los ingresos fiscales habrían sido 4.5.

pañías petroleras se vio afectada por la modificación de las tasas y, aunque las exportaciones habían disminuido, se registró un importante incremento en las contribuciones de esta fuente.⁵⁴ Por una parte, se intensificó la recaudación de contribuciones impagas y también aumentaron significativamente las contribuciones de la economía interna. Así pues, los ingresos fiscales totales de ese año cubrieron más o menos lo que habrían sido los gastos a no ser por la cancelación de deudas. (Véase el cuadro 14.)

Los ingresos fiscales probablemente variarán poco en 1959/60. El valor de las exportaciones de petróleo en 1959 fue algo menor que en 1958, pero una de las tres cuotas del impuesto sobre la renta petrolera se está cargando sobre la renta de 1958, y las tres se basan en las nuevas tasas de impuesto. La continua expansión de otros sectores deberá aportar mayores ingresos, así como la elevación de los impuestos de venta sobre las bebidas alcohólicas.

No existe análisis alguno de los gastos según criterios económicos, pero, a juzgar por los presupuestos ministeriales, parece seguir vigente el orden de prelación que se advierte en la composición de los gastos de 1958/59, aunque va en aumento el total de desembolsos. Sigue a un ritmo acelerado la construcción de edificios escolares. (Véase de nuevo el cuadro 12.)⁵⁵ Se proyectan grandes aumentos del crédito agrícola y de los servicios de colonización y difusión. Asimismo continuaron aumentando las transferencias a las autoridades locales. El presupuesto militar muestra una reducción, pero ello se debió a una disminución en los cargos de amortización de deudas, no habiendo gran variación en los gastos mismos. También se piensa hacer ciertos

⁵⁴ En realidad las obligaciones tributarias de 1958 fueron ligeramente inferiores a las indicadas por la función (2A). Ello se debió a que los costos siguieron subiendo aunque las ventas habían descendido.

⁵⁵ En 1959 la creación de plazas escolares fue más o menos proporcional al aumento de niños en edad escolar.

cortes en el programa de viviendas, que se va orientando cada vez más hacia la ayuda crediticia para aquellos que desean construir. Se han autorizado gastos menores para nuevas carreteras, aunque se volverá a aumentar el correspondiente a conservación.⁵⁶

Cabe presumir que la amortización de deudas marcará en unos 200 millones de bolívars, pero con el aumento de los gastos probablemente habrá otro déficit global, no menor que el del año anterior.⁵⁷ Sin embargo, en noviembre de 1959 se anunciaron algunas economías, entre ellas la reducción de los sueldos de los funcionarios superiores de la administración pública, y se iban a contratar préstamos, tanto en el país como en el extranjero, para evitar el agotamiento de las reservas.⁵⁸

3. EL RESTO DE LA ECONOMÍA

a) *Inversión de capitales*

Son varias las fuentes de financiamiento. En primer lugar, se ha contado con las utilidades de los contratistas de obras públicas, complementadas con las de las florecientes industrias del cemento y otros materiales de construcción. Se tendió a reinvertir esas utilidades en las propias industrias de materiales de construcción, o en la edificación residencial, que se volvió altamente lucrativa en Caracas y otras ciudades.⁵⁹ Es así como la construcción pública y privada han avan-

⁵⁶ Esto se atribuye al estado de abandono en que se encuentran las vías de comunicación del país, pese a los grandes desembolsos del decenio anterior.

⁵⁷ En tanto que en 1958/59 el déficit fue en gran parte atribuible a la amortización de deudas, en 1959/60 será mayor de lo que se podría explicar por esta causa.

⁵⁸ A fines de 1959 las compañías petroleras proporcionaron al gobierno ayuda financiera a corto plazo en forma de pago adelantado de impuestos.

⁵⁹ En 1957 sumaron 225 millones de bolívars las utilidades de las firmas constructoras y las de la industria de materiales de construcción ascendieron a 64 millones.

Cuadro 15

VENEZUELA: CONSTRUCCIÓN PÚBLICA Y PRIVADA, 1951-58
(Millones de bolívares)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Construcción pública.	895	886	852	1 070	1 133	1 383	1 895	1 699
Construcción privada.	319	368	333	400	481	456	560	514

FUENTE: Informaciones proporcionadas por el Banco Central.

zados juntas, llegando a un máximo en 1957, para retroceder en 1958. (Véase el cuadro 15.)⁶⁰ En segundo lugar, los gastos de los obreros del petróleo, de los empleados públicos y de los obreros de la construcción generaron utilidades —sobre todo para los importadores— en diversas etapas de la corriente de ingresos, y parte de esas utilidades tendieron también a absorberse en análogos tipos de inversión. Así, la tendencia de los gastos públicos hacia las inversiones en proyectos de desarrollo urbano originó otra tendencia secundaria de inversión de los ahorros privados, que también se han usado predominantemente en el financiamiento de la construcción en las ciudades de la costa y sobre todo en Caracas,⁶¹ donde ha aparecido una gran industria de la construcción.

Cabría esperar que el sistema bancario hubiera repartido el financiamiento de las inversiones en forma más amplia, tanto geográfica como económicamente. Sin embargo, por su organización, la banca venezolana no puede desempeñar un papel muy activo en el financiamiento de la inversión. Se ha restringido el redescuento (véase el cuadro 16), porque el Banco Central no ha aceptado documentos sobre los cuales los bancos comerciales hubieran cobrado un tipo de interés superior al 6 por ciento.⁶² El Banco también tiene prohibido prestarle al gobierno o a las autoridades locales y está obli-

⁶⁰ En la construcción privada se incluye alguna construcción por cuenta de las compañías petroleras que no es del caso examinar en esta parte del análisis.

⁶¹ Más o menos tres cuartas partes de todas las construcciones privadas autorizadas se han llevado a cabo en Caracas.

⁶² Ese tipo se modificó al 9 por ciento en noviembre de 1959, y ello permitió un mayor volumen de redescuentos. Pero al mismo tiempo se elevaron los tipos de interés cobrados por los bancos, es decir, el interés en documentos de menos de 90 días se elevó del 2 al 4.5 por ciento anual.

gado a respaldar por lo menos 50 por ciento de su pasivo con reservas líquidas de oro o depósitos a la vista colocados en bancos extranjeros. Además la mitad de esta reserva debe estar en oro depositado en el propio banco. En 1959 el gobierno estaba estudiando una nueva ley bancaria para atenuar el rigor de estas disposiciones y lograr una mayor autonomía monetaria.

En todo caso, el aporte del sistema bancario al desarrollo económico se vio limitado por las restricciones en el uso de los créditos. Casi todas las colocaciones de los bancos son a corto plazo. La Ley de Bancos de 1940 prohíbe en su título IV que los bancos comerciales concedan créditos por un plazo superior a dos años o descuenten documentos cuyo vencimiento demore más de un año. Además, una parte creciente de los depósitos estaba en cuentas de ahorro, sobre las cuales los depositarios podían girar libremente, aunque se pagaba un interés del 3 por ciento. Por lo tanto, los bancos no han estado dispuestos a prestar a largo plazo. (Véase el cuadro 17.) Raras veces han financiado hipotecas y ello ha compensado en parte la tendencia implícita en otras fuentes de financiamiento hacia el fomento de la construcción.⁶³ El predominio de los activos a corto plazo en las carteras bancarias también ha limitado su participación en el desarrollo agrícola e industrial, que en consecuencia tuvo que apoyarse en gran medida en la reinversión de utilidades.⁶⁴

Por las restricciones a su emisión, el circulante sólo

⁶³ En 1958 se creó un banco especial de crédito hipotecario (Banco Hipotecario de Crédito Urbano). Se obtuvo el dinero emitiendo bonos a 10 años plazo y 6 por ciento de interés.

⁶⁴ Parece que las utilidades originadas en la agricultura se han empleado frecuentemente en otros fines (por ejemplo, especulación con bienes raíces urbanos) en vez de reinvertirlas en el mismo sector.

Cuadro 16

VENEZUELA: ACTIVO Y PASIVO DEL BANCO CENTRAL, 1948-58
(Millones de bolívares al cierre del período)

	Activos			Pasivos		
	Oro y divisas	Redescuentos	Total a	Billetes	Gobierno	Bancos comerciales
1948	1 084	42	1 155	769	—	107
1949	1 262	27	1 328	814	195	149
1950	1 042	60	1 146	798	7	137
1951	1 142	67	1 258	871	74	202
1952	1 343	51	1 442	1 000	120	206
1953	1 470	60	1 584	1 041	209	211
1954	1 464	132	1 645	1 121	222	183
1955	1 623	63	1 765	1 154	231	233
1956	2 808	118	3 019	1 290	1 185	348
1957	4 269	87	4 476	1 591	2 101	577
1958	3 044	27	3 203	1 717	424	774

FUENTE: Memoria y Boletín Mensual del Banco Central.
a Incluso partidas varias no especificadas.

Cuadro 17

VENEZUELA: COLOCACIONES Y DEPÓSITOS DE LOS BANCOS COMERCIALES, 1948-58
(Millones de bolívares)

Fin de año	Colocaciones			Total d	Depósitos			Encaje en por ciento del pasivo total
	Encaje a	Créditos a corto plazo b	Otras colocaciones c		Gobierno	Público		
						A la vista	De ahorro	
1948	345	520	81	1 052	37	572	102	33
1949	353	621	77	1 183	—	695	127	30
1950	330	692	91	1 253	8	668	143	26
1951	443	754	110	1 448	15	795	165	31
1952	507	912	134	1 730	—	981	234	29
1953	529	1 160	187	2 108	32	1 122	321	25
1954	520	1 500	201	2 533	41	1 166	419	21
1955	603	1 773	219	2 961	62	1 356	584	20
1956	796	2 152	209	3 628	32	1 616	834	22
1957	1 226	3 068	238	5 386	50	2 313	1 393	23
1958	1 555	3 562	254	6 527	173	2 631	1 769	24

FUENTE: Memoria y Boletín Mensual del Banco Central e informaciones proporcionadas por el Banco.

a Incluso depósitos en el Banco Central.

b A menos de 180 días.

c Hipotecas, etc.

d Incluso partidas varias no especificadas.

aumentó a poco más del doble en el último decenio, aunque se triplicó el ingreso nacional. (Véase de nuevo el cuadro 16.) Sin embargo, los medios de pago crecieron con rapidez. La causa de ello es que hasta 1955, los bancos comerciales aumentaron sus colocaciones con mayor rapidez que sus activos líquidos. (Véase ahora el cuadro 17.) La relación de encaje a obligaciones totales decayó gradualmente después de haber llegado hasta el 50 por ciento a fines de 1942. Por consiguiente, el crédito bancario aumentó rápidamente. Junto con esto se crearon varios nuevos bancos y se abrieron sucursales en todo el país.⁶⁵ En 1956 y 1957 los bancos comerciales dejaron de ampliar sus préstamos con mayor rapidez de la que crecían sus activos. El aumento de los activos extranjeros en el Banco Central, aunque en gran parte esterilizado por el respectivo superávit gubernamental, permitió aumentar el circulante y los medios de pago siguieron creciendo moderadamente. Sin embargo, el ingreso nacional estaba subiendo con rapidez y la demanda de dinero aumentó merced a la expansión del comercio interno —por ejemplo, la oferta de alimentos a ciudades en crecimiento— y al mayor empleo de los créditos de consumo. Además, como se vio antes, el gobierno utilizaba cada vez más frecuentemente las letras para financiar los gastos de capital y en consecuencia el crédito se hizo difícil.

Mientras tanto, el sistema bancario se había vuelto algo más flexible con el desarrollo de otro tipo de institución. Los bancos comerciales no querían ni podían refinanciar muchas de las letras del gobierno ni aprovechar otras coyunturas lucrativas creadas por la restricción del crédito. La situación dio lugar a que las casas de inversión (las llamadas “financiadoras”) se desarrollasen rápidamente. Estas instituciones operan en algunos aspectos como los bancos, pero no están afectas al mismo tipo de restricciones legales. Suelen estar afiliadas a los bancos comerciales y sirven como conduc-

⁶⁵ Es posible, sin embargo, que no haya cambiado la distribución geográfica de las inversiones. Actualmente las colocaciones superan a los depósitos sólo en el Distrito Federal, Falcón y Zulia. Es decir, parece que se tiende a concentrar el capital en las zonas más capitalizadas, en vez de dispersarlo.

to indirecto para que la banca pueda ayudar a financiar la inversión privada. También absorbieron buena parte de las letras del fisco hasta 1958 y contribuyeron a financiar el creciente volumen de crédito de consumo. Los tipos de interés que estaban en situación de ofrecer han atraído gran cantidad de ahorro privado y algunos capitales extranjeros, que también financiaron directamente determinados documentos a corto plazo del gobierno. No hay estadísticas sobre estas instituciones bancarias, pero parece que la disponibilidad de crédito para la inversión privada ha crecido con rapidez mayor que la indicada en el cuadro 17, y este crédito ha estado disponible para una variedad más grande de usos que la que podría deducirse del análisis de los reglamentos bancarios.

Por otra parte, hubo un ingreso considerable de capital extranjero —principalmente de los Estados Unidos—, que fue a favorecer a la minería del hierro, la manufactura y otros sectores productivos. Los niveles más elevados de esta corriente de capital corresponden a 1956 y 1957, como puede verse a continuación.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN SECTORES
DISTINTOS DEL PETRÓLEO 1951-58^a
(Millones de bolívares)

1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
102	281	398	184	115	483	667	192

FUENTE: Memoria del Banco Central 1958 y datos proporcionados por el Banco.

^a Estas cifras incluyen la inversión en la minería, la manufactura, el comercio, la construcción y los servicios. Se cree que alrededor de una cuarta parte del capital invertido en el comercio y la manufactura es de propiedad extranjera. Ello se refleja parcialmente en la expansión de los depósitos bancarios.

No obstante, la inversión privada se ha mantenido a niveles relativamente bajos si se considera el crecimiento del ingreso registrado, y no ha aumentado en forma importante. Fuera del sector petrolero, la inversión privada puede considerarse relativamente insignificante si se interpreta como causa independiente de la expansión, y sobre todo porque gran parte de ella fue fi-

nanciada con las utilidades provenientes directa o indirectamente de los gastos de las propias compañías y del gobierno.

En 1958 cambió la situación financiera. El saldo del presupuesto público pasó de positivo a negativo, principalmente por efecto de la liquidación de deudas a que se aludió antes, y el gobierno giró importantes sumas contra su cuenta en el Banco Central. Como estos giros fueron mayores que la disminución de las reservas externas, siguió aumentando la emisión de circulante.⁶⁶ Al disminuir abruptamente la inversión por otras razones —por ejemplo, la inseguridad política y económica—, los bancos tuvieron liquidez suficiente para aumentar en forma considerable el respaldo en efectivo de sus obligaciones. Según datos preliminares, la inversión privada se recuperó rápidamente en 1959, gracias quizás al estímulo que supusieron el mejoramiento de las perspectivas y la mayor facilidad de obtener financiamiento.⁶⁷ Además, la reforma fiscal de fines de 1958 preveía una exención parcial de impuestos para aquellas inversiones en las actividades productivas que tendieran a dar incentivos a la industria, la agricultura, la ganadería, el transporte y la energía.⁶⁸

b) Exportaciones

El cuadro 18 muestra que hubo un incremento bastante rápido de las exportaciones fuera del petróleo. Se cuadruplicaron entre 1951 y 1958, en tanto que las ventas de petróleo al exterior no llegaron a duplicarse en el mismo período. Las exportaciones secundarias todavía son relativamente pequeñas y el petróleo, incluso en 1958, representaba más de 90 por ciento del total.

Puede observarse que esta expansión de las demás exportaciones se ha debido en gran parte al rápido crecimiento de las de mineral de hierro, que han llegado a

⁶⁶ El gobierno también transfirió depósitos a los bancos comerciales, en vista de la tendencia a que sus depósitos en el Banco Central quedaran esterilizados. Más de 100 millones de bolívares se traspasaron a las cuentas gubernamentales en distintos bancos en el primer semestre de 1958. Además, se dio mayor liquidez al Banco Agrícola y Pecuario, con lo cual pudo duplicar sus préstamos a los agricultores.

⁶⁷ En noviembre de 1959, después de algunas exportaciones especulativas de capital, se elevaron los tipos de interés para los depósitos a la vista y a plazo pero no así los de las cuentas de ahorro. El interés sobre los depósitos a más de 360 días llegó al 5 por ciento. Como los préstamos bancarios también resultaron más caros y difíciles de obtener, volvió a cambiar la situación financiera.

⁶⁸ Además, los vendedores a crédito fueron autorizados para declarar sólo las cuotas recibidas en vez de todo el valor en el año de la venta.

ocupar el segundo lugar entre las ventas exteriores del país. La producción de ese mineral, que comenzó en 1950 iniciándose las exportaciones en 1951, está en manos de dos compañías siderúrgicas norteamericanas, una mucho más importante que la otra. Como el consumo local y las variaciones de existencias han sido insignificantes, se ha exportado casi toda la producción anual (unos 15 millones de toneladas en 1957 y 1958). Todas las exportaciones iban a los Estados Unidos hasta 1953, aunque algunas estaban destinadas a países de Europa Occidental y el Japón, que en 1957 y 1958 absorbieron conjuntamente alrededor de 3 millones de toneladas. El rápido aumento de las exportaciones a los Estados Unidos reflejó la creciente demanda de ese país, y se debe sin duda al hecho de que el mineral de hierro de extracción nacional se volvía cada vez más caro en comparación con el producido en otros países y sobre todo Venezuela, que es ahora el principal proveedor foráneo de la industria siderúrgica norteamericana.⁶⁹

Hay analogías evidentes entre lo acaecido en los mercados del petróleo y del mineral de hierro. Las empresas transformadoras de los Estados Unidos en ambas industrias vienen recurriendo cada vez más a las fuentes externas de abastecimiento. Pero cabe señalar una diferencia notable, y es que en el caso del petróleo las firmas nacionales independientes son las que abastecen una parte importante del producto primario. En vista de ello —y como se explicó más arriba—, se ha empleado el sistema de cuotas para proteger a esas firmas de la competencia extranjera. En cambio, la fuente de los suministros de mineral de hierro está determinada principalmente por los costos relativos de extracción. Por ello la reducción de las compras de mineral de las compañías siderúrgicas norteamericanas durante el receso de 1958 recayó principalmente sobre la oferta interna o sobre las fuentes foráneas más caras (especialmente el Canadá), en tanto que las exportaciones venezolanas volvían a subir, siquiera fuese en ligera medida. Lo mismo ocurrió en 1959 pese a la huelga norteamericana del acero.

El valor de las exportaciones de mineral a los Estados Unidos es en gran parte nominal, porque se trata de transacciones entre uno y otro departamento de una misma compañía. El precio implícito parece más bien bajo en comparación con las importaciones de los Esta-

⁶⁹ En 1957 y 1958 el precio medio del mineral de hierro en los Estados Unidos eran 11.60 dólares (en Lake Erie) en comparación con el costo *job* de 8.45 dólares del producto importado, que es además de más alta ley. (Véase *Memoria del Banco Central*, 1958, p. 51.)

Cuadro 18

VENEZUELA: EXPORTACIONES (EXCLUIDO EL PETRÓLEO), 1951-58
(Millones de bolívares)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Míneral de hierro	—	49	57	121	163	247	383	391
Café a	65	115	158	111	124	103	115	121
Cacao	36	37	41	47	34	37	33	39
Otros b	61	42	32	44	56	78	111	137
Total	162	243	289	324	377	466	642	687

FUENTE: *Memoria del Banco Central*, 1958.

a En los últimos años una parte importante ha estado formada por la reexportación de los contrabandos cafeteros desde Colombia.

b Incluso oro no monetario.

dos Unidos desde otras fuentes. Si se tiene en cuenta la más alta ley del mineral venezolano (alrededor de 60 por ciento) y las distancias más largas que tienen que recorrer las importaciones de la mayoría de los demás países, es notorio su bajo precio, aunque evidentemente deberán también tenerse en cuenta otros factores, como la calidad del mineral para su elaboración.

Las demás exportaciones de importancia son de origen agrícola: el café y el cacao. Las exportaciones cafeteras parece que se han mantenido bien, en vista del nivel relativamente bajo de los precios internacionales, pero debe hacerse notar que gran proporción de esas exportaciones en los últimos años ha consistido en reexportaciones de café de contrabando traído de Colombia.⁷⁰ El cultivo del café nacional para los mercados de exportación se ha desalentado por el costo de la mano de obra, que es elevado en comparación con el de otros países al tipo actual de cambio,⁷¹ y también en algunas partes debido a la dificultad de conseguir trabajadores para la cosecha.

⁷⁰ Se calcula que entre 30 y 40 por ciento de las exportaciones venezolanas de café se originan en Colombia. (Véase *Memoria del Banco Central*, 1957, p. 195.)

⁷¹ En 1948 se dispuso el pago de un tipo de cambio de 4.80 bolívares para una parte de las exportaciones que crecía a medida que el precio del café descendía por debajo de determinados niveles. Sin embargo, en los últimos años han sido raras las veces en que el precio ha bajado lo bastante para que actuara este sistema de primas a la exportación. En 1959 se modificó el sistema rebajando el precio desde el cual se pagaba la prima y elevando las fracciones por las cuales se pagaba un tipo de cambio más elevado a determinados precios. El nuevo sistema ha tenido por resultado elevar y estabilizar el precio en bolívares que perciben los productores o los reexportadores de café colombiano.

En el caso del cacao se aplica un tipo especial de cambio a determinada parte de los ingresos, parte que depende del precio de exportación. De 1955 a 1957 la mayoría de las divisas derivadas del cacao se vendieron a un tipo especial. La cantidad de cacao exportado ha permanecido bastante estable en torno a las 15 000 toneladas y las fluctuaciones del valor han reflejado principalmente las variaciones de precio.⁷²

Las demás exportaciones muestran una tendencia ascendente gracias a los metales no ferrosos, y a los excedentes ocasionales de productos agrícolas como el azúcar. En cambio, los productos pecuarios —incluso los cueros— casi han desaparecido de la lista de exportaciones venezolanas.

El valor total de estas exportaciones secundarias es pequeño (véase el cuadro 18), y su contribución efectiva al crecimiento de la economía interna ha sido menor de lo que parece. Las exportaciones de café y cacao no han crecido gran cosa y, en los últimos años, parte de los ingresos cafeteros ha ido a parar a manos de los productores y exportadores colombianos. En 1959 decayeron las exportaciones de ambos productos agrícolas. El volumen de café exportado disminuyó después de la buena cosecha de 1958 y el precio siguió bajo. Por su parte, el del cacao fue el menor en varios años.

Incluso en el caso del mineral de hierro, el impulso dado al resto de la economía ha sido limitado. La valuación aparentemente baja del mineral ha influido en las utilidades y por lo tanto en los impuestos. Estos últimos representaron en 1957 el 12 por ciento del valor

⁷² El sistema de subsidiar las exportaciones a través de tipos especiales de cambio se modificó también en 1959 y en la misma forma que para el café.

Cuadro 19

VENEZUELA: FUENTES DE DEMANDA FINAL DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO Y LAS IMPORTACIONES, 1951-58
(Miles de millones de bolívares)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	(Prov.) 1958
Sector del petróleo								
Exportaciones	4.0	4.3	4.4	4.8	5.5	6.4	7.9	7.1
Inversiones	0.7	0.9	0.9	0.9	0.9	1.3	1.9	1.7
Total sector petrolero a . . .	4.7	5.2	5.3	5.7	6.4	7.7	9.8	8.8
Sector público								
Consumo	1.4	1.4	1.5	1.5	1.6	1.6	1.9	2.9
Inversión b	1.0	1.2	1.1	1.3	1.6	1.9	3.1	4.1 d e
Resto de la economía								
Inversión c	1.3	1.4	1.1	0.9	1.3	1.2	1.4	0.7
Exportaciones	0.2	0.2	0.3	0.4	0.4	0.5	0.6	
Consumo	6.4	7.3	8.3	9.9	10.3	11.5	13.1	(14.7) d
Total, excluido el sector del petróleo	10.4	11.4	12.2	13.9	15.2	16.6	20.1	22.0
Gastos correspondientes al producto bruto f interno y las importaciones	15.0	16.7	17.5	19.7	21.6	24.4	29.9	30.8

FUENTE: *Memoria del Banco Central* e informaciones proporcionadas por el Banco.

a Excluidas las compras de concesiones petroleras y el consumo interno de productos petroleros.

b No se toman en cuenta los gastos de capital financiados con endeudamiento. (Véase el texto) gastos que se cree fueron considerables en 1955 a 1957.

c Esta serie se obtiene como cifra residual, descontando las inversiones del petróleo (cuadro 8) del total. Implícitamente se incluye la inversión en existencias (Véase también la nota anterior. En aquellos años en que se subestimaron los gastos de capital del gobierno, este residuo presumiblemente resultará exagerado.)

d Dejando un margen de 0.3 por ampliación de inventarios.

e Cabe notar que los cálculos de inversión en equipos se basan sobre las importaciones. Como aparentemente se agregaron las importaciones de equipo al inventario en 1957 y se retiraron de él en 1958, la disminución de la inversión en capital fijo es presumiblemente menor que la indicada por la cifra.

f Para llegar a este total no se han tomado en cuenta los errores y omisiones del balance de pagos, que se atribuyen a las importaciones en la *Memoria del Banco Central*. Por consiguiente, estas cifras difieren de las que aparecen en dicha publicación. (El residuo correspondiente al consumo también se ve afectado por esta diferencia de tratamiento.)

declarado de las exportaciones de mineral.⁷³ El aumento en las tasas del impuesto sobre la renta en 1958 y el incremento en la valuación de las exportaciones significaron un alza considerable en la contribución fiscal de este sector, pero la proporción del valor de las ventas que corresponde a los impuestos es todavía inferior a la del petróleo. Aun en 1958 las entradas totales de divisas de Venezuela —tomando en cuenta los sueldos y salarios y la adquisición de bienes y servicios en el país, así como las contribuciones fiscales— no sobrepasaron en mucho la mitad del valor declarado de las exportaciones de mineral, pese a los gastos en desarrollo de las compañías interesadas.

c) Consumo personal

Parece que el consumo se duplicó entre 1951 y 1957.⁷⁴ (Véase el cuadro 19.) Como a juzgar por las informaciones disponibles, el nivel general de los precios no sufrió variaciones significativas, el mejoramiento —que llegó al 11 por ciento al año— fue en gran parte “real”.⁷⁵ Tomando en cuenta el aumento demográfico, el incremento medio anual ascendió en el mismo período a alrededor de 7 por ciento por habitante. El incremento fue rápido hasta 1953, pese a un aumento relativamente lento de los ingresos petroleros de 1950 a 1953. El consumo suele ajustarse con cierto rezago al ingreso personal, sobre todo cuando éste crece con rapidez. Es así como el valor de las exportaciones petroleras se había más que cuadruplicado entre 1945 y 1950. Por consiguiente, 1951 y 1952 pueden considerarse como años de reajuste demorado, durante los cuales el consumo estaba alcanzando al incremento de los ingresos.

Según se observa en el cuadro 19, el consumo ha representado en los últimos años menos de la mitad de la demanda final total (producto interno más importaciones), lo que es una relación baja en comparación con la de otros países.⁷⁶ Fue especialmente baja en 1951 y 1952, quizá por el rezago antes señalado. El bajo nivel de esta relación refleja la participación pequeña de la mano de obra —algo menos del 50 por ciento— en el producto bruto interno a costo de los factores,⁷⁷ y ello a su vez se debe a que la fuerza de trabajo recibió una parte relativamente pequeña del valor agregado en la industria petrolera. (Véase de nuevo el cuadro 6.)

En 1958 hubo importantes cambios en la estructura del ingreso que aparentemente provocaron un alza del consumo en relación con otras fuentes de demanda. El aumento de los sueldos de la administración pública se

⁷³ *Memoria del Banco Central, 1958*, p. 47.

⁷⁴ Las estimaciones del consumo son residuales. Su calidad ha mejorado mucho por cuanto —salvo para 1958— se ha calculado directamente la variación de existencias.

⁷⁵ Los índices de precios naturalmente no tienen en cuenta el efecto de la urbanización. El desplazamiento de la población a las ciudades supone aumentos de alquileres, precios de los alimentos, etc. Por esto, el verdadero aumento ha sido algo menor que el indicado.

⁷⁶ Las exportaciones representaron casi 30 por ciento todos los años, la inversión directa fluctuaba alrededor del 20 por ciento (decaendo por debajo de esta proporción en 1953-56) y el consumo del gobierno constituía un porcentaje declinante (menos del 10 por ciento).

⁷⁷ Y ello a pesar de que los cálculos del ingreso del trabajo comprenden no sólo los salarios, sino también un margen por concepto de remuneración del trabajo en los ingresos patronales (ingresos de agricultores, utilidades de comerciantes, etc.).

vio acompañado de incrementos de las remuneraciones en otros sectores.⁷⁸ Es muy posible que los salarios más bajos fueran los que subieran con mayor rapidez. Al mismo tiempo, se registró un incremento en los ingresos de transferencia pagados por el gobierno como, por ejemplo, las asignaciones de cesantía. Por último, probablemente disminuyó la tasa del ahorro privado. Así pues, el consumo aumentó,⁷⁹ y probablemente en proporción mayor que las alzas de precios.⁸⁰

Parece que el consumo ha seguido creciendo en 1959, pero los precios experimentaron nuevas alzas en ese año.

4. GASTOS POR CONCEPTO DE PRODUCTOS NACIONALES E IMPORTADOS CON EXCLUSIÓN DEL SECTOR PETROLERO

Como la principal fuerza generadora de la demanda fuera del sector petrolero —es decir, los gastos públicos— está determinada, según se demostró antes, por los ingresos fiscales provenientes del petróleo, existe una estrecha relación entre esos ingresos fiscales (t) y la demanda total (d) con exclusión del sector petrolero expresada en la siguiente función. (Véase también el gráfico C.)

$$d = 5.89 t + 4.14 \quad (4)$$

Los años 1951 a 1953 parecen registrar un incremento de la demanda aún más rápido que el indicado por esta función. Es de presumir que ello se deba al rezago del consumo a que antes se aludió. Un período en que tal rezago se reduce sería un período con baja propensión marginal al ahorro y en que el efecto total de las fuerzas autónomas fuera proporcionalmente grande. En cambio, el rápido aumento de los ingresos fiscales derivados del petróleo entre 1954 y 1956 se vio acompañado por una relación más pareja, y ello parece indicar que los demás gastos no tuvieron tiempo de ajustarse a este agudo estímulo.⁸¹

Considerado el período en su conjunto, los aumentos de los impuestos sobre el petróleo parece que se han sextuplicado con creces en su progreso a través de las distintas etapas de creación de la demanda. Se trata de un “multiplicador” muy alto.

Cabe observar que la demanda total en 1958 no disminuyó a pesar de la caída de las exportaciones de petróleo y de la obligación que pesó sobre el gobierno de saldar deudas externas. Ello se debe a que los ingresos fiscales sobre las exportaciones petroleras siguieron aumentando por efecto de la reforma fiscal, y a que la dis-

⁷⁸ Los salarios diarios medios en el distrito metropolitano de Caracas se elevaron en 15 por ciento entre 1957 y 1958 (*Memoria del Banco Central, 1958*, p. 320). La proporción que representa el trabajo en el producto interno se elevó abruptamente de 43 a 49 por ciento.

⁷⁹ Los cálculos de la inversión en capital fijo se basan en gran parte sobre las importaciones, y las cifras correspondientes a 1958 pueden ser demasiado bajas en la medida en que los bienes de capital fueron sacados de las existencias. Si es así, la estimación residual del consumo en 1958 tendría que reajustarse hacia abajo.

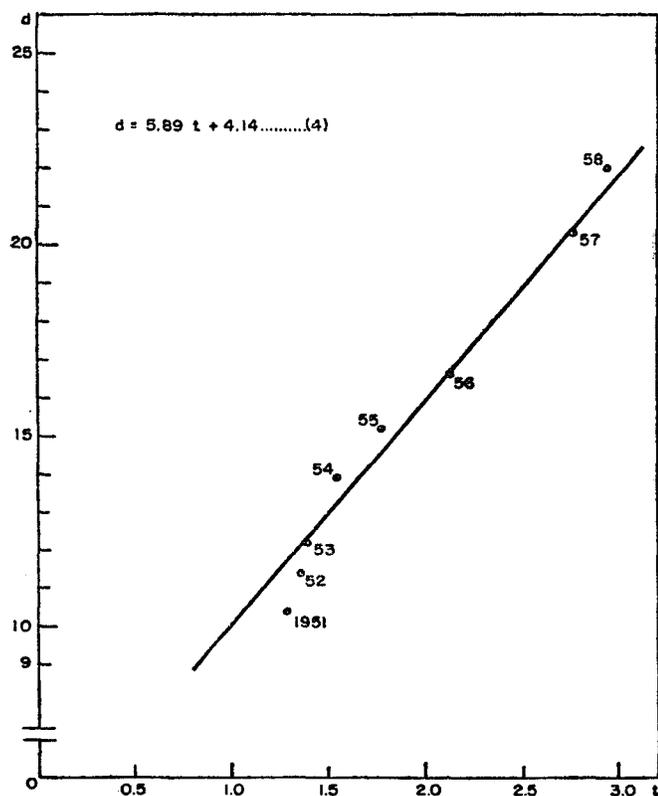
⁸⁰ Como la mayoría de los ocupantes de los superbloques dejó de pagar alquiler en 1958, la disminución del alquiler medio realmente pagado puede haber compensado en parte el precio más alto de los bienes.

⁸¹ Sin embargo, cabría interpretar este fenómeno como indicación de que aumentaba la propensión al ahorro, sin tomar en cuenta ningún rezago, así como de que era cada vez más débil el impulso que daba a la economía cada millón de bolívars de ingresos fiscales por petróleo.

Gráfico C

VENEZUELA: RELACIÓN ENTRE LA DEMANDA FINAL (d)
FUERA DEL SECTOR PETROLERO Y LAS CONTRIBU-
CIONES PETROLERAS (t), 1951-58
(Miles de millones de bolívares)

ESCALA NATURAL



minución de las reservas del gobierno permitió aumentar los gastos públicos reales por concepto de bienes y servicios aparte la amortización de deudas. Además se registró un alza de precios en la economía y el consumo privado siguió creciendo también por las razones señaladas. Por lo tanto hubiera podido esperarse que el gasto fuera mayor que el indicado por la función (4), pero la marcada disminución de la inversión privada constituyó un elemento compensatorio.

En 1959 las obligaciones fiscales del petróleo pueden haber disminuido ligeramente por la caída de los precios, pero el continuo aumento de los gastos públicos, junto con la recuperación de la inversión privada, llevó a un nuevo incremento del consumo, y la demanda total siguió así creciendo. Por lo tanto, el punto correspondiente a 1959 quedaría por encima de la línea.

Conviene recordar que deben interpretarse con cautela las ecuaciones de regresión del tipo de la (4), basadas en series cronológicas, sobre todo cuando el crecimiento económico es continuo. Como el aumento de los gastos fue equivalente a 6.5 veces el aumento de los ingresos fiscales petroleros, no es posible atribuirlo sólo al incremento de este ingreso. El aumento total de los gastos fue el resultado de la acción conjunta de todas las fuerzas dinámicas del circulante. Sin embargo, el análisis anterior y el alto grado de correlación indican que las demás fuerzas autónomas eran relativamente débiles y no muy autónomas en muchos aspectos, y que por lo tanto los ingresos petroleros son casi enteramente responsables de la expansión del resto de la economía.

Como las recaudaciones dependen en forma muy estrecha de las exportaciones de petróleo, la demanda total de la economía también depende de ellas en última instancia. Mientras estuvo en vigor el antiguo sistema tributario, la función básica de la demanda fue:⁸²

⁸² Esta función se obtiene empleando la función (2) para

Cuadro 20

VENEZUELA: ANALISIS DE LA DEMANDA FINAL POR SECTORES, 1951-58
(Miles de millones de bolívares)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Sector del petróleo								
Demanda final (exportación e inversión)	4.7	5.2	5.3	5.7	6.4	7.7	9.8	8.8
Ventas netas en el país ^a	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.2	0.3	0.3
Menos importaciones de bienes y servicios.	- 0.5	- 0.8	- 0.7	- 0.6	- 0.8	- 1.3	- 1.9	- 1.4
Gastos de producto bruto	4.3	4.5	4.8	5.3	5.9	6.6	8.2	7.7
Otros sectores								
Demanda final.	10.4	11.4	12.2	13.9	15.2	16.6	20.1	22.0
Menos ventas de petróleo en el país ^a	- 0.1	- 0.1	- 0.2	- 0.2	- 0.3	- 0.2	- 0.3	- 0.3
Menos importaciones de bienes y servicios.	- 2.3	- 2.3	- 2.7	- 3.3	- 3.4	- 3.7	- 5.6	- 4.9
Gastos de producto bruto	8.0	9.0	9.3	10.4	11.5	12.7	14.2	16.8
Economía en su conjunto								
Demanda final.	15.0	16.7	17.5	19.7	21.6	24.4	29.9	30.8
Menos importaciones de bienes y servicios.	- 2.8	- 3.1	- 3.4	- 3.9	- 4.2	- 5.0	- 7.5	- 6.3
Gastos del producto bruto	12.2	13.6	14.1	15.8	17.4	19.4	22.4	24.5

FUENTE: Véase el cuadro 19.

^a Véase el cuadro 4 (excluidas las ventas entre compañías).

$$d = 2.32e + 2.19 \quad (4')$$

La reforma tributaria modificó la relación de in-

reemplazar a "e" por "e" en la función (4). Análogamente para calcular la función (4'A) se emplea la función (2A) que indica la probable relación entre las exportaciones de petróleo y los impuestos sobre las compañías petroleras después de la reforma fiscal.

gresos fiscales a exportaciones y así la función anterior se convirtió en:

$$d = 2.83e + 1.54 \quad (4'A)$$

El efecto de la reforma tributaria ha sido acentuar en forma bien marcada las repercusiones de las variaciones de las exportaciones petroleras sobre la demanda y la actividad en el resto de la economía.

III. REACCIÓN DE LA OFERTA

Un incremento tan rápido de la demanda creó excelentes condiciones para la expansión de la economía venezolana. En esta sección se analizará con qué grado de eficacia reaccionaron ante este estímulo los distintos sectores, y ello llevará a explicar las modificaciones ocurridas en cuanto al volumen y distribución del empleo. Se examinarán asimismo los movimientos de importación, pues en general consistieron en los bienes y servicios que Venezuela no podía producir por una u otra razón.

Como siempre, será necesario estudiar separadamente la oferta en el sector petrolero. Por una parte, la demanda de los bienes y servicios generados en ese sector se determina casi del todo fuera de la economía. Por la otra, el empleo en este sector es virtualmente independiente del nivel de producción. En ambos aspectos es bien distinto el resto de la economía. En el cuadro 20 se muestran en forma separada las importaciones y la oferta interna en el sector petrolero y en el resto de la economía.⁸³

1. EL SECTOR DEL PETRÓLEO

a) Producción y empleo

La producción de este sector casi se duplicó entre 1951 y 1957, año de máxima. Como los precios de exportación se elevaron en casi 15 por ciento, en su mayor parte en 1953, el incremento de la producción real fue algo menor, aunque todavía quedó por encima del 60 por ciento. (Véase el cuadro 21.) La producción de artículos refinados aumentó con rapidez mayor que la

⁸³ Se reajustan las cifras para tomar en cuenta las ventas de petróleo en el país, que representan la demanda de este producto en el resto de la economía.

de crudo, y también se registró un incremento bastante importante en las actividades de perforación, aunque sólo después de 1954.⁸⁴ Aun siendo el gas natural un subproducto de la extracción de crudo, su producción creció a un ritmo algo superior a la del crudo mismo, pero la tasa de recuperación aumentó en forma sostenida en todo el período, y el volumen de gas natural usado productivamente se elevó de 3 000 millones de metros cúbicos en 1951 a 11 000 millones en 1957, aun cuando esa cifra no representaba más de una tercera parte de la producción real.

En 1958 disminuyó la producción de crudo, por los motivos explicados anteriormente, y menguaron las actividades de exploración aunque siguió aumentando la refinación y la recuperación de gas natural. Como disminuyó la producción de crudo, se redujo en forma marcada la proporción de gas desperdiciada. En 1959 la producción de crudo compensó parcialmente la baja del año anterior y la producción de refinado y gas natural siguió aumentando a pesar de que se redujeron de nuevo las actividades de exploración.

Una de las características notables que se observan en el cuadro 21 es el bajo nivel del empleo y la ausencia de un aumento importante en este renglón. La producción por habitante ya había llegado en 1951 a 20 000 bolívares en las actividades de refinación y a más de 100 000 bolívares en el resto de este sector.⁸⁵ El incre-

⁸⁴ Cabe señalar que este trabajo, al igual que la instalación de equipos y otras actividades de inversión, pueden no reflejarse en las estimaciones a precio fijo de la producción del sector petrolero, que sirven de base para el índice del cuadro 21.

⁸⁵ Se supone que la mayor parte del trabajo de transporte y desarrollo está comprendida en el valor de la producción de crudo. En realidad la productividad puede haber sido aún más alta. Las cifras del texto van expresadas a precios de 1957.

Cuadro 21

VENEZUELA: INDICADORES DE LA ACTIVIDAD PETROLERA, 1951-58

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Producción total del sector (1950 = 100)	114	122	119	127	145	167	187	177
Producción de crudo (1950 = 100)	114	121	118	126	144	165	185	174
Producción de refinados (1950 = 100)	125	134	150	155	183	203	224	234
Profundidad total de pozos perforados (Millones de metros) ^a	...	1.95	1.84	1.65	2.29	2.94	3.32	2.69
Producción de petróleo crudo (Millones de barriles diarios) .	1.70	1.80	1.76	1.89	2.16	2.47	2.78	2.60
Volumen de petróleo refinado (Millones de barriles diarios) .	0.32	0.35	0.41	0.44	0.54	0.63	0.69	0.73
Producción de gas natural (Miles de millones de m ³)	19.1	21.0	20.7	21.7	24.3	27.6	32.1	31.5
Pérdidas de gas natural ^b (Miles de millones de m ³)	16.2	17.5	15.9	15.6	17.4	19.4	20.7	17.8
Ocupación en las refinерías (Miles)	6	6	6	6	6	7	7	7
Ocupación en la exploración, nuevas inversiones de capital, producción (Miles)	39	40	39	37	36	37	39	37

FUENTE: Memoria del Banco Central, 1957 y 1958, sobre estadísticas del Ministerio de Minas.

^a Comprende perforaciones semi-exploratorias (es decir, todos los pozos nuevos, de petróleo o gas natural, excluidos los perforados en campos existentes).

^b Descargado a la atmósfera.

mento en la fuerza de trabajo ocupada en las refinerías fue pequeño, pero con todo la productividad se elevó en más de 80 por ciento entre 1951 y 1952. La fuerza de trabajo total ocupada en actividades distintas de la refinación mostró en realidad una ligera tendencia descendente. Esta tendencia se vio temporalmente encubierta por el incremento de las inversiones de 1955 a 1957, pero se agudizó en 1958 y 1959, llegando los niveles de empleo al punto más bajo del decenio. Por lo tanto, la productividad en la extracción de crudo se elevó en más de 60 por ciento entre 1951 y 1958 y debe haber llegado ahora casi a los 200 000 bolívares por trabajador.

De estas cifras se desprende claramente que la gran mayoría de la fuerza de trabajo en ambas partes del sector representa un gasto "general" más que un gasto "variable", lo que concuerda con la interpretación de la función financiera (1), que relaciona las exportaciones y las utilidades.

b) Las importaciones

Si se comparan ahora los cuadros 20 y 21 puede observarse que las importaciones de bienes y servicios en el sector petrolero se ciñen a los movimientos de la inversión bruta de capitales en este sector. Ello se debe a que

Gráfico D

VENEZUELA: RELACIÓN ENTRE LAS ADQUISICIONES DE BIENES Y SERVICIOS DE PRODUCCIÓN INTERNA (h) EN SECTORES DISTINTOS DEL PETRÓLEO Y LA DEMANDA (d) EN ESOS SECTORES, 1951-58
(Miles de millones de bolívares)

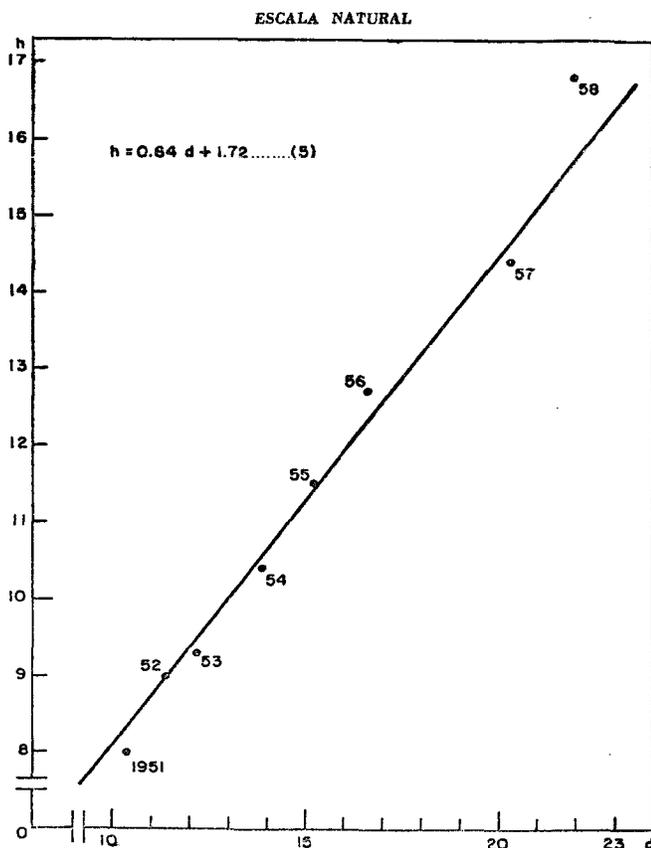
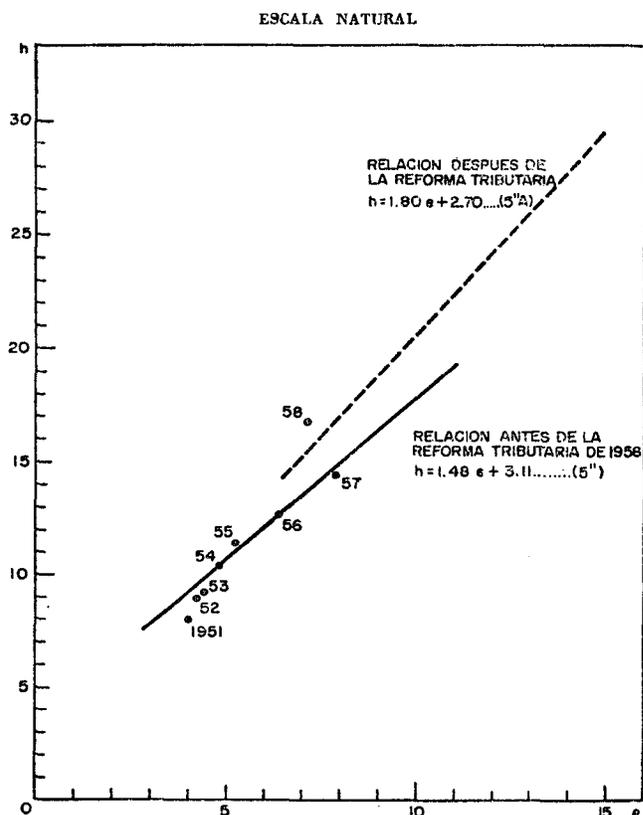


Gráfico E

VENEZUELA: RELACIÓN ENTRE LAS ADQUISICIONES DE BIENES Y SERVICIOS DE PRODUCCIÓN INTERNA (h) (FUERA DEL SECTOR PETROLERO) Y LAS EXPORTACIONES DE PETRÓLEO (e), 1951-58
(Miles de millones de bolívares)



las importaciones de las compañías petroleras se componen en gran parte de bienes de capital. Sin embargo, la analogía numérica es un tanto ilusoria, pues hay otros elementos más estables que se incluyen lo mismo en las importaciones (por ejemplo, materias primas y servicios) que en las inversiones (verbigracia, actividades de exploración).

2. EL RESTO DE LA ECONOMÍA

a) Producción y empleo

El cuadro 20 y el gráfico D muestran que las compras de bienes y servicios producidos en el país en el resto de la economía (h) tendieron a aumentar durante todo el decenio y estaban íntimamente relacionadas con la demanda final (d). La función se expresa así:

$$h = 0.64 d + 1.72 \quad (5)$$

y si se reemplaza (d) empleando la función (4), se tiene

$$h = 3.75 t + 4.35 \quad (5')$$

Según esta función, el multiplicador neto final 3.75 indica que la demanda de producción del resto de la economía ha tendido a crecer casi cuatro veces más que el incremento del ingreso fiscal derivado del petróleo.

Mediante nuevas sustituciones, esta ecuación puede relacionarse con las exportaciones de petróleo (véase ahora el gráfico E):

$$h = 1.48e + 3.11 \quad (5'')$$

Es así como el incremento neto de la demanda de recursos venezolanos, excluido el sector petrolero, fue una vez y media mayor que la variación de las exportaciones.

Los precios permanecieron casi inalterados fuera del sector petrolero. Por consiguiente, la producción real en el resto de la economía se elevó entre 1951 y 1957 aproximadamente en la misma proporción que los gastos a precios corrientes, a saber, 80 por ciento. En realidad, pese a pequeñas diferencias en cuanto a definición y cobertura, y aunque difieren las fuentes de las cifras empleadas, los gastos correspondientes a la producción interna que aparecen en el cuadro 20 son casi idénticos a los del cuadro 22, que corresponden a los de la producción a un costo fijo de factores (precios de 1957) para 1958, año en que comenzaron a subir los precios. Por lo tanto, la ecuación (5) puede considerarse como una función para determinar la producción física medida a precios de 1957.

El cuadro 22 muestra una estructura económica que fue peculiar durante todo el decenio si se compara con la de otros países. En relación con otras repúblicas de América Latina, la participación de la agricultura venezolana en la producción total es baja —menos del 20 por ciento— incluso en los primeros años después de 1950. Esta proporción puede considerarse típica de los países industrializados, pero en ellos la manufactura tiene una participación más grande en el producto interno. La característica distintiva de Venezuela es que menos del 30 por ciento del producto interno (excluido el petróleo) corresponde a la agricultura y a la manufactura en conjunto, proporción que en realidad baja a menos del 20 por ciento si se incluye el sector petrolero. La causa radica en la forma en que el financiamiento de este sector fluye a través de la economía: pasa primero por manos del gobierno y sale entonces por la vía de las obras públicas y de los servicios públicos para crear una demanda de importaciones y de servicios como el transporte y el comercio antes de llegar a los sectores que producen alimentos y manufacturas.

Se mantuvo un rápido progreso hasta 1957, año en que se produjo cierta aceleración, pero en 1958 la tasa de adelanto se retardó notablemente en la mayoría de los sectores, sobre todo en los servicios. La elevación del producto real fue nuevamente moderada en 1959, aunque más importante que en el año anterior. Como la demanda continuó creciendo en 1958 y decayeron las importaciones, hubo un nuevo gran incremento en el valor de los bienes y servicios producidos en el país. Pero por el alza de los precios, el aumento del volumen de la producción fue pequeño. En 1959, la mayor demanda también fue absorbida en parte por las alzas de precios.

Del cuadro 22 se desprende con claridad que los distintos sectores progresaron a ritmos muy diferentes en este periodo. El aumento fue especialmente rápido en la manufactura, la producción de electricidad, la construcción de viviendas y la minería. La producción casi se duplicó concordando más o menos con la evolución del producto interno en las actividades de construcción, comercio, transporte y otros servicios, pero se elevó mucho más lentamente en la agricultura y los servicios públicos. Estas diversas tasas de progreso se ajustan en general a la experiencia internacional en materia de elasticidad-ingreso de la demanda. Es dable esperar que aumente la participación de la manufactura y la producción de electricidad y que mengüe la de la agricultura a medida que se eleva el ingreso —aunque quizá no en forma tan pronunciada como aquí se observa—, en tanto que el comercio, el transporte y los demás servicios mantienen una proporción más o menos constante del ingreso. Algunos renglones acusan tendencias más marcadas de lo que cabría explicar en función de las acostumbradas elasticidades-ingreso de la demanda. El aumento en materia de viviendas fue mayor que el normal, y ello se debe indudablemente a los desplazamientos demográficos que exigen la construcción de muchas residencias en las ciudades.⁸⁶ También fue anormal el alza de la minería que se debió principalmente al desarrollo de yacimientos de mineral de hierro que producen para el consumo externo. La expansión de las actividades de construcción fue asimismo excepcionalmente rápida por los

⁸⁶ La vivienda equivale al valor del alquiler de las residencias con las rentas de 1957. La serie, por lo tanto, indica que la cantidad de residencias (en este sentido) subió a más del doble entre 1951 y 1958.

Cuadro 22

VENEZUELA: PRODUCTO BRUTO INTERNO POR INDUSTRIA A PRECIOS CONSTANTES, 1951-58
(Miles de millones de bolívars a costo de los factores en 1957)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Agricultura	1.2	1.3	1.3	1.3	1.4	1.5	1.5	1.6
Minería	—	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.3
Manufactura	0.9	1.1	1.3	1.5	1.7	1.9	2.1	2.3
Construcción	0.7	0.7	0.6	0.7	0.9	1.0	1.2	1.2
Electricidad y agua	0.1	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3	0.4	0.4
Comercio	1.3	1.4	1.5	1.8	1.9	2.1	2.7	2.6
Transporte	0.4	0.5	0.5	0.6	0.6	0.6	0.6	0.7
Otros servicios	1.6	1.7	1.9	2.0	2.2	2.4	2.9	3.0
Vivienda	0.7	0.8	0.9	1.1	1.2	1.4	1.6	1.8
Gobierno	1.0	1.1	1.1	1.2	1.3	1.3	1.5	1.5
Producto bruto interno (excluido el petróleo).	7.9	8.7	9.6	10.5	11.7	12.7	14.8	15.4

FUENTE: Memoria del Banco Central, 1958. (La manufactura se ha definido aquí excluyendo la refinación del petróleo.)

motivos señalados al examinar las finanzas públicas y la inversión privada. Por otra parte, la producción de servicios públicos sólo aumentó en forma moderada por la lentitud con que crecieron los gastos corrientes del gobierno antes de 1958 y decayeron por esto en relación con el producto total.

Como el aumento en la participación de la manufactura se neutralizó con una reducción en la de la agricultura y la proporción correspondiente a la construcción permaneció casi inalterada, Venezuela siguió siendo predominantemente una economía productora de servicios y no de bienes.

i) *Agricultura.* No sería del todo exacto describir el sector agrícola como un enclave atrasado dentro de una economía dinámica. Aunque lenta en comparación con la de otros sectores, la tasa de incremento de su producción (alrededor de 5 por ciento anual) es rápida frente a la agricultura de otros países latinoamericanos. Dentro del propio sector hay subsectores dinámicos, aunque algunos están estancados. (Véase el cuadro 23.)

El progreso ha sido particularmente rápido en la producción pecuaria, que casi se duplicó entre 1951 y 1958. La producción de carne se elevó en alrededor de 50 por ciento y la de la leche casi se cuadruplicó.⁸⁷ La

⁸⁷ Esta cifra puede estar un tanto exagerada, porque sólo se

importación de productos pecuarios se mantuvo más o menos estacionaria a niveles bastante elevados. Por lo tanto, la producción interna ha crecido lo suficiente como para abastecer las mayores necesidades del mercado, que fueron importantes por el crecimiento de la población y el alza del ingreso, pero no alcanzó el grado necesario para reducir las importaciones. Con una población bovina de 6 a 7 millones de cabezas cabría esperar que el país atendiera a sus propias exigencias en productos lácteos, pero el rendimiento de leche es bajo (no más de 2 litros diarios por vaca) a causa de la falta de rebaños propiamente lecheros y de pastos artificiales.

Las importaciones de carne están sujetas a licencia, y como las licencias requeridas son punto menos que imposibles de conseguir, el sistema equivale a una prohibición de importar. Gran proporción de los fondos destinados al desarrollo agrícola se han invertido en la ganadería. A ella se ha dedicado una proporción considerable del crédito disponible. Se han construido centrales de pasteurización y elaboración de leche y se otorga

dispone de datos acerca de las entregas de leche a las centrales elaboradoras y se cree que es menor el volumen de leche adquirido directamente en las fincas.

Cuadro 23

VENEZUELA: PRODUCCIÓN AGROPECUARIA, 1951-58
(Millones de bolívars a costo neto de los factores de 1957)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Productos agropecuarios								
Carne	243	245	263	269	281	291	328	383
Leche	41	54	69	84	97	103	115	136
Total	284	299	332	353	378	394	443	519
Bebidas (principalmente para la exportación)								
Café	146	182	151	181	156	196	169	209
Cacao	36	34	34	32	32	34	33	32
Total	182	216	185	213	188	230	202	241
Materiales industriales								
Algodón	14	15	14	17	14	15	15	24
Tabaco	96	94	75	46	63	74	52	45
Total	110	109	89	63	77	89	67	69
Cultivos alimenticios								
Caña de azúcar	14	21	23	30	46	63	62	50
Arroz	12	15	18	31	18	14	7	6
Maíz	64	70	68	66	64	71	69	73
Frejoles	57	57	62	53	50	66	69	68
Yuca	55	61	73	56	45	53	55	55
Papas	19	14	20	25	27	42	64	42
Bananas	49	52	51	53	66	66	76	61
Olcaginosas ^a	14	17	23	24	26	30	34	25
Otros	285	284	308	261	294	299	305	332
Total	569	591	646	599	636	704	741	712
Productos pesqueros	23	21	22	18	26	24	34	33
Productos forestales	52	46	55	52	54	48	62	61
Total	1 220	1 282	1 329	1 298	1 359	1 489	1 549	1 635

FUENTE: Informaciones proporcionadas por el Banco Central sobre la base principalmente del Censo de 1950 y de los informes de las sucursales del Banco Agrícola y Pecuario.
^a Ajonjolí, maní y copra.

un subsidio de 15 bolívares por cada 100 litros entregados para la pasteurización.⁸⁸

Las importaciones de leche en polvo siguen ofreciendo fuerte competencia y representan casi la mitad del total de leche consumida en toda forma. La leche fresca cuesta casi dos veces más que la leche en polvo y presenta problemas de almacenamiento. La leche en polvo de fabricación nacional es mucho más cara que la importada y la única razón para que se venda es que se ha implantado un sistema de cuotas en virtud del cual los comerciantes de leche importada tienen que adquirir un tarro de leche nacional por cada seis importados.⁸⁹

El aumento de la producción propiamente agrícola fue menor en términos absolutos y también relativos. El cuadro 23 muestra que las tendencias de los cultivos no alimenticios fueron poco marcadas o incluso descendentes. La producción de café se elevó al final del período por las buenas cosechas después de haber permanecido casi inalterada durante varios años. Igual ocurrió en el caso del algodón. A causa de la escasez algodonera al estallar la guerra de Corea, el gobierno garantizó un precio de 1 200 bolívares por tonelada, que se mantuvo hasta 1958, año en que se elevó a 1 300, y tomó las medidas necesarias para desplazar las importaciones aplicando un elevado derecho aduanero. El Ministerio de Agricultura distribuyó semillas escogidas y proporcionó asistencia técnica. La producción se elevó de inmediato en 1951 y ha permanecido desde entonces a un elevado nivel, amenazando a veces con superar a las necesidades. Sin embargo, mayor importancia numérica tuvo la disminución de la producción de tabaco después de las buenas cosechas con que comenzó el período.⁹⁰

El aumento de la producción de alimentos es en gran parte atribuible al azúcar, las oleaginosas y las papas, artículos que muestran una fuerte tendencia ascendente. La producción de arroz aumentó rápidamente al comienzo para decaer después. En los principales cultivos alimenticios —maíz, frijoles y yuca— sólo se observa un ligero progreso.

El gobierno ha prestado especial atención al azúcar. Los productores de caña recibieron el estímulo de los créditos y de un precio de garantía de 45 bolívares por tonelada. La Corporación Venezolana de Fomento (CVF) construyó cuatro ingenios azucareros y concedió créditos para la construcción de fábricas privadas. Los derechos son muy elevados. Esta política tuvo tanto éxito que se acabaron las importaciones de azúcar, y en 1955, 1956 y 1957 se dieron incluso excedentes exportables. Como los costos de producción son altos, fue difícil colocar estos excedentes en el extranjero hasta que en 1957 subieron los precios internacionales después de la crisis de Suez. Pese a todo, hubo que subsidiar las exportaciones. Mientras tanto los precios de garantía se habían rebajado en forma marcada a 30 bolívares la tonelada.

⁸⁸ El subsidio fue de 20 bolívares hasta 1951. En 1958 se extendió a todas las formas de elaboración láctea y se graduó según la calidad de la leche.

⁸⁹ La proporción se elevó a un tarro del producto nacional por cinco importados en 1958.

⁹⁰ Las cifras globales no permiten apreciar que la cosecha consiste ahora principalmente en tabaco rubio que se presta mejor para la elaboración. A pesar de ello, los fabricantes no han comprado grandes partidas en los últimos años, posiblemente por tener grandes existencias.

En 1958 y 1959 la oferta estaba casi en equilibrio con la demanda y se importaban pequeñas cantidades.

La producción de arroz también fue estimulada excesivamente con los créditos, los precios de garantía y la creación de instalaciones elaboradoras por parte de la CVF en virtud del plan de producción arrocería de 1949. Decayó en forma igualmente pronunciada cuando se redujo el precio de garantía⁹¹ y su pago se condicionó a la restricción de la superficie plantada.⁹² Aparte de ello se difundió la enfermedad llamada "hoja blanca". En 1958 se reanudaron las importaciones y se mantuvieron en el año siguiente. Se otorgaron créditos para financiar la implantación de otros cultivos en las zonas asoladas por la enfermedad y mientras tanto se ensayaron nuevas variedades de arroz.

El maíz es otro cultivo en que han aparecido excedentes por efecto de los intentos de garantizar el precio.⁹³ Esos excedentes se acumularon en manos del Banco Agrícola y Pecuário, llegando a más de 40 000 toneladas en 1958 a pesar de sucesivas reducciones del precio de garantía entre 1955 y 1957. Gran parte de estas existencias se ha echado a perder por falta de medios adecuados de almacenamiento. Como se observa en el cuadro 23, el excedente mencionado no representa un rápido incremento de la producción, porque el maíz es en esencia un cultivo de predios pequeños y son pocos los progresos técnicos logrados. La explicación radica en el hecho de que las personas con un ingreso creciente, sobre todo aquéllas que se desplazan a las ciudades, han ido abandonando la tradicional torta maicera a favor del pan de trigo, con lo cual ha disminuido el consumo del maíz. La disminución se ha compensado en parte con un mayor aprovechamiento de este cereal como forraje, pero por su alto costo no ha podido ampliarse su empleo en esta forma. Indirectamente, el elevado costo del maíz ha aparejado la carestía de los huevos, otro importante mercado del cual están firmemente posesionados los importadores que abastecen dos terceras partes de los que existen en plaza.⁹⁴

Antes de tener derecho a importar, los molinos de oleaginosas deben demostrar que han absorbido la producción nacional a un precio fijo, lo que constituye otro caso en que se garantiza el precio y la producción muestra una marcada tendencia ascendente.

El cultivo de las papas también está protegido por el sistema de licencias de importación, que sólo se otorgan en épocas de escasez. Además se ha dado asistencia técnica en la selección de variedades, importación de semillas certificadas⁹⁵ y combate de enfermedades. Gracias a esta última medida ha sido posible aumentar la producción en la estación lluviosa reduciendo la necesidad de las importaciones estacionales.

Aunque no existan estadísticas al respecto, otro tipo

⁹¹ Además el precio se anunció en algunas ocasiones tan tarde que se desalentó la producción.

⁹² Las deudas incobrables suman 40 millones de bolívares por efecto de este plan.

⁹³ A veces sin embargo el precio no ha resultado eficaz.

⁹⁴ En 1958 los huevos nacionales costaban 3.95 bolívares por docena al detalle mientras que los importados se vendían a 2.60 bolívares pese a que la mitad de este precio representa derechos de importación.

⁹⁵ Como las papas de semilla importadas por el Ministerio de Agricultura a través del Banco Agrícola resultan más baratas que las papas corrientes del país, muchas veces las importaciones han ido a parar al mercado.

Cuadro 24

VENEZUELA: PRODUCCIÓN MANUFACTURERA,^a 1951-58
(Millones de bolívares a precio neto de los factores en 1957)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Elaboración de alimentos	190	239	272	316	389	403	424	435
Bebidas	176	194	200	214	230	236	264	330
Textiles	76	90	99	119	124	139	175	191
Vestuario	24	37	55	72	83	100	94	91
Minerales no metálicos	83	103	120	144	151	163	206	182
Tabaco	30	37	40	44	48	49	50	55
Productos de goma	21	26	35	55	58	68	79	90
Armaduría de vehículos	5	7	8	9	11	11	11	13
Productos químicos	52	76	104	122	146	153	191	210
Imprenta	51	64	77	87	126	123	130	157
Papel	10	12	15	38	31	35	47	47
Productos metálicos	18	18	29	52	58	77	106	141
Aserraderos	23	24	30	38	47	48	50	49
Muebles	37	45	53	64	63	61	64	56
Cueros	11	13	15	17	19	26	28	31
Varios	63	82	101	125	148	184	237	279
Total a.	870	1 067	1 253	1 516	1 732	1 876	2 156	2 357

FUENTE: Memoria del Banco Central, 1958. (Basado sobre la encuesta industrial de 1953 y los cuestionarios enviados por el banco a las principales empresas que comprenden alrededor de 4/5 partes de la producción manufacturera.)
a Excluida la refinación de petróleo.

de actividad que muestra un gran aumento es la de los pequeños granjeros cercanos a las ciudades que producen fruta, flores y verduras.⁹⁶ La municipalidad ha dispuesto en la capital algunas instalaciones para almacenamiento y distribución de esos productos perecederos.

Como puede verse, el aumento general de la producción es atribuible al rápido incremento de algunos productos. Si no se toma en cuenta la extraordinaria cosecha de café de 1958, que no parece haber sido igualada en 1959, casi todo el incremento de la producción de este sector puede asignarse a la carne, la leche, el azúcar, las papas, las oleaginosas y el algodón. Conviene subrayar que en todos estos casos los productores han recibido ayuda especial del gobierno en una o varias de las formas siguientes: créditos, garantías de precios, asesoramiento técnico y protección frente a las importaciones. La mayoría de estos cultivos se da en fincas grandes o medianas —principalmente en las tierras bajas cercanas a la costa— y se presta para la mecanización. (Según encuestas agrícolas, el parque de tractores aumentó de 3 900 a 10 200 unidades entre 1950 y 1956.) Los demás cultivos acusan poco crecimiento durante el período que se estudia. Sus costos de producción eran demasiado altos y la elasticidad-ingreso de la demanda demasiado baja para que pudieran ampliar sus mercados sin contar con alicientes especiales.⁹⁷

⁹⁶ El índice de la producción agrícola supone que el consumo de este tipo de producto ha aumentado proporcionalmente a la población, por lo que puede tener una ligera tendencia viciosa hacia la subestimación.

⁹⁷ El Banco Agrícola anunció que establecería precios de garantía para los frejoles en el año agrícola 1959/60.

Por lo tanto, el panorama general que ofrece el conjunto del sector refleja un progreso lento y desordenado, dentro del cual constituyen excepción varios productos que forman un determinado subsector capitalizado. Sin embargo, la concentración de la ayuda gubernamental en la ganadería y los cultivos mencionados no ha tendido a mejorar la distribución del ingreso según el tamaño de las fincas o según la superficie.

Como puede verse en el cuadro 25, los precios pagados al agricultor han sido muy estables en comparación con los de otros países.

La única fluctuación que merece anotarse fue el alto nivel logrado en 1954 gracias a los buenos precios de exportación del café y el cacao. Muchos de los principales cultivos gozan de precios de garantía, pero el índice de los tubérculos hace pensar que los precios del mercado libre para los productos de consumo interno tendieron a bajar entre 1951 y 1955. Cuando en este último año empezó el auge de la actividad económica, los precios del mercado libre interno comenzaron a subir. Con todo, como los precios de garantía de los cereales y el azúcar se estaban reduciendo y los del café estaban de baja, la tendencia dominante de 1955 a 1958 fue declinante para el conjunto del sector.

El empleo en la agricultura —expresado según el número de personas remuneradas— sólo aumentó ligeramente entre los censos de 1941 y 1950. En esta última fecha estaban ocupadas 700 000 personas, lo que supone una producción neta cercana a 1 500 bolívares por persona (a precios de 1957). A partir de 1950 parece que ha seguido aumentando la fuerza de trabajo, aunque no con la misma rapidez que la producción. Por consi-

Cuadro 25
ÍNDICES DE PRECIOS
(1950 = 100)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Índice de precios para todos los cultivos	107	102	103	118	110	110	106	104
Índice de precios sólo para tubérculos	104	103	99	97	102	103	108	111

FUENTE: Memoria del Banco Central.

guiente, hay implícito cierto aumento de la productividad, aunque no muy importante. Sin embargo, como en algunas zonas se observa un alto grado de subempleo, resulta difícil estimar el nivel de eficiencia.⁹⁸

Por lo que toca al *desarrollo*, se concede la mayor importancia a la ganadería. Un programa que abarca hasta junio de 1963 supone el gasto de 676 millones de bolívares y prevé entre otras cosas la importación de más de 200 000 cabezas de ganado para mejorar los rebaños nacionales, así como la inversión en obras de riego, mejoramiento de pastos, construcción de mataderos y crédito adecuado a largo plazo.⁹⁹ Además, en el proyecto iniciado hace algunos años en Guárico se ha emprendido el riego y otros tipos de inversión para establecer una colonia de 100 000 hectáreas cuya actividad principal será la ganadería. (El proyecto había costado 384 millones de bolívares hasta junio de 1959.)¹⁰⁰

También se está prestando atención especial al café y al cacao. Los programas de 1958 prevén una ampliación de los servicios de asesoramiento y créditos por valor de 42 millones de bolívares a fin de rehabilitar las plantaciones de café, habiéndose entregado ya la mitad de estos créditos, así como 12 millones de bolívares para el cacao. A comienzos de 1959 se modificaron a favor de los agricultores los tipos de cambio para estos productos.

El objetivo a largo plazo es desarrollar el sector agropecuario como un todo. Varias instituciones especializadas, además del Ministerio del ramo, tuvieron a su cargo en años pasados los distintos planes de desarrollo, que por esta razón no se han coordinado entre sí ni con el fomento de los sistemas de riego y los caminos. Hasta 1957 la investigación se encontraba estancada, el trabajo de difusión era restringido y los créditos habían disminuído. Además, no se había introducido cambio alguno en el régimen de tenencia de tierras ni, por lo

⁹⁸ Ha disminuído el subempleo a raíz de la migración a las ciudades, pero ha sido pequeño el aumento de la eficiencia media considerado como producción por hora de trabajo efectivo.

⁹⁹ El decreto N° 58 del 22 de febrero de 1958 esboza los principios del programa.

¹⁰⁰ En los últimos cinco años la mayor parte de los gastos en riego corresponde al proyecto de Guárico.

tanto, en la estructura social de las zonas rurales. Los proyectos de colonización hasta 1958 sólo abarcaban 1 000 fincas (un tercio de ellas ocupadas por inmigrantes extranjeros) y no parece haberse analizado cuidadosamente cuál ha sido su función en el desarrollo agropecuario total.

Se abriga el propósito de subsanar las deficiencias señaladas y se ha aumentado en gran proporción la participación del Ministerio de Agricultura en el presupuesto. Un importante elemento del nuevo programa es la reforma agraria. Como se indica en el proyecto de ley respectivo, la reforma se basa en el principio de que la propiedad de la tierra es "una función social". La tierra que es ya de propiedad fiscal se cederá a aquéllos que quieran explotarla productivamente y sean capaces de hacerlo, y la de los grandes latifundios será expropiada, compensándose a sus dueños, si no se explota en la forma debida o no hay tierras fiscales disponibles. Los que reciben la tierra deberán pagarla mediante hipotecas amortizables en 20 ó 30 años y los pagos comenzarán a más tardar tres años después de la colonización. El pago anual nunca será superior al 5 por ciento del valor de los productos de esa tierra que se vendan. Los objetivos de la reforma son ante todo sociales y en segundo lugar económicos; persiguen satisfacer la demanda de tierra, aumentar la producción y reducir las importaciones. Conforme al primero de estos objetivos, existe el propósito de establecer colonias de gran número de personas aunque los predios no siempre tengan el tamaño óptimo desde el punto de vista técnico. Se proporcionarán créditos y asistencia técnica, comprendiendo en esta última la capacitación de los colonos en centros especiales. El agua potable, los caminos rurales y las facilidades de mercado se irán desarrollando a medida que progresa la colonización.

ii) *Manufactura*. El aumento de la producción manufacturera fue rápido cualquiera que sea el criterio con que se mida. Continuó en 1958 y 1959 y se extendió a casi todo el sector. (Véase el cuadro 24.) Se registraron aumentos espectaculares en varias industrias nuevas altamente mecanizadas, pero al final del decenio eran todavía relativamente pequeñas. Las industrias tradicio-

Cuadro 26

VENEZUELA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES (EXCLUIDAS LAS CORRESPONDIENTES A LAS COMPANÍAS PETROLERAS) 1951-58
(Millones de bolívares fob)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Textiles	154	132	142	141	138	128	181	171
Alimentos a	421	416	434	447	484	478	511	581
Bienes duraderos de consumo	121	130	177	212	253	195	291	367
Materias primas b	560	556	667	763	833	937	1 357	1 164
Maquinaria	395	446	538	684	659	802	1 321	1 228
Equipo de transporte	138	165	183	222	269	252	473	379
Varios c	116	123	138	183	179	173	214	232
Total	1 895	1 968	2 279	2 652	2 815	2 965	4 348	4 122
Importaciones según cálculos del balance de pagos d	1 924	1 999	2 361	2 762	2 895	3 099	4 601	4 255

FUENTE: Estadísticas comerciales, reclasificadas por la CEPAL.

a Comprende bebidas y tabaco.

b Comprende materiales de construcción y productos semi-terminados.

c Comprende papel y productos papeleros, además de productos de cuero.

d Estas estadísticas son preparadas por el Banco Central. También incluyen las importaciones militares, contrabando confiscado, etc.

nales crecieron con menor rapidez pero a una tasa aún elevada y siguieron siendo las más grandes, tanto por el número de empleados como por el valor de la producción. Sin embargo, el avance más rápido correspondió a industrias o ramas industriales que disfrutaron de ventajas especiales de uno u otro orden.

Las tres principales industrias tradicionales son las de elaboración de alimentos, la de bebidas y los textiles. La primera se duplicó con creces entre 1951 y 1958. Sus ramas más importantes son la leche y el azúcar. Los productos lácteos están protegidos por un sistema de cuotas y los ingenios azucareros están organizados ahora en una sola asociación que fija cuotas de producción y establece precios, desplazando virtualmente a las importaciones. La industria molinera de granos registra también un sostenido avance y en 1958 había sustituido alrededor de la mitad de las importaciones de harina de trigo (afectas a las cuotas), pero la marcada disminución en la cosecha del arroz ocasionó análoga contracción en la molienda de este cereal. La industria de dulces y galletas se estaba ampliando lentamente hasta que los derechos de aduana de estos renglones se elevaron en 1952 de 1.50 a 6 bolívares por kilogramo, medida que originó la casi desaparición de las importaciones. Sin embargo, las importaciones de productos alimenticios aumentaron en general, aunque con mayor lentitud que la producción.

Las importaciones de bebidas fueron escasas en 1951, sin duda porque se estaban empleando las existencias, pero si se considera el decenio en su conjunto no se advierte tendencia alguna notable. El aumento del consumo ha sido cubierto por la producción interna y no ha sido por otra parte muy rápido, salvo en el caso de las bebidas gaseosas, quizás porque el consumo era ya elevado hacia 1950. Con todo, la producción externa abastece ahora más del 90 por ciento del consumo y casi toda la demanda de bebidas gaseosas. Como estos productos son caros de transportar, gozan de una protección natural.

La industria textil se ha desarrollado con bastante rapidez, pero algunas ramas han sufrido a veces de la competencia externa a pesar de que hay derechos de aduana muy elevados¹⁰¹ y de otras medidas de tipo proteccionista. Por ejemplo, los géneros de lana sólo pueden adquirirse en el exterior si el importador compra dos veces la cantidad de género nacional.

De 1949 a 1954 existió un sistema general de cuotas contingentes y la producción interna se elevó con rapidez, pero en el último año citado el sistema se reemplazó por otro con elevados derechos aduaneros. Con todo, el arancel fue menos eficaz que las cuotas para impedir que entraran al país los baratos textiles japoneses. Por otra parte, la industria algodonera se perjudicó al verse obligada a comprar el oneroso algodón del país, cuya calidad es más bien mediana. La producción de textiles siguió aumentando, pero las importaciones también crecieron considerablemente en 1956 y 1957 y se iban acumulando las existencias sobre todo de géneros de algodón.¹⁰² En mayo de 1958 se elevaron más o menos al

¹⁰¹ Los derechos venezolanos suelen ser específicos y se aplican a tanto por kilogramo. En consecuencia, la protección real varía según el peso y no según la calidad, por lo que suele ser menor en los géneros más caros.

¹⁰² Las importaciones del Japón se triplicaron entre 1954 y 1956.

doble los gravámenes sobre estos renglones y volvió a aumentar la producción, aunque en 1959 todavía quedaba un excedente de capacidad en algunas ramas de la industria.

Las importaciones de vestuario se han mantenido a bajos niveles merced a la aplicación de derechos arancelarios muy elevados.¹⁰³ La industria del calzado ha crecido al amparo de cuotas y aranceles, que se reforzaron en 1957 con la prohibición de importar zapatos de cuero debido a las crecientes dificultades de los pequeños productores. Esta industria se ha visto particularmente afectada por el contrabando que se efectúa en la frontera colombiana.

Una industria que ha llegado a adquirir casi tanta importancia como las tradicionales es la que produce minerales no metálicos, sobre todo cemento. Las ventajas naturales del productor nacional son siempre grandes en esta industria por el costo de transporte. Desde 1950 ha contado con la protección adicional de un derecho de 20 bolívares por tonelada. La producción aumentó en más de 4 veces en el quinquenio 1948-53, con lo cual casi desaparecieron las importaciones. De esa fecha en adelante la producción avanzó con lentitud hasta dar un brusco salto en 1957 durante el auge de la construcción, y volvió a decaer en 1958, año en que la actividad constructora cobró un ritmo más lento.

Entre las industrias que crecen más despacio figura la tabacalera, cuya producción no alcanzó a duplicarse entre 1951 y 1958. Aunque merced a los derechos establecidos, las marcas extranjeras resultan el doble de caras que las nacionales, las importaciones de cigarrillos siguen absorbiendo más de una tercera parte del mercado, y en realidad algo más en 1957 y 1958. Por otro lado, el Acuerdo de Comercio Recíproco con los Estados Unidos ha impedido elevar los derechos en mayor proporción.

Se observa un crecimiento espectacular de algunas industrias como la de neumáticos, que está protegida por derechos y cuotas. En este caso las importaciones han quedado reducidas a menos del 20 por ciento de la oferta. Se está estimulando el montaje de vehículos mediante la aplicación de derechos muy bajos a los que se importan desarmados, pero de todas maneras la mayoría de los automóviles llegados al país en los últimos años venían totalmente armados.

La industria química también creció con rapidez—sobre todo, la de pinturas, que ha atraído al capital extranjero— y el índice total de este grupo se ha cuadruplicado. Sin embargo, la industria sigue produciendo una variedad más bien reducida de artículos terminados por procedimientos que en muchos casos—como en el de los insecticidas— no consisten más que en mezclar las materias químicas básicas, que son importadas. Por consiguiente, las ya considerables importaciones han seguido aumentando.

Las industrias tipográficas y editoriales, que gozan también de ventajas naturales frente a la competencia externa, tenían 3 veces más trabajo en 1958 que en 1951. Se registró asimismo un rápido incremento de la producción cinematográfica, sobre todo en los primeros años del decenio.

¹⁰³ Los derechos sobre las prendas interiores masculinas, por ejemplo, equivalen a 250 por ciento del precio al detalle del producto nacional.

La producción de artículos papeleros, especialmente de cartones, se elevó con rapidez, pero éste es otro caso en que la demanda se ha ampliado de tal manera que las importaciones muestran un curso ascendente.

Los productos metálicos acusan un rápido aumento gracias en parte a la reactivación de una fábrica siderúrgica secundaria en 1956, y disfrutaron de considerable protección. Otro factor favorable para ello ha sido la ampliación de las industrias fabricantes de muebles metálicos, envases de hojalata y productos de aluminio. No obstante, las importaciones de productos siderúrgicos se mantienen elevadas por la falta de capacidad de fabricación primaria de acero y de varias líneas manufactureras.

Como puede observarse, en los casos —leche en polvo, textiles y cigarrillos— en que la protección o ventajas naturales no fueron muy importantes, el aumento de la demanda se ha cubierto parcial o totalmente con nuevas importaciones.

La explicación de estas excepciones podría encontrarse en el Acuerdo de Comercio Recíproco celebrado con los Estados Unidos en 1939, que impide que se eleven los derechos para una lista de productos. A cambio de ello, los Estados Unidos aplican derechos preferenciales al petróleo venezolano. Como ambas partes transmiten las ventajas a otros países en virtud de la cláusula de más favor,¹⁰⁴ Venezuela ha quedado en realidad imposibilitada para llenar las brechas abiertas en sus barreras aduaneras. El acuerdo puede enmendarse, y algo se hizo en ese sentido en 1952 cuando se retiraron de su lista de productos los neumáticos y las pinturas y se reajustó en cierta medida el alcance de sus cláusulas. En 1959 se han iniciado negociaciones para introducir nuevas enmiendas.

En todo caso, lo que realmente interesa es saber por qué se necesita tanta protección. La causa reside en el hecho de que a los actuales niveles de salarios, productividad y tipos de cambio, la mano de obra es cara en Venezuela. El salario medio en la manufactura y la minería llegaba al equivalente de 36.30 dólares semanales, cifra superior a la acostumbrada en Europa Occidental y mucho más elevada que en el resto de América Latina. Para citar un ejemplo, la cifra correspondiente a Colombia es 9.57 dólares o sea apenas una cuarta parte de la venezolana. La productividad de las industrias de Venezuela no puede ser 4 veces mayor que la de Colombia, si es que en realidad llega siquiera a ser superior.

La burda comparación del clásico costo de una "cesta" para un asalariado colombiano en los dos países parecería indicar que el poder adquisitivo de ambas monedas habría estado casi a igual nivel en 1958 si el tipo de cambio hubiera sido de 1.26 bolívares por peso colombiano en vez del tipo actual de 0.54 (o de 0.44 en el mercado libre).¹⁰⁵ Ello quiere decir que un bolívar —sobre la base de esa comparación— valía menos de la mitad de lo que representaría el tipo de cambio oficial o libre frente al peso colombiano.¹⁰⁶

¹⁰⁴ En 1957 un 83 por ciento de las importaciones venezolanas provenía de naciones directa o indirectamente beneficiadas por el acuerdo mencionado.

¹⁰⁵ Cálculos provisionales de la CEPAL.

¹⁰⁶ Así, mientras el salario nominal según las cifras anteriores era 4 veces más elevado en Venezuela que en Colombia, el salario real no representaba ni siquiera el doble.

La protección aduanera permite a los productores venezolanos conservar sus mercados internos a pesar de esta desventaja competitiva, pero los derechos arancelarios hacen subir los costos todavía más para muchos fabricantes. Esta desventaja se aminora mediante la práctica de otorgar exenciones especiales de derechos para el equipo de capital y materiales a petición de las firmas particulares. A menudo éstas deben atestiguar que no hay abastecimientos de producción interna. Sin embargo, la necesidad de decidir sobre un gran número de casos particulares ha resultado perjudicial para la eficiencia e integridad administrativa y con frecuencia ha significado largas demoras, con la consiguiente inseguridad para los empresarios. Por otra parte, estas exenciones pueden impedir en ocasiones la creación o crecimiento de industrias nacionales productoras de materias primas o de productos intermedios.¹⁰⁷ Otra consecuencia de los altos precios de Venezuela es el estímulo que supone para el contrabando y las excursiones turísticas a territorios vecinos.

Los precios de las manufacturas se mantuvieron estables hasta 1957 a juzgar por las informaciones disponibles. En realidad, hay pruebas de que el precio de los textiles ha bajado por efecto de la competencia de productores foráneos. Como los precios internacionales expresados en bolívares estaban en alza, la situación básica de competencia de la industria venezolana debe haber experimentado alguna mejoría en esos años. En 1957 se inició una ligera alza de precios en Venezuela apoyada en parte por la elevación de los salarios en 1958, que se prolongó hasta 1959. En cambio, como los precios internacionales de las manufacturas se estabilizaron generalmente en 1957, la desventaja competitiva de la industria venezolana ha aumentado de nuevo en los últimos tres años.

A juzgar por los salarios de Caracas, que entre 1951 y 1957 se elevaron en alrededor de 30 por ciento —o sea, 4.5 por ciento anual—, la productividad debe haber subido considerablemente para que los precios pudieran permanecer estables. Sólo para un pequeño número de industrias se dispone de cifras directas de empleo, recopiladas por el Banco Central. El número de personas empleadas en la industria del tabaco aumentó en 20 por ciento en este período, lo que supone un mejoramiento de 40 por ciento —o sea alrededor de 6 por ciento anual— en la productividad. En la industria cervecera la producción se duplicó en tanto que el empleo aumentó en 60 por ciento, lo que supone un incremento de la producción por hombre cercano al 20 por ciento (o 3 por ciento anual).¹⁰⁸ Algunos cálculos preliminares e inéditos acerca del empleo total en la manufactura indican un incremento del 30 por ciento en el período, habida cuenta del deterioro de la producción artesanal.

Esto supondría un mejoramiento de la productividad total a una tasa superior a 4.5 por ciento anual, pero

¹⁰⁷ En el período 1955 a 1957 el valor de los derechos de aduana exonerados de esta manera ascendió a unos 100 millones de bolívares anuales, sin contar las exenciones acordadas a departamentos gubernamentales, bancos, etc.

¹⁰⁸ La expansión de las industrias del cemento, el caucho y la armadura de vehículos —para los cuales también se cuenta con estadísticas de empleo— fue tan rápida que las comparaciones de productividad no tienen sentido. Así, por ejemplo, es imposible decir cuántos hombres estaban ocupados en distintas épocas en la preparación de la maquinaria o en otras actividades de desarrollo distintas de la producción corriente.

las comparaciones entre la producción total y el empleo total no sólo miden el efecto de los aumentos de productividad en cada industria considerada por separado, sino también el incremento de la proporción de la fuerza de trabajo ocupada en industrias con una elevada producción por hombre. Para expresarlo de otra manera: la importantísima expansión de este sector sólo ha redundado en un aumento comparativamente pequeño del empleo, porque los mayores incrementos de la producción se registraron en unas cuantas industrias muy productivas mientras que los trabajadores particulares o los artesanos a menudo se vieron desalojados de las industrias tradicionales.

La falta casi total de los principales productos intermedios, materias químicas básicas y acero es una debilidad evidente de la estructura industrial de Venezuela, sobre todo considerando que las materias primas más importantes —petróleo y mineral de hierro— se producen en gran cantidad en el país. Aunque todavía es doble progresar en materia de sustitución de importaciones de algunos otros productos —los cigarrillos, por ejemplo—, estas nuevas industrias constituyen sin duda los campos más propicios para una nueva expansión. Por lo tanto, los proyectos de desarrollo en materia petroquímica y siderúrgica tienen importancia estratégica en la economía. Sin embargo, será necesario un planeamiento muy cuidadoso para proporcionar exactamente lo que necesitan los constructores y fabricantes venezolanos.

El programa petroquímico comprende cuatro proyectos en su primera etapa: un grupo de fábricas de fertilizantes, una fábrica para elaborar cloro y sosa cáustica, una refinería de petróleo y una fábrica de dinamita y otros explosivos. El costo de desarrollo hasta mediados de 1959 ascendía a casi 700 millones de bolívares, aunque cabe señalar que en él estaban comprendidos 125 millones por concepto de tuberías para gas natural y pequeñas partidas para otros fines o no relacionadas directamente con estos proyectos. Los primeros tres proyectos se han puesto en marcha en 1959, aunque al comienzo sólo funcionaba una fábrica mezcladora, y ésta, como el segundo proyecto, ocupaba escasa porción de su capacidad, en parte por la dificultad de encontrar mercados sobre todo para el cloro. En la próxima etapa se prevé el establecimiento de fábricas de insecticidas y caucho sintético y más tarde se aprovecharían los derivados del petróleo para producir plásticos, textiles artificiales, etc.

La planta siderúrgica está proyectada para producir 600 000 toneladas anuales de productos terminados hacia 1965. La mitad de esas toneladas serán de tubos. La construcción de la planta está bastante avanzada y la electricidad para los hornos se está obteniendo ya del proyecto del Caroní. Quedan por resolver los problemas de mano de obra y suministros de carbón, y las instalaciones correspondientes a procedimientos finales están más cerca de terminarse que aquellas otras necesarias para las primeras operaciones. Por consiguiente, la producción comenzará con la elaboración en pequeña escala de productos semiterminados importados, y la producción integrada no se iniciará hasta el próximo año. Como la producción proyectada para 1965 representará todavía menos de la mitad del consumo previsto,¹⁰⁹ habrá

¹⁰⁹ Véase "Las perspectivas de la producción y la demanda de productos siderúrgicos laminados en América Latina" en *Bole-*

todavía en esa fecha grandes importaciones. El acuerdo primitivo con los contratistas italianos estipulaba una ulterior expansión por etapas, en la primera de las cuales la capacidad se ampliaría a 1.2 millones de toneladas.

iii) *Electricidad.* El incremento más rápido se ha registrado en la producción de electricidad, que se elevó a razón de 20 por ciento anual aproximadamente: desde 666 millones de KWH en 1951 a 2 250 millones en 1958.¹¹⁰ El incremento se debe casi por entero a la termoelectricidad, que en 1958 representaba 93 por ciento del total.¹¹¹

El análisis del consumo muestra que la tendencia ascendente fue particularmente marcada en el uso doméstico y comercial, lo que parece indicar una elevada elasticidad-ingreso de la demanda.¹¹² También fue rápido el aumento del consumo en la industria manufacturera aunque los productos petroleros, por su bajo precio, predominan como fuente de energía industrial. La producción es todavía escasa en las zonas rurales¹¹³ y ha venido creciendo en el interior con rapidez algo mayor que en la costa. Como el aumento de la producción se vio acompañado de incrementos sólo moderados en el empleo, la productividad —que era ya elevada— mejoró en forma muy acelerada.

Se ha preparado un plan para crear una red nacional. Entre 1957 y 1968 se proyecta una tasa bastante más lenta de crecimiento del consumo, es decir, 15 por ciento anual. Esta proyección consta de dos partes. Se supone una tasa de crecimiento de 8.4 por ciento para la economía (excluido el petróleo) y sobre esta base se calcula que el consumo de electricidad crecerá a razón de 12 por ciento anual. Además, se deja un margen de 1 760 millones de KWH para la industria siderúrgica. Cada una de las 6 unidades del proyecto hidroeléctrico del Caroní tendrá una capacidad de 400 millones de KWH y su producción, que será superior al total nacional de 1958, la absorberán en gran parte los hornos eléctricos de la industria siderúrgica. La primera unidad se pensaba ponerla parcialmente en marcha en 1959.

iv) *Transporte.* El aumento del transporte se debió casi enteramente al tráfico por carretera. El transporte interno aéreo creció en forma moderada, así como el tráfico de cabotaje. En cambio, la actividad ferroviaria ha disminuído en forma constante y sus ingresos descendieron en 89 por ciento entre 1948 y 1958. El plan

tin Económico de América Latina, Vol. IV, N° 2, Santiago de Chile, octubre de 1959, pp. 28-30. Mucho depende de la evolución que sigan las inversiones petroleras.

¹¹⁰ De estas cifras se excluye la electricidad generada por las empresas (salvo las del petróleo) para su propio uso.

¹¹¹ El gas natural ha cobrado creciente importancia en los últimos años y es ahora el principal combustible de las centrales eléctricas.

¹¹² A pesar del precio relativamente alto de 5 centavos de dólar por KWH que es tres veces superior al de los Estados Unidos y bastante más alto que el precio corriente en América Latina. La principal fuente de estas informaciones es *El consumo y abastecimiento de energía en Venezuela, 1945-51: 1968* (Caracas, Corporación Venezolana de Fomento, 1959), estudio preparado bajo la dirección del Sr. José F. Olalquiaga, miembro del grupo que está preparando el Programa de Desarrollo del Sudeste.

¹¹³ El consumo por hombre en la región oriental fue en 1958 una décima parte del registrado en el distrito federal, donde se estimó en 800 KWH por habitante en ese mismo año.

de veinte años para una red nacional de ferrocarriles, elaborado con anterioridad, ha sido momentáneamente dejado en suspenso mientras se vuelven a estudiar las medidas necesarias en este campo. El único resultado concreto de ese plan fue la línea de Puerto Cabello a Barquisimeto, comenzada en 1954 e inaugurada en 1959, que cuenta con gran cantidad de material rodante moderno (10 locomotoras, 8 autocarriles y 208 vagones), un sistema de control para atender 70 trenes diarios y un trazado de vía susceptible de ampliarse a una segunda línea. Sin embargo, no se estudiaron en forma adecuada las posibilidades de ingreso de la línea y el tráfico ha resultado muy escaso. Una de las causas ha sido sin duda que la línea no estaba conectada con los muelles de Puerto Cabello.

El valor de los ingresos de buses y camiones se duplicó entre 1951 y 1957 aunque mermó ligeramente en 1958. En esta industria se advierte un marcado mejoramiento de la productividad y un descenso de los costos. Entre 1947 y 1957 la longitud de carreteras pavimentadas aumentó de 1 200 a 8 400 kilómetros y se prolongaron también otros tipos de caminos. Con ello se acortó la duración de los viajes y fue posible transportar cargas mayores. Por lo tanto, es probable que el aumento real del transporte por carretera haya sido mayor que el indicado por los valores respectivos. Según el censo relativo a ese transporte, de 1951 a 1952 había en circulación 50 000 vehículos comerciales,¹¹⁴ de los cuales 5 000 eran autobuses. A fines de 1957 había 3 veces más¹¹⁵ y una gran proporción estaba formada por camiones pesados de considerable capacidad. No cabe duda que el mejoramiento del sistema carretero es la principal causa del descenso registrado por los ferrocarriles, sobre todo porque es frecuente que los nuevos caminos corran paralelamente a la línea férrea.¹¹⁶

v) *Otros sectores.* El aumento de la *minería* es atribuible casi en su totalidad a las mayores exportaciones del mineral de hierro ya mencionadas. El beneficio del hierro representa ahora un 90 por ciento del total de este sector. La producción de los demás minerales ha fluctuado en forma bastante errática. Sin embargo, la extracción del hierro sólo empleó 4 000 obreros en 1958, cifra que representa menos de la mitad del sector. La productividad es elevada y el empleo no depende mucho del nivel de la actividad, aunque ninguna de estas generalizaciones es tan aplicable a la minería del hierro como al petróleo.

El aumento del valor de la *construcción* fue muy marcado de 1953 en adelante. (Había crecido de 1948 a 1951 y permaneció sin variar durante dos años.) En conjunto la producción se elevó en casi 77 por ciento entre 1951 y 1957, pero descendió ligeramente en 1958, siguiendo el mismo curso la construcción pública que la privada. Las posibilidades de elevar la productividad en esta industria fueron limitadas. Al parecer, el aumento de la producción se vio acompañado de un incre-

mento de la ocupación casi proporcional, y el descenso mencionado de la primera en 1958 se tradujo en una disminución sólo algo mayor del empleo. Los salarios subieron con más rapidez que en otras industrias y por la presión de la demanda es posible que también hayan aumentado los márgenes de utilidad. El precio total por metro cuadrado de construcción privada autorizada se elevó en 25 por ciento entre 1952 y 1958.

La expansión de los *servicios* comerciales y profesionales se produjo a raíz del alza del ingreso total. Por su propia naturaleza, estos sectores no tienen mucho que temer de la competencia externa y el único límite con que toparon para su expansión fue la dificultad de encontrar los empleados de oficina y administrativos que se requerían.

Si se considera la producción interna en su conjunto, se advierten grandes incrementos en casi todos los sectores que se han visto amparados de los rigores de la competencia externa.

vi) *Modalidad del empleo.* La distribución de los habitantes económicamente activos en 1950 (con algunos reajustes para conseguir la comparabilidad estadística) fue más o menos la siguiente, expresada en millares:

Petróleo (incluido refinería)	43
Minería (excluido el petróleo)	6
Agricultura	710
Manufactura.	170
Electricidad (más gas y agua)	5
Construcción	92
Transporte y comunicaciones	55
Comercio.	150
Servicios	340
Desocupados (fuera de la agricultura)	144
Fuerza de trabajo	1 715

Hacia 1958 la fuerza de trabajo había aumentado en más de medio millón, o en una tercera parte. Sin embargo, por los motivos explicados anteriormente, el sector petrolero absorbió muy poco del incremento. En el resto de la economía, la producción real se duplicó y aunque la producción por hombre empleado se elevó en casi 50 por ciento, fue suficiente para absorber casi todo el aumento de la fuerza de trabajo.

La distribución del empleo ha variado ahora por dos causas. En primer lugar, la producción ha crecido a distintas tasas en los diferentes sectores, y también ha variado el curso de la productividad. Como el mejoramiento de ésta fue rápido en la manufactura, es probable que el empleo —pese a la tasa de expansión de ese sector— no aumente con rapidez mayor que en el resto de la economía y que todavía represente el 10 por ciento del total. Por análogas razones, sólo se registran moderados incrementos del empleo en la electricidad y en la minería del hierro. En cambio, la producción agropecuaria ha aumentado sólo en 50 por ciento y, como parece que ha mejorado la productividad, debe haber descendido la participación de este sector en el empleo total. Las industrias que ahora absorben una mayor proporción de población activa en edad de trabajar son la construcción y los servicios, pues mientras su producción casi se duplicó en este período, el alza de la productividad ha alcanzado a poco menos del 50 por ciento en cada caso.

¹¹⁴ De éstos, 7 000 estaban registrados en el Distrito Federal y 15 000 en los tres principales estados petroleros (Zulia, Anzoátegui y Falcón).

¹¹⁵ American Automobile Manufacturers Association, *Automobile Facts and Figures*, 1958.

¹¹⁶ La autopista La Guayra-Caracas ofrece un ejemplo típico. Los fletes por carretera disminuyeron abruptamente y se clausuró la línea ferroviaria que seguía la misma ruta.

El incremento del producto real en 1958, que fue menor que en los primeros años del decenio, es atribuible en gran parte a la mayor productividad del sector manufacturero. Por lo tanto, el empleo total se elevó sólo moderadamente, aumentando el desempleo. En 1959 hubo grandes incrementos de la producción, y el empleo se amplió con mayor rapidez, pero en todo caso la desocupación continuó siendo un grave problema.¹¹⁷

b) Importaciones

Como las importaciones y la producción dan cuenta total de los gastos en el sector no petrolero, la función de las importaciones en el resto de la economía (i) en relación con la demanda (d) puede derivarse directamente de (5) en la forma siguiente:

$$i = 0.36 d - 1.72 \quad (6)$$

Se demostró ya que existía una estrecha relación entre la producción interna y esta demanda. (Véase de nuevo el gráfico D.) Ello implica que esta función de importación está asimismo bien ajustada. Como en estos años aproximadamente un 36 por ciento de los aumentos de la demanda se cubría con importaciones, la relación media de importaciones a demanda (inferior a 30 por ciento) tendía a acercarse a esa cifra.

Esto parece indicar que la dependencia de las importaciones tendía a aumentar. Con todo, la tendencia puede ser en parte una ilusión estadística derivada de las cuantiosas importaciones de 1957. (En el gráfico D se observa que se obtendría una función diferente para los productos internos y también para las importaciones en los años 1953-56.) En segundo lugar, esta función se ha calculado a base de precios corrientes. Como los precios en el resto del mundo estaban en alza, una función de importación a precios fijos mostraría una línea más pareja.¹¹⁸ Por lo tanto, debe ponerse en tela de juicio la tendencia al alza del coeficiente de importación.

Es seguro que la creciente participación de las inversiones en la demanda final después de 1954 habría provocado un alza en la relación entre importaciones y gastos. Las importaciones de maquinaria y equipo aumentaron con suma rapidez. Por otra parte, parece que hubiera una tendencia a que las importaciones de bie-

¹¹⁷ En estos años parece que también se aceleró el movimiento migratorio hacia Caracas, con lo cual el problema se tornó más patente todavía.

¹¹⁸ De no haber aumentado los precios de importación cabe suponer que su volumen habría aumentado con mayor celeridad aún. Además, es probable que haya habido algún incremento relativo en el contrabando.

nes de consumo representen una proporción declinante de la demanda total. Como ya se ha mostrado, los sectores agrícolas y manufactureros moderar el crecimiento de las importaciones competitivas merced a un alto grado de protección logrado por distintos medios. El valor de las importaciones de alimentos acusó poca variación de los años 1951 a 1956. (Véase el cuadro 26.) La sustitución de las importaciones de azúcar se neutralizó con un aumento de las de cereales —sobre todo trigo—, y las de productos pecuarios no muestran tendencia definida alguna. Como los precios de importación han subido, el cuántum de las importaciones de alimentos disminuyó un poco aunque aumentaron en 1951 y 1958. Las importaciones de algunas manufacturas —materiales de construcción y artículos de caucho— en realidad disminuyeron de valor. El valor de las importaciones de textiles se elevó en alrededor del 10 por ciento entre 1951 y 1958, lo que supone una disminución o sólo un pequeño aumento de volumen. Por consiguiente, las importaciones de bienes no duraderos en conjunto sólo aumentaron moderadamente, así como las de materiales no metálicos, que representaron una parte declinante de la demanda. Sin embargo, se registraron grandes incrementos en las importaciones de bienes de consumo que no se fabrican en Venezuela o para los cuales son muy limitados los medios de producción. Las importaciones de automóviles y artefactos eléctricos se elevaron muchísimo, y ello refleja el alto grado de elasticidad-ingreso de la demanda de estos productos y posiblemente una creciente desigualdad en la distribución del ingreso.¹¹⁹

Otro rubro en que se nota un rápido incremento de los gastos es el de servicios. Ello se debió en parte a los mayores gastos por fletes y seguros y corresponde al aumento de las importaciones, pero también se observaron incrementos bastante pronunciados en otros servicios sobre los cuales no hay informaciones pormenorizadas.

Las importaciones de bienes disminuyeron ligeramente en 1958, pero en 1959 volvieron a elevarse a niveles cercanos a los de 1957, pese al alza de los aranceles y al mayor rigor en la aplicación de cuotas y prohibiciones.¹²⁰ En diciembre de 1957 sufrieron un alza pronunciada los derechos aduaneros sobre los bienes de consumo no esenciales.¹²¹

¹¹⁹ El número de automóviles registrados aumentó de 41 000 a fines de 1948 a 222 000 a fines de 1957 (equivalente de 1 por cada 30 personas).

¹²⁰ El gobierno también dio instrucciones a los departamentos de compra de dar preferencia a los productos del país.

¹²¹ Estos derechos más elevados reemplazaban a un sistema de licencias para los mismos artículos que había sido implantado el mes anterior.

IV. EL BALANCE DE PAGOS

Pueden examinarse ahora las distintas influencias sobre el conjunto del balance de pagos.

Procediendo como antes a la sustitución en (4), la función (6) se convierte en:

$$i = 2.2 t - 0.21 \quad (6')$$

Esto indica que las variaciones de los ingresos fiscales derivados del petróleo han tendido a asociarse (a través de su efecto sobre los gastos de diverso tipo) con

modificaciones en las importaciones dos veces mayores.¹²²

Cuando se determinan los impuestos como en la función (2), las importaciones fuera del sector petrolero pueden relacionarse con las exportaciones de petróleo en la forma siguiente:

¹²² Todas estas generalizaciones están sujetas a las mismas reservas que se hicieron con respecto a la interpretación de la función de importación (6).

$$i = 0.86 e - 0.93 \quad (6'')$$

Otra forma de pago —las utilidades después del pago de impuestos de las compañías petroleras (p)— es también función directa de las exportaciones, porque representan utilidades totales menos obligaciones tributarias, es decir, la función (1) menos la función (2). Es así como

$$p = 0.41 e - .54 \quad (7)$$

y sumando (6'') y (7) se obtiene:

$$i + p = 1.27 e - 1.47 \quad (8)$$

Esta función parece indicar que, a medida que aumentan las exportaciones, los pagos por concepto de utilidades e importaciones en el resto de la economía tienden a crecer con mayor rapidez todavía. Sin embargo, éste sería un efecto a largo plazo. A corto plazo, y siempre que el valor de las exportaciones de petróleo sume menos de 6 000 millones de bolívares, el término a la izquierda de la función tiende a ser menor que este valor. Por lo tanto, las utilidades del sector petrolero más las importaciones de bienes y servicios en el sector no petrolero representan casi todo el valor del petróleo. (La comprobación de ello puede encontrarse en el cuadro 27.)

Los demás renglones del balance de pagos son relativamente pequeños y en gran parte se compensan unos con otros. La afluencia de capital a través de las compañías petroleras no tuvo mayor significación, porque los fondos de depreciación normalmente financiaron el grueso de las inversiones de capital en el petróleo, salvo en los años en que se vendieron concesiones, es decir, en 1956 y 1957. Las importaciones del sector petrolero fueron cubiertas aproximadamente con el saldo de los renglo-

nes anteriores. Las utilidades y el interés pagaderos a las compañías extranjeras en los sectores no petroleros han neutralizado la mayoría de las exportaciones de esos sectores, lo que refleja la evolución de la minería del hierro. La afluencia de capital a sectores distintos del petróleo fue pequeña, excepción hecha de 1957, año en que aparentemente las inversiones de compañías extranjeras y los ingresos no registrados de capital (por ejemplo, para refinanciar las obligaciones a corto plazo del gobierno) fueron superiores a las importaciones de contrabando, remesas no registradas de inmigrantes y gastos de turistas asimismo sin registrar.

Por consiguiente, los pagos externos de Venezuela tendieron a estar más o menos en equilibrio en este período, hecho que confirma el cuadro 27. El único superávit de importancia se dio en 1956 y 1957, años en que se registraron ingresos especiales de capital atribuibles a la compra de concesiones petroleras y al refinanciamiento externo de deudas públicas a corto plazo por proyectos de inversión. En ambos años las reservas externas aumentaron en forma marcada.

¿Qué efecto tuvo la reforma tributaria? Se inyecta ahora mayor cantidad de dinero al resto de la economía, y se eleva así el nivel de actividad para un nivel dado de exportaciones, fomentándose mayores importaciones. Si se emplea la función (2A) para calcular el volumen de ingresos fiscales que se derivarán de las exportaciones en la nueva situación, se obtienen las siguientes nuevas funciones para las importaciones en los sectores no petroleros y las utilidades de las compañías petroleras:¹²³

$$i = 1.04 e - 1.17 \quad (6''A)$$

¹²³ El símbolo A todavía indica en cada caso una función en que se toma en cuenta la reforma tributaria.

Cuadro 27

VENEZUELA: BALANCE DE PAGOS, 1951-58^a
(Miles de millones de bolívares)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	Total 1951-57	1958
A. Oferta y uso de los ingresos en divisas del sector petrolero									
Exportaciones	4.0	4.3	4.4	4.8	5.5	6.5	7.9	37.4	7.1
Utilidades	-1.2	-1.3	-1.3	-1.4	-1.7	-2.1	-2.8	-11.8	-1.6
Importaciones de otros sectores (de bienes y servicios).	-2.3	-2.2	-2.7	-3.3	-3.4	-3.7	-5.6	-23.2	-4.9
Saldo neto	0.5	0.7	0.4	0.1	0.4	0.7	-0.5	2.3	0.6
B. Otros									
Entradas de capital (petróleo) ^b	-0.1	0.2	0.2	-0.1	-0.1	1.3	2.5	3.9	0.2
Importaciones del sector petrolero (bienes y servicios).	-0.5	-0.8	-0.7	-0.6	-0.8	-1.3	-1.9	-6.6	-1.4
Otras exportaciones	0.2	0.2	0.3	0.4	0.4	0.5	0.6	2.6	0.7
Utilidades de compañías extranjeras (fuera de las petroleras).	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.3	-0.4	-1.2	-0.5
Ingresos de capital ^c (fuera del sector petrolero)	-0.1	—	+0.1	+0.3	+0.3	+0.4	+1.2	2.2	-0.6
Saldo que exige financiamiento compensatorio ^d	—	+0.2	+0.1	—	+0.2	+1.2	+1.5	3.2	-1.2
Reservas internacionales a fines del año	1.2	1.4	1.5	1.5	1.6	2.9	4.5		3.3

FUENTE: Memoria del Banco Central e informaciones proporcionadas por el Banco.

^a En el texto se explica esta clasificación.

^b Renglón introducido para equilibrar las cuentas de las transacciones de divisas del Banco Central con el sector petrolero, afecto a errores residuales, por cuanto algunas partidas de la cuenta del petróleo se basan en pagos efectivos y otras en obligaciones totales.

^c Comprende errores y omisiones. Por lo tanto, de este renglón han sido descontados los pagos de las importaciones de contrabando y las partidas no registradas.

^d + = aumento de las reservas.

$$p = 0.32e - 0.43 \quad (7A)$$

Por lo tanto, la ecuación fundamental del balance de pagos sería ahora:

$$i + p = 1.36e - 1.60 \quad (8A)$$

La función (8A) no difiere mucho de la función (8). El aumento de los ingresos fiscales reduce el egreso de utilidades de las compañías petroleras, pero al estimular la actividad económica interna, se elevan los pagos al exterior del sector no petrolero. El efecto neto es aumentar ligeramente los pagos en divisas en relación con estos ingresos. Pero ese efecto es pequeño¹²⁴ y podría contrarrestarse muy bien con otras medidas adoptadas en 1958 y 1959, como el alza de los derechos de importación, por ejemplo.

¹²⁴ Este deterioro se debe en gran parte al hecho de que en la función (6) se comprueba que la variación de las importaciones es aproximadamente igual a 2.2 veces la de los ingresos fiscales. En realidad, parte de este coeficiente 2.2 debe atribuirse a otras fuerzas autónomas que actúan sobre las importaciones. Sin embargo, conviene también tener presente que la modificación de las tasas tributarias influye sobre las exportaciones y la inversión en el sector petrolero.

Hubo en realidad marcadas reducciones de reservas tanto en 1958 como en 1959, pero obedecieron a otras razones. Por una parte, la deuda pública a corto plazo fue cancelada y también se registró un egreso especulativo de capitales. Con todo, en 1959 disminuyó la tasa de amortización de las deudas públicas y la reducción de las reservas de ese año tiene que haberse debido parcialmente al hecho de que las importaciones aumentaron, en tanto que las exportaciones disminuyeron. Se recordará que en 1959 el déficit presupuestario del gobierno fue mayor que el atribuible a la cancelación de deudas. La consecuencia fue que se dio a la actividad económica un impulso adicional sobre el que se derivaba sólo de los ingresos fiscales originados en el petróleo (incluso después de la reforma tributaria). Las importaciones, por lo tanto, probablemente fueron mayores que los valores indicados por la función (6''A).

Como hacia fines de 1959 las reservas no sumaban mucho más de 2 000 millones de bolívares, parece haberse perdido la mayor parte del progreso logrado en 1956 y 1957. Sin embargo, este volumen de reservas es todavía muy grande en comparación con el de otros países.

V. TAREAS A QUE SE ENFRENTARÁ VENEZUELA EN LOS AÑOS SESENTA

En vista de lo lucrativo de la industria petrolera, cabría pensar que los problemas venezolanos tienen solución a pesar de todas las debilidades de la economía y que —en este sentido— Venezuela es un país rico. Sin embargo, una de las complicaciones más importantes es la rapidez del crecimiento demográfico. Durante el último decenio la tasa de natalidad ha aumentado en tanto que descendía la de mortalidad. Por lo tanto, la tasa de crecimiento natural de la población, que era ya elevada, se ha acelerado a más de 3.5 por ciento anual. Como en algunos años se registró también una importante inmigración, es probable que la población total haya aumentado alrededor de 50 por ciento durante el decenio último.¹²⁵ Suponiendo que las tasas más recientes de fecundidad¹²⁶ se mantengan y que se registre una nueva y

moderada disminución de la mortalidad, con una inmigración algo menor que en los años cincuenta, puede calcularse que la población aumentará en otro 40 por ciento en los años sesenta y alcanzará a más de 10 millones a fines de 1970, es decir el doble de la cifra correspondiente a 1950. (Véase el cuadro 28.) Aunque estos supuestos no fueran enteramente exactos, parece inevitable que la población de 1970 será de ese orden de magnitud.

1. EDUCACIÓN

Esta explosión demográfica plantea grandes tareas para la economía. El cuadro 28 muestra que en los supuestos mencionados la población en edad escolar (5 a 14 años)¹²⁷ aumentará de 1.2 millones en 1950 a aproxima-

¹²⁵ Véase el anexo a este artículo, en que se comentan las estadísticas y proyecciones demográficas.

¹²⁶ La fecundidad se ha definido en este caso en función de los nacimientos durante cada quinquenio por 1 000 mujeres de 15-40 años de edad al comienzo de cada período quinquenal.

¹²⁷ Se emplea este grupo de edad porque resulta demográficamente conveniente trabajar con grupos quinquenales. Ello no supone necesariamente que sea ése un buen grupo desde el punto de vista educativo. El aumento en los grupos de edad de 6 a 15 ó 7 a 16 años sería muy semejante.

Cuadro 28

VENEZUELA: CÁLCULOS Y PROYECCIONES DE POBLACIÓN AL TÉRMINO DEL AÑO, POR EDAD Y SEXO, 1940, 1950, 1960 Y 1970 (Miles)

Edad	1940			1950			1960 (Proyección)			1970 (Proyección)		
	Hom- bres	Muje- res	Total	Hom- bres	Muje- res	Total	Hom- bres	Muje- res	Total	Hom- bres	Muje- res	Total
Menos de 5	295	287	582	460	442	902	714	689	1 403	945	912	1 858
5-14	517	486	1 003	629	589	1 218	1 061	1 002	2 063	1 467	1 392	2 860
15-29	531	573	1 104	686	691	1 377	975	840	1 815	1 464	1 300	2 764
30-44	326	335	661	454	419	873	695	582	1 276	936	740	1 677
45-59	177	172	349	234	219	453	361	320	681	532	446	978
Más de 60	71	98	170	97	130	227	139	175	314	222	249	471
Total	1 918	1 952	3 869	2 559	2 490	5 049	3 944	3 608	7 552	5 568	5 040	10 607

FUENTE: 1940 y 1950: censos de 1941 y 1950, cifras ajustadas. Proyecciones de 1960 y 1970: calculadas sobre la base de los estudios realizados por el Dr. Yanes, de la Oficina Nacional de Planificación.

damente 2.9 millones en 1970. Actualmente suma alrededor de 2 millones, pero menos de un millón asiste a la escuela, en parte porque se considera que la asistencia escolar dura 7 años y en parte porque muchos niños, por diversos motivos, no pueden asistir a la escuela más de uno o dos años. Un promedio de escolaridad más largo que los 7 años por niño sería una meta deseable para 1970, pues el nivel técnico y cultural de la población en el resto del siglo dependerá en gran parte de la educación que se le proporcione en los años setenta. Por lo tanto en el próximo decenio habría que ampliar la capacidad escolar a más del doble.

2. EMPLEO

Análogo incremento cabe esperar en el número de adultos en edad de trabajar, que se define como el grupo de 15 a 59 años. El cuadro 29 da un total de 2.7 millones para este grupo en 1950, pero esa cifra habrá aumentado a unos 3.8 millones en 1960, total que a su vez puede proyectarse a 5.4 millones en 1970. La proporción de hombres en la población económicamente activa era ya bastante elevada en 1950, con 92 por ciento de los de edad activa, pero sólo una quinta parte de las mujeres de edad activa formaba parte de la fuerza de trabajo. Es probable pues que el contingente femenino de la fuerza de trabajo crezca a una tasa especialmente rápida. Sin embargo, si se amplía la capacidad escolar en la escala indicada anteriormente y tiene éxito el desarrollo económico, habrá muchos menos niños y viejos dispuestos a trabajar en 1970. En consecuencia, en 1970 se necesitarán alrededor de 3.5 millones de empleos, en comparación con 1.71 en 1950 y 2.56 millones en 1960. (Véase el cuadro 29.) El empleo tendrá que mantener un ritmo de crecimiento de más de 3 por ciento anual —aproximadamente el mismo de los años cincuenta— para que no surja un problema agudo de desocupación, pero sería preferible que llegara a más de 4 por ciento anual a fin de reducir el desempleo y subempleo existente ya en 1960.

Para crear suficientes empleos habrá que resolver tres problemas: lograr una demanda adecuada, conseguir capital suficiente e introducir cambios estructurales en la economía.

a) Adecuación de la demanda

Primero hay que considerar si la demanda crecerá a una tasa suficientemente rápida. Una demanda ade-

cuada no basta en sí misma, pero si lo es —al igual que lo fue en la mayor parte de los años cincuenta—, los demás problemas parecerán más fáciles de resolver. Para conocer la magnitud de la tarea conviene recordar lo que ocurrió en el decenio último. La demanda total tenía que aumentar a razón de 9 por ciento anual, a fin de dar empleo a una fuerza de trabajo que crecía a casi 4 por ciento al año, porque la productividad estaba aumentando en promedio en 5 por ciento anual.¹²⁸ La demanda apenas alcanzó este ritmo de crecimiento hasta 1958.

Es posible que la productividad no mantenga el mismo ritmo de crecimiento que en el pasado, en que se debió al rápido incremento de la demanda de los años cincuenta. Si la expansión de la demanda se hiciera algo más lenta, habría un menor crecimiento de la producción por persona en ciertos sectores, como los de transporte y electricidad por ejemplo. Pero aunque gran parte del aumento del empleo tendrá que absorberse en los servicios, como en los años cincuenta, el continuo aumento de su producción dependerá fundamentalmente de la corriente de bienes por distribuir y de los ingresos en los sectores de producción de bienes. Será necesario que siga ampliándose la producción agrícola y manufacturera, y ello implica una creciente productividad. En realidad, el aumento de la productividad es muy necesario en estos sectores para reducir los costos.¹²⁹ Además, el proceso de crecimiento supone que continuará el alejamiento de los obreros de las industrias que tienen una baja producción por persona: la población ha llegado a confiar en tal movimiento.

Así se llega a concluir que lo que realmente necesita la economía es mantener un ritmo de crecimiento de 9 por ciento anual. Una tasa de crecimiento inferior supondría un mayor desempleo, que se presentaría en las ciudades. En una economía menos avanzada, el problema se ofrecería en forma de desocupación disfrazada en el campo, y aunque esto implica grandes penurias, sus efectos se mitigarían con los cultivos de subsistencia y con las tradiciones de una sociedad rural interrelacionada. Pero cuando una gran proporción de la población

¹²⁸ Conviene tener presente que un desplazamiento de la fuerza de trabajo desde la agricultura a los servicios, tal y como ocurrió, contaría al parecer como un aumento de "productividad" en un cálculo global de esta especie.

¹²⁹ Venezuela tendría que hacer un gran esfuerzo para que sus productos llegaran a ser competitivos en el mercado mundial mediante la elevación de la productividad. Si la productividad de una industria mejorara en 4 por ciento al año y se congelaran los salarios, pasarían casi veinte años antes de que bajaran a la mitad los costos de la mano de obra por unidad de producto.

Cuadro 29

VENEZUELA: CALCULOS Y PROYECCIONES DE LA FUERZA TRABAJADORA A FIN DE LOS AÑOS 1950, 1960 Y 1970
(Miles)

	1950			1960 (Proyección)			1970 (Proyección)		
	Hom- bres	Muje- res	Total	Hom- bres	Muje- res	Total	Hom- bres	Muje- res	Total
Población de 15 a 59 años de edad	1 374	1 329	2 703	2 031	1 742	3 772	2 932	2 486	5 419
Porcentaje de población económicamente activa	92	20	57	92	25	61	92	30	64
Fuerza trabajadora de 19 a 59 años	1 270	275	1 545	1 870	435	2 305	2 700	740	3 440
Otros miembros de fuerza trabajadora ^a	140	30	170	210	45	255	50	10	60
Total fuerza trabajadora	1 410	305	1 715	2 080	480	2 560	2 750	750	3 500

FUENTE: 1950: censo de 1950 ajustado. Proyecciones de 1960 y 1970: cuadro 28 y los supuestos descritos en el texto.
^a De menos de 15 ó más de 60 años.

vive en las ciudades, la natalidad es alta y la migración interna ha adquirido cierto impulso, se derivan graves problemas sociales y políticos de cualquier descenso importante de la tasa a que va aumentando la producción nacional.

¿Qué fuerzas autónomas podrían elevar la demanda en 9 por ciento anual? Como se ha visto antes, la única fuerza autónoma de importancia en los años cincuenta fue la expansión de las exportaciones petroleras. En consecuencia habrá que considerar como punto de partida la posibilidad de que continúe tal expansión.

Aunque a base de hipótesis más o menos fidedignas cabría pronosticar las exportaciones futuras de la mayoría de los países de América Latina, en el caso de Venezuela no puede hacerse por medios puramente económicos. En la sección I se vio que las perspectivas de la industria venezolana del petróleo dependen del curso de los acontecimientos políticos y económicos del mundo, y que los primeros son todavía más difíciles de predecir que los segundos.

Sin embargo, cabe prever determinadas influencias económicas favorables y desfavorables. La mayoría de las predicciones suponen un lento descenso de la producción internacional de petróleo, en parte porque ha disminuido la tasa de crecimiento de la economía mundial, ahora que se ha extinguido el estímulo especial que implicó la reconstrucción de postguerra, y en parte porque la fuerza nuclear ha aparecido como nueva fuente de energía, aunque parece ahora que tardará en convertirse en un serio competidor del petróleo y más de lo que se creía hace pocos años.

Lo que importa aquí es saber qué sucederá con la participación de Venezuela en la producción mundial. En primer lugar, el rendimiento neto de las exportaciones de petróleo venezolano, desde el punto de vista de las compañías, ha decaído por efecto de las tasas más altas de tributación introducidas en 1958.¹³⁰ En segundo término, Venezuela depende ahora en gran parte del mercado de los Estados Unidos, y no cabe esperar que las importaciones norteamericanas aumenten muy rápidamente mientras haya una gran capacidad de producción paralizada.¹³¹ Tercero, Europa Occidental espera aumentar sus adquisiciones de nuevas fuentes. Se prevé un rápido desarrollo del petróleo del Sahara, y el gobierno francés está muy interesado en colocarlo, para lo cual podría contar con el trato preferencial de los demás miembros del Mercado Común Europeo. También se prevé un gran aumento de la producción de Libia y pueden crecer las exportaciones de la URSS a Europa. En cuarto lugar, la posición de Venezuela como proveedor de América del Sur se ve comprometida por la fuerte competencia de los productores de los propios países latinoamericanos y del Medio Oriente.

Por otro lado, la calidad especial del petróleo venezolano seguirá dándole una ventaja importante en los años sesenta. La composición del consumo se está pare-

ciendo a la composición de la producción que se obtiene con crudos pesados. En Europa Occidental crece todavía con rapidez la demanda de *fuel oil*,¹³² y en los Estados Unidos también existe un fuerte mercado, pues al nivel de precios vigente no resulta económico producir grandes cantidades de *fuel oil* con crudos nacionales. Además, la magnitud de la capacidad paralizada en Venezuela implica que los costos marginales de producción en el país serán bastante bajos durante algunos años. Por último, son muchas las compañías que tienen alta proporción de sus capitales invertidos en Venezuela y necesitan aumentar sus ventas para lograr un rendimiento de las sumas invertidas en las concesiones de 1956-57 y procurarse fondos para una nueva expansión.

La evolución futura de los precios del petróleo fuera de los Estados Unidos es todavía más incierta, pero sería aventurado suponer una tendencia manifiestamente ascendente en los años sesenta, pues existirá un superávit potencial durante varios años y se trata más bien de ver si podrán contenerse las tendencias depresivas.

Todas estas consideraciones hacen pensar que cualquier programa económico habría de tener en cuenta la probabilidad de que el aumento del valor de las exportaciones petroleras será mucho más lento que en el decenio que cerró en 1957. Ello redundaría de por sí en una disminución del ritmo de crecimiento. Sin embargo, también habría que tener presentes las modificaciones introducidas en la economía en 1958 y 1959, una de las cuales fue la reforma tributaria de diciembre de 1958.

La función anterior de la demanda de productos venezolanos (h), fuera del sector petrolero, expresada en términos de las exportaciones petroleras, fue:

$$h = 1.48e + 3.11 \quad (5'')$$

Como resultado de la reforma tributaria, esta demanda muestra ahora una correlación mucho mayor con las exportaciones petroleras:

$$h = 1.80e + 2.70 \quad (5'A)$$

Las repercusiones de la reforma tributaria sobre la tasa de crecimiento de la demanda se advierten si, volviendo al gráfico E, se comparan sus dos rectas, pues una expresa la relación entre las exportaciones de petróleo y la producción interna total antes de la reforma tributaria, y la otra después de tal reforma. Ese gráfico indica que los gastos por concepto de bienes y servicios producidos en el país en 1958 fueron mayores de lo previsto, conforme al nivel de las exportaciones petroleras, incluso tomando en cuenta la reforma tributaria. Sin embargo, como ya se ha explicado, el aumento de la demanda fue en gran parte absorbido por el alza de precios, por lo que la demanda real sólo registró un incremento moderado. Si los sueldos y salarios se elevan, los gastos públicos tienen menor influencia real sobre la economía. Es verdad que en 1958 se ejerció una fiscalización más cuidadosa de los contratos, por lo cual se empleó a mayor número de personas por unidad de gastos. Por otra parte, el aumento de los salarios de la administración pública tuvo el efecto contrario. Además, las olas secundarias del gasto crearon menos em-

¹³⁰ Esto no quiere decir que haya sido una política equivocada la de elevar los impuestos. Frente a cualquier disminución del volumen exportado, debido a la menor atracción que tenga Venezuela como fuente de abastecimiento, habrá que contraponer, entre otras cosas, el mayor ingreso que ahora obtiene el gobierno venezolano por barril de petróleo que sale al exterior.

¹³¹ Los campos tejanos funcionan actualmente 10 días al mes. Según cálculos extraoficiales, la capacidad paralizada en los Estados Unidos es mayor que toda la producción de Venezuela.

¹³² Según primeros informes, el petróleo del Sahara parece ser de tipo liviano y rendirá un porcentaje bastante bajo de *fuel oil* residual.

pleo secundario por el alza de los salarios fuera del sector gubernamental.¹³³

En 1959 el nivel de la demanda correspondiente a la función (5''A) en el supuesto de que las exportaciones petroleras ascendieran a 6 800 millones de bolívares, habría sido de 15 000 millones de bolívares. Los gastos totales en producción interna deben haber sido mucho mayores en 1958. Los ingresos fiscales derivados del petróleo fueron complementados por un déficit presupuestario en exceso del necesario para cancelar las deudas. No obstante, el desempleo continuó encerrando bastante significación.

Todos estos antecedentes proporcionan base para proyectar el nivel de la demanda que se necesitará en el futuro. Solamente para ilustrar la magnitud del problema, supóngase que los precios internos en Venezuela no superan los niveles de 1960 en su equivalencia en dólares.¹³⁴ En 1958 la demanda habría tenido que llegar a 20 000 millones de bolívares a precios de 1960 para que se hubiera registrado un estado de plena ocupación. ¿A qué valor tendrían que llegar las exportaciones de petróleo en 1970 para que el crecimiento total del producto real en el período intermedio fuera equivalente a *i*) 7 por ciento anual (que sería una tasa baja para las necesidades del país), *ii*) 8 por ciento (apenas suficiente) y *iii*) 9 por ciento (adecuada)? Estas tasas representarían respectivamente *i*) 45 000; *ii*) 50 000 y *iii*) 56 000 millones de bolívares. Según la función (5''A) las exportaciones de petróleo necesarias para dar origen a esas demandas a las tasas vigentes de imposición equivaldrían a *i*) 24 000, *ii*) 26 000 y *iii*) 30 000 millones de bolívares, respectivamente, en comparación con 7 100 millones en 1958.

En general puede concluirse que esas exportaciones tendrían que elevarse en los doce años 1958-70 a 4 veces su valor de 1958, es decir, con rapidez mucho mayor que en el período 1950-58. En vista de ello, cabría preguntarse por qué las exportaciones de petróleo tendrían que aumentar más rápidamente que en los años cincuenta para llegar a la misma tasa de crecimiento. Ello se debe parcialmente a que el efecto del aumento de las exportaciones se vio complementado en esos años por una reforma tributaria que produjo un marcado aumento de una sola vez en los ingresos fiscales, aparte de modificar la relación marginal entre exportaciones e ingresos fiscales. Por otro lado, como los precios internos han sufrido un alza, es necesario un mayor incremento de los ingresos fiscales derivados del petróleo para originar la mayor demanda real necesaria. En tercer lugar, el nivel de las exportaciones en 1958 fue algo inferior a lo que habría sido necesario alcanzar para lograr una ocupación plena.

La conclusión precedente descansa sobre varias hipótesis. Se supone que las utilidades continuaron siendo generadas por las exportaciones de petróleo, según indica la función (1), aunque en realidad las alzas de costos —debidas por ejemplo a los recientes mejoramientos de salarios y a los mayores pagos por servicios del ex-

terior— es muy probable que signifiquen que las utilidades impondrían son menores a un nivel dado de exportaciones. Se supone asimismo que los ingresos fiscales derivados del petróleo están sujetos todavía a un alto multiplicador en su efecto total sobre la demanda, como en la función (4), aunque hay algunos indicios de que el multiplicador está disminuyendo. Por otra parte, también se supone que la función de importación (6) seguirá igual que antes, a pesar de que desde 1957 los precios venezolanos fueron más altos aún en comparación con los de otros países. Por lo tanto, de modificarse estas hipótesis, parece que se llegaría a la conclusión de que es necesario contar con niveles de exportación aún más elevados. En todo caso, las proyecciones sólo sirven fines ilustrativos, pues del análisis se desprende la misma conclusión general.

Como en el primero de los 12 años de ese período las exportaciones decayeron, el incremento en los años sesenta tendría que ser aún mayor que el antes indicado. Por consiguiente, hay que averiguar qué otras fuerzas autónomas aparecerán.

Una posibilidad es la del mineral de hierro, que ciertamente proporcionará cantidades crecientes de divisas. Sin embargo, sería imposible salvar en pocos años un déficit de demanda por varios miles de millones de bolívares. Además, mientras los costos sigan tan elevados, será difícil encontrar otras posibilidades de exportación.

Las reformas bancarias que se estudien ahora permitirían adoptar una política monetaria más independiente, aprovechar mejor los ahorros privados y *ceteris paribus* alcanzar una tasa más alta de crecimiento. Con todo, si la demanda de importaciones fuera estimulada por estos medios y tendiera a crecer con la misma rapidez que antes, podría surgir un problema de balance de pagos. Es posible que la expansión acelerada de la oferta interna pudiera fomentarse mediante los controles de importación, la elevación de aranceles, etc. Las medidas adoptadas en 1958 y 1959 para restringir las importaciones ayudarán al crecimiento de la industria local y no hay duda de que para tal expansión existen los recursos físicos necesarios, sobre todo en la Guayana.

Es considerable el grado de sustitución de importaciones que se requiere. Hasta ahora el crecimiento económico ha estado determinado por los ingresos fiscales derivados del petróleo. Si éstos llegan a ser insuficientes, la política tendría que ser tal que la economía se desviara de la línea de progreso que señalan las funciones calculadas a base de la experiencia de los años cincuenta. Habría que derivar de los ingresos fiscales un impulso mayor que el indicado por la función (4). Y si las importaciones no han de crecer con rapidez mayor que las exportaciones (para mantener el equilibrio de balance de pagos), en tanto que disminuye la relación entre las exportaciones y el producto interno, las importaciones tendrán que absorber una proporción declinante de la demanda total. Esto supondría una variación fundamental en relación con la función de importación (6), según la cual las compras en el exterior crecerían con mayor rapidez que la demanda.¹³⁵ La restricción de las importaciones resulta tanto más difícil de lograr por cuanto en el mismo proceso de sustitución va implícita

¹³³ Cuando la fuerza autónoma es externa y los tipos de cambio permanecen iguales, la doctrina ochocentista del "fondo de salarios" es válida a corto plazo, con algunas reservas.

¹³⁴ Es decir, que los precios permanecen constantes o que las variaciones de precio dentro de la economía son equivalentes a las del tipo de cambio.

¹³⁵ Se logrará un alivio temporal en dos o tres años cuando la planta siderúrgica abastezca una parte creciente de las necesidades internas.

una gran demanda de maquinaria y materiales importados.

b) *Oferta de capitales*

Por lo tanto, habrá que crear en el sector no petrolero una acelerada formación de capital fijo. La combinación de los ahorros privados, la inversión directa de las compañías extranjeras y el desarrollo de determinadas industrias por el gobierno resultó adecuada en tiempos anteriores. Existe ahora gran cantidad de capital ocioso. Puede citarse a este respecto cierta fábrica siderúrgica que no se ha puesto en marcha todavía y la capacidad sobrante en algunas industrias que se modernizaron en los años cincuenta, sobre todo las de construcción, cemento, textiles y tabaco. Con todo, el volumen de capital tendrá que aumentar considerablemente para que el empleo se eleve a más de 3 por ciento anual. La escasez de otras fuentes de financiamiento supone que gran parte de la inversión tendrá todavía que financiarla el gobierno. Que haya o no suficiente financiamiento para este fin dependerá en parte de que el ingreso fiscal aumente con suficiente celeridad y en parte del saldo que quede para el desarrollo económico después de atender a las necesidades de inversión social y ampliación de los servicios sociales. Y hay gran demanda de viviendas, hospitales, etc., cuando la población crece con tanta rapidez.

Como se ha visto, los ingresos fiscales derivados del petróleo pueden no ser muy abundantes. Pese a sus ricos recursos físicos y a la magnitud de los ingresos fiscales que se derivan de esa fuente, Venezuela no puede darse el lujo de vivir como un país rico. Para Venezuela, como para los demás países latinoamericanos, tiene mucha importancia —acaso más importancia todavía— escoger cuidadosamente entre las distintas formas de gastar sus ingresos fiscales y gastarlos eficientemente —evitando los proyectos demasiado ambiciosos—, a fin de obtener mejor provecho de sus erogaciones. El sector privado también está llamado a contribuir a este proceso, logrando el nivel más alto posible de ahorro y usándolo para mejorar el equilibrio productivo y geográfico de la economía en vez de emplearlo en especulaciones de bienes raíces en la capital o en la compra de valores extranjeros. En realidad, los problemas financieros de Venezuela son en algunos aspectos más agudos que los de otros países, porque las deformaciones estructurales son más pronunciadas. Por ejemplo, la existencia en Caracas de una mano de obra excesiva en la construcción que además aumenta continuamente por la migración desde el campo, reduce la libertad de maniobra del gobierno en la asignación de sus gastos.¹³⁶

Está indicada una afluencia de capitales como medio de complementar los ahorros privados, mantener el progreso económico y lograr la sustitución de importaciones sin imponer una pesada carga sobre las reservas de divisas o correr el riesgo de la inflación. Además, el potencial económico es de tal magnitud que podrían amor-

tizarse préstamos bastante cuantiosos. Difícilmente se justificaría un nivel más bajo de deuda externa mientras el país no cuente con escuelas y tenga dificultades para financiar el desarrollo agrícola e industrial en la escala necesaria.

Cuanto mayor sea la escasez de capital que complementa la mano de obra empleada, tanto más importante será que la inversión se concentre en proyectos directamente productivos. Por ejemplo, las fábricas o los campos regados ofrecen posibilidades permanentes de emplear mano de obra en la producción de bienes, cosa que no podría igualmente afirmarse con respecto a muchos de los proyectos de inversión del gobierno, como la construcción de nuevas carreteras.

Aún así puede ser difícil resolver el problema de proporcionar suficiente empleo con el capital disponible. En el caso de Venezuela puede haber tendencia a invertir en las industrias de gran densidad de capital y —en lo que toca a cualquier industria en particular— en técnicas de gran densidad de capital. A los tipos corrientes de cambio y con la actual organización arancelaria —incluso exoneraciones—, los bienes de capital son baratos. En cambio, la mano de obra, aunque abundante, resulta cara a los actuales niveles de productividad. Así pues, las presiones económicas que fomentan la mecanización son por lo menos tan fuertes como en los Estados Unidos, país en que es menos temible el peligro de un desempleo crónico.

c) *Corrección de deficiencias estructurales*

No se trata, sin embargo, de un mero problema de financiamiento. Aunque fuera deseable hacerlo, sería casi imposible repetir lo que se ha hecho en el decenio pasado, es decir, aumentar considerablemente el empleo, dejando sin corregir las deficiencias estructurales. Precisamente, la única forma de crear suficiente empleo en los años sesenta parece radicar en la solución de esos problemas estructurales. Varias industrias —especialmente la agropecuaria— necesitarán asistencia técnica. Si se crean oportunidades de empleo en las regiones lejanas a zonas costeras, se aliviará en las ciudades la demanda de capital social. El desplazamiento de la demanda de las importaciones a los bienes de consumo producidos en el país será más difícil de lograr si permanece inalterada la estructura del ingreso. Las disposiciones destinadas a desarrollar otras exportaciones, como las de productos petroquímicos y siderúrgicos (en los cuales Venezuela goza de algunas ventajas naturales), ayudarán a resolver el problema de obtener divisas suficientes.

Condición previa a todos estos cambios es una gran expansión de la educación técnica y universitaria, para aumentar la proporción de técnicos y profesionales competentes en la fuerza de trabajo, aparte de lo que será necesario para subsanar las deficiencias del pasado.¹³⁷

¹³⁷ Cabría suponer que las dificultades disminuirían si se prohibiera la inmigración durante este decenio. Sin embargo, el problema estriba en realidad en mantener o elevar la proporción de obreros calificados de todo tipo, pues sólo es posible emplear mayor número de obreros no calificados si se dispone de mano de obra calificada. Desde un punto de vista puramente económico, podría concluirse que lo que se necesita es una inmigración selectiva.

¹³⁶ Otra de las dificultades a que en la actualidad hace frente el gobierno y que es una herencia recibida de los años cincuenta, es que el público desconoce la debilidad fundamental de la posición económica de Venezuela y la insuficiencia de los medios de financiamiento con que cuenta para hacer frente a las necesidades. En muchos proyectos públicos de inversión son todavía demasiado ambiciosas las normas de ejecución.

Cuadro 30

PRODUCTORES DE PETRÓLEO: RESERVAS PROBADAS DE PETRÓLEO CRUDO
(Miles de millones de barriles)

	A. Venezuela					B. Algunas zonas productoras							
	1925	1935	1945	1955	1958	Estados Unidos		Venezuela		Medio Oriente		Total mundial	
						1944	1958	1944	1958	1944	1958	1944	1958
Reservas probadas (a fin de año) .	0.5	2.9	7.0	12.4	17.2	20.1	33.0	5.6	17.2	15.5	173.9	50.7	276.4
Reservas probadas divididas por la producción del año anterior . .	25	20	22	16	18	12	13	22	18	11	112	20	43

FUENTES: (A) Memoria del Ministerio de Minas e Hidrocarburos, 1958.
(B) *Petroleum Facts and Figures; Oil and Gas Journal* (26 de enero de 1959).

3. PERSPECTIVAS A MÁS LARGO PLAZO

Las perspectivas para después de 1970 son todavía más difíciles de analizar. Mucho de ellas depende del progreso que se logre en el próximo decenio en la solución de los problemas estructurales básicos. Sin embargo, hay un problema concreto que influye también en la política a corto plazo: el agotamiento de las reservas petroleras. A las tasas actuales de extracción, las reservas probadas deberían durar 18 años. Sin embargo, como se descubre petróleo con mayor rapidez que se extrae, siguen aumentando las reservas probadas. (Véase el cuadro 30.) Sólo se ha explorado una pequeña parte de las posibles zonas petroleras. Las recientes concesiones llevaron a nuevos grandes descubrimientos y es muy probable que las verdaderas reservas explotables sean mucho mayores que las probadas hasta ahora.

Por lo tanto, es improbable que se agoten los yacimientos petroleros en un futuro previsible. Sin embargo, los costos pueden elevarse gradualmente a medida que el petróleo sea más difícil de hallar y extraer, e incluso llegar a niveles en que se encuentren cada vez dificultades mayores para exportarlo lucrativamente, y a los cuales serían demasiado bajos los ingresos fiscales por barril.¹³⁸ El curso que ha seguido la industria de los Estados Unidos es aleccionador. Las reservas probadas aumentaron rápidamente al comienzo, pero cuando se elevó la tasa de extracción, comenzaron a aumentar los costos, dejaron de crecer con tanta rapidez las reservas probadas y fue difícil la exportación. En Venezuela parte considerable del petróleo de la zona más conocida —la rica cuenca situada en el lado oriental del Lago Maracaibo— ya ha sido agotada.¹³⁹

Esta posibilidad deberá tenerse en cuenta cuando se elijan las líneas directrices de una política, pues implica la existencia de un dilema: por un lado, la extracción podría ser demasiado rápida y no dar tiempo a la economía para diversificarse; por otro, la exportación de petróleo es todavía la única fuente del capital que se necesita para diversificar la economía e independizar el

¹³⁸ Si no fuera por el Medio Oriente y África del Norte, aumentaría el precio internacional a medida que bajara la oferta. Sin embargo, como las reservas de los demás productores son tan grandes, Venezuela puede entrar a esa etapa de costos crecientes antes que ellos.

¹³⁹ De los 20 000 millones de barriles de las reservas probadas en esta cuenca que había disponibles para la extracción, a fines de 1959, quedaban 13 000 millones, representaban un 78 por ciento del total de reservas probadas del país. (Datos de un discurso del Ministro de Minas pronunciado en octubre de 1959.)

desarrollo económico de los recursos petroleros. Si las exportaciones fueran demasiado reducidas, el ingreso fiscal derivado de ellas se absorbería en los servicios corrientes y se retardaría el desarrollo económico.

Otro problema que hay que considerar es cuál sería el consumo óptimo de petróleo en la propia Venezuela. En tanto que las exportaciones rinden importantes capitales para el desarrollo, no lo hacen las ventas locales a los precios vigentes. Sin embargo, es indudable que ambas representan una merma de recursos irremplazables. Por fortuna, existe en abundancia un producto del petróleo que no implica costo real alguno, que es el gas natural.¹⁴⁰ Aunque una creciente proporción se reinyecta o se emplea en la producción, más o menos la mitad del gas natural que es subproducto de la extracción del petróleo se descarga todavía a la atmósfera.

Como Venezuela puede encontrarse en la situación de no disponer de mucho tiempo para independizarse del petróleo, se da aquí una razón más —aparte de la que representa la presión demográfica— para proceder a transformar la economía tan rápidamente como sea posible. Si no se logra transformar la economía mientras las exportaciones de petróleo todavía están en condiciones de competir, será imposible continuar progresando económicamente o incluso mantener los niveles de actividad y de vida ya alcanzados. Así pues, la productividad en los demás sectores deberá elevarse rápidamente para compensar la disminución de importancia de un sector tan altamente productivo como el del petróleo.

Por la apremiante necesidad de lograr esta transformación a tiempo para enmarcar la programación parece recomendable un período más largo del usual en otros tipos de economía. El período natural que debe abarcar el plan general correspondería al mejor cálculo técnico de que se disponga acerca del plazo en que las exportaciones de petróleo seguirán rindiendo cantidades importantes de divisas, plazo que naturalmente está sujeto a modificaciones conforme cambien las condiciones económicas. Supóngase que este cálculo diera un período de 40 años. En ese caso la meta final de la estrategia económica sería lograr que la economía se sustente sola en esa época, es decir, que haya dejado de depender del petróleo. Por supuesto que esto no implica que haya que adoptar metas muy detalladas para un período tan distante, sino que habrá más bien que construir un mar-

¹⁴⁰ El éxito de los viajes experimentales del *Methane Pioneer* ha demostrado que el gas natural podría exportarse en estado líquido, pero pasará mucho tiempo antes de que pueda venderse en el exterior una importante proporción de la producción.

co de proyecciones generales —sobre todo para exportaciones alternativas— que indicaría el orden de magnitud que tendrá el esfuerzo a desplegar en periodos más

cortos (por ejemplo, 5 años), a fin de dar cima a los problemas económicos a que Venezuela se enfrenta actualmente.

Anexo

PROYECCIONES DE POBLACIÓN¹

Se empleó el método de "análisis de las generaciones", es decir, de llevar hacia adelante el número de cada generación quinquenal de hombres y mujeres proyectando su mortalidad y fecundidad sobre la base de la experiencia anterior.

Primero fue necesario lograr una congruencia recíproca entre las estadísticas de los registros correspondientes a los años cuarenta y cincuenta y las de los censos de 1941 y 1950. Se tomó en cuenta la omisión en los registros de nacimiento y defunción y la composición de los inmigrantes según su edad, así como el grado aparente de omisión del censo de 1941. Con estos ajustes fue posible obtener cálculos de la estructura de la población en 1940, 1945, 1950 y 1955. Fue entonces posible contar con tasas de mortalidad y fecundidad que podían proyectarse para todo el período 1956 a 1970.

Cuadro A

VENEZUELA: CALCULOS DE NATALIDAD, MORTALIDAD Y POBLACIÓN, 1941-1957

Año	Tasa de natalidad ^a (Por 1000)	Tasa de mortalidad ^b (Por 1000)	Tasa de crecimiento natural ^c (Por 1000)	Población al cierre del año (1 000)
1941	37.5	18.4	19.1	3 942
1942	38.1	18.3	19.8	4 017
1943	39.0	18.2	20.8	4 097
1944	38.7	19.6	19.1	4 177
1945	39.8	17.4	22.4	4 277
1946	41.6	17.2	24.4	4 385
1947	42.5	15.8	26.7	4 514
1948	43.5	15.0	28.5	4 680
1949	45.4	13.9	31.5	4 854
1950	46.7	12.6	34.1	5 049
1951	46.3	12.7	33.6	5 251
1952	46.9	12.3	34.6	5 464
1953	48.9	11.1	37.8	5 716
1954	48.8	11.2	37.6	5 979
1955	48.3	11.0	37.3	6 262
1956	47.3	10.6	36.7	6 537
1957	45.7	10.6	35.1	6 816

a Nacimientos ajustados en la forma descrita en el texto, expresados en por mil de la población registrada al cerrar el año.

b Defunciones ajustadas en la forma descrita en el texto, expresadas en por mil de la población registrada al cerrar el año.

c Natalidad menos mortalidad.

¹ El trabajo estadístico en que se basa este anexo fue realizado por la doctora Yanes, de la Oficina de Coordinación y Planificación (Caracas, Venezuela).

Para obtener la tasa bruta de fecundidad, se dividieron los nacimientos de cada quinquenio por el número de mujeres de 15 a 39 años al comienzo del periodo. La fecundidad (definida así) se ha elevado rápidamente en el período considerado, pero las proyecciones se basan en el supuesto de que esta tasa permanece constante al nivel de 1951-55. La fecundidad ya era muy elevada en ese quinquenio. A juzgar por la natalidad de 1956 y 1957, parece que ha dejado de subir y las hipótesis tendientes a exagerar el problema demográfico habrán de descartarse.² Se prepararon proyecciones gráficas de las tasas de mortalidad infantil, suponiendo que la reciente disminución continuará aunque a un ritmo más lento. Empleando análogos supuestos generales, se introdujeron burdas reducciones en las tasas específicas de mortalidad de otros grupos. Se supuso que la inmigración neta sería 30 000 anuales en los años sesenta.

Sobre la base de estas conjeturas, fue posible proyectar la distribución de la población a fines de 1955 hacia fines de 1960, y en etapas sucesivas al final de 1965 y 1970. Conviene señalar que los cálculos así obtenidos, y que se presentan en el cuadro A, no son pronósticos en sentido alguno. Son simplemente corolarios lógicos de los supuestos estadísticos e hipótesis demográficas descritos.

Determinados datos preliminares correspondientes a 1958, que se dieron a conocer después de preparar estas proyecciones, muestran un nuevo descenso de la natalidad. A menos que la inscripción sea menos completa por razones de índole política o administrativa, ello parece indicar que la tasa de fecundidad empleada puede ser demasiado alta, con lo cual se exageraría el número de niños menores de 5 años en 1960 y de menores de 15 en 1970. Sin embargo, la proyección de la población activa en esa fecha no depende de la exactitud de las hipótesis sobre fecundidad. La fuerza de trabajo de 1970 ha nacido antes de 1955 y la gran mayoría ha sido empadronada ya en el censo de 1950. Además, en vista de la gran concentración de población en los grupos más juveniles, y de la elevada tasa de fecundidad y baja mortalidad, será inevitable un brusco aumento de la población y la de 1970 podrá ser del orden de los 10 millones.

Como también parece que en esa fecha el grueso de la población se concentrará todavía en los grupos más juveniles, es seguro que se dará un nuevo gran aumento de la población en el resto del siglo, aunque de ahora en adelante siga bajando la fecundidad.

² Otro motivo para adoptar esta hipótesis es que la elevación aparente de la fecundidad puede deberse en parte al mejoramiento de los registros por efecto de la migración hacia las ciudades. Como se ha supuesto un grado constante de omisión en los registros, la fecundidad en 1951-55 puede resultar exagerada por el método empleado, de modo que si se postulara que la fecundidad aparente en este período no ha variado, habría posibilidad de que siguiera aumentando la fecundidad real.

ALGUNAS APLICACIONES DEL MODELO DE INSUMO-PRODUCTO AL ANÁLISIS Y A LAS PROYECCIONES DE LA ECONOMÍA ARGENTINA *

I. FUENTES ESTADÍSTICAS Y MÉTODOS EMPLEADOS PARA LA ELABORACIÓN DEL MODELO DE INSUMO-PRODUCTO

1. ANTECEDENTES

Las estimaciones del ingreso nacional de la Argentina se efectúan mediante el método de adicionar los valores agregados de cada uno de los sectores en que se divide la actividad económica nacional. Estos valores agregados se obtienen para la mayor parte de los sectores mediante estimaciones de los valores de la producción bruta y de los insumos de bienes y servicios. En algunos casos, como en el sector de los servicios personales, se recurre a procedimientos directos de estimación de las remuneraciones de factores. Asimismo, el equipo de ingreso nacional de la Argentina ha efectuado análisis sobre la corriente de mercaderías y servicios con el propósito, entre otros, de estimar la formación bruta fija de capital, la composición del consumo y el volumen de mercaderías que entra en los canales del comercio.

La elaboración de cuadros de transacciones intersectoriales en la Argentina fue en cierto modo una extensión de los trabajos de análisis y estimación del in-

* Este trabajo fue preparado por el señor Manuel Balboa, de la División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina, para ser presentado en la Conferencia Regional de la Asociación Internacional para la Investigación de la Renta y Riqueza, que se celebró en Río de Janeiro (Brasil) entre el 8 y el 13 de junio de 1959.

En las tareas relacionadas con la elaboración y aplicación del modelo de insumo-producto al análisis y a las proyecciones, colaboraron los señores Anibal Suárez y Retórico Fretes. En la preparación misma del trabajo se contó con la cooperación del señor Luis Rojas.

Los datos estadísticos han sido tomados del estudio *El desarrollo económico de la Argentina* (E/CN.12/429/Rev.1). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 59.II.G.3 Vols. I a III, pero aquí se incluyen análisis de insumo-producto que aún no han sido publicados.

El propósito del trabajo es describir las fuentes y métodos utilizados para confeccionar el cuadro de transacciones intersectoriales de la economía argentina en 1950, la elaboración de un modelo de insumo-producto y su aplicación al análisis de algunos aspectos de aquella economía. Asimismo, se da una idea acerca de la experiencia de aplicar este modelo a la formulación de proyecciones de producción y de importaciones.

Sólo incidentalmente se tratan cuestiones conceptuales de interpretación económica de los hechos que se describen y no se discute en absoluto la metodología de programación. En este aspecto el modelo de insumo-producto ha sido sencillamente adaptado al sistema de proyecciones que la CEPAL emplea en sus estudios de países.

Se ha dividido el trabajo en tres partes: la primera trata de las fuentes y los métodos utilizados en la elaboración del cuadro de transacciones y en ella se alude a diversas variantes del modelo de insumo-producto que se ha elaborado para la economía argentina; en la segunda parte se describen los resultados de la aplicación del modelo al análisis de algunos aspectos estructurales, y en la tercera se examinan algunas cuestiones vinculadas con la aplicación del modelo a las proyecciones de la producción y de las importaciones, así como los resultados de las aplicaciones efectuadas.

greso nacional. Las fuentes de información para los sectores agropecuario, de construcciones y de servicios fueron los estudios del ingreso nacional y la de los sectores manufactureros, los censos y estadísticas industriales que proporcionan datos detallados sobre la producción y los insumos de materias primas, combustibles y energía eléctrica para cada una de las 200 actividades que especifican. Aunque las estadísticas industriales publicadas incluyen algunos rubros globales, su contenido puede conocerse consultando los formularios utilizados en los levantamientos.

Los primeros trabajos para compilar un cuadro de transacciones intersectoriales se realizaron con los datos de 1946. Para este año existe un censo industrial que fue la fuente básica de los sectores manufactureros. Se llegó a confeccionar un cuadro similar al de 1950, aunque no estrictamente cotejable con él. Este trabajo no ha sido publicado todavía.

La experiencia de esta primera compilación estimuló a planear un trabajo más ambicioso con los datos del año 1950. El propósito era elaborar un cuadro de relaciones intersectoriales al nivel de una especificación de alrededor de 200 sectores económicos. Se trataba de aprovechar al máximo la información estadística de producción e insumo por actividades industriales que contiene el levantamiento de tipo censal efectuado para aquel año, que era el último con que se contaba a principios de 1956. Los datos aún no estaban publicados, pero la Dirección Nacional de Estadística proporcionó todas las informaciones.

Las actividades se clasificaron en más de 200 ramas agrupadas a su vez en 30 grandes sectores. La clasificación por sectores concuerda en general con la clasificación internacional uniforme propuesta por las Naciones Unidas, aunque en algunos casos —y en particular para las industrias— puede haber diferencias de importancia.

De todos modos, en lo que respecta al sector manufacturero se adoptó el criterio de seguir la clasificación del censo industrial argentino, pues toda modificación complicaba las tareas de confección del cuadro de transacciones.

Se estableció en definitiva un código de actividades y se procedió a identificar cada uno de los insumos de las actividades industriales de acuerdo con cada una de las 200 actividades de origen. Como los censos industriales no contienen información sobre servicios insumidos, en una primera etapa la especificación por industrias de origen correspondió únicamente a las materias primas, combustibles y energía eléctrica.

Cuando se estaba llevando a cabo el estudio citado sobre el desarrollo económico argentino no se habían

terminado todavía las compilaciones de producción e insumo en los sectores no industriales y faltaba comprobar la congruencia de las compilaciones ya efectuadas para el sector industrial.

Se decidió, pues, elaborar un cuadro con un menor número de sectores y fue así como se tomaron en principio 30 grandes sectores que comprendían algo más de las 200 actividades. Por lo tanto, los insumos de las 200 actividades de las industrias manufactureras se agruparon por industrias de origen dentro del marco de la clasificación de mayor agregación de 30 sectores. En una etapa más avanzada de la compilación se consideró conveniente reducirla aun más y se llevó a los 23 sectores con que se publica en este artículo.

Ese cuadro de transacciones intersectoriales en 23 grandes sectores económicos incluye 2 sectores para la producción agropecuaria, 16 para la minería e industrias manufactureras, un sector para las construcciones de obras públicas y edificación privada y 4 sectores en que se han distribuido los servicios.

Como es natural, el método empleado para confeccionar el cuadro dependió fundamentalmente de la forma en que se presentaron los datos estadísticos de que disponía el equipo de ingreso nacional y los derivados de los censos y estadísticas industriales.

Se consideró que lo adecuado era empezar la confección del cuadro compilando los datos estadísticos que corresponden a cada una de las columnas de los sectores, tanto para las actividades de producción como para los rubros de la demanda final. Según se señaló ya, los insumos del sector agropecuario y de los servicios se venían estimando en forma sistemática para la elaboración de las series del producto bruto interno. Asimismo, los datos del consumo personal y del gobierno y de la inversión bruta interna se tenían en buena parte compilados mediante el análisis de la disponibilidad de mercaderías, aunque fue necesario introducir ajustes y completar las informaciones para adaptarlas al cuadro de transacciones intersectoriales. Para completar las columnas se requirió compilar las exportaciones por industrias de origen, y ello se hizo a base de clasificar las estadísticas oficiales de exportación dentro del marco de las 200 actividades de origen, que fueron agrupadas después al nivel de los 23 sectores.

Para cada uno de los sectores se hizo una estimación del valor agregado bruto, incluidos los impuestos indirectos y deducidos los subsidios. En una primera etapa estas cifras se tomaron directamente de las estimaciones del ingreso nacional, excepto en lo que toca a los sectores parciales de la industria manufacturera, pues el equipo de ingreso nacional sólo disponía de la cifra total del sector manufacturero. Se hizo una primera estimación para las industrias individuales a base de las estadísticas industriales y de una investigación directa de balances de empresas a las que se solicitó datos adicionales. Así se obtuvo una primera compilación por columnas del cuadro de transacciones.

Estas compilaciones primarias por columnas del cuadro de transacciones representaban corrientes totales de bienes nacionales e importados valuados a los precios pagados por cada uno de los sectores que los adquieren, en tanto que el total de cada columna del sector de producción representaba el valor de la producción bruta a los precios de venta del sector y las columnas de la de-

manda final contenían el valor del consumo, la inversión y las exportaciones a los precios de adquisición. En estas circunstancias para obtener totales de líneas y columnas que fueran comparables y disponer así de un importante factor de verificación, se procedió a asignar las importaciones —clasificadas por industrias de origen— a cada uno de los rubros de producción nacional que les corresponderían. Por separado se agregaron en cada una de las columnas los costos de distribución que se adicionan en los bienes nacionales e importados a los valores de origen para llegar a los valores de adquisición por cada uno de los usuarios. Los datos estadísticos correspondientes a los márgenes procedieron en buena medida de las compilaciones de que ya disponía el equipo de ingreso nacional.

De este modo, en cada una de las columnas se obtuvieron valores de la producción y de las importaciones a precios de usuario que pudieron compararse con el valor de la corriente de bienes que aparecería registrado en cada una de las líneas.

En las primeras etapas de la compilación, la línea de los servicios resultó en muchos sectores como una estimación residual. En una segunda etapa se procedió a comparar los totales de líneas con los totales de columnas. En general, se consideró que los totales de columnas constituían una estimación básica de valor estadístico aceptable. En una columna especial se registraron todas las estimaciones de variaciones de existencias de que pudo disponerse. Después de efectuar este último registro se agregó una nueva columna para anotar las discrepancias estadísticas, o sea las diferencias entre los totales de líneas con los totales de columnas. Estas diferencias debieran atribuirse a las propias discrepancias estadísticas o directamente a errores de compilación.

Se adoptó el criterio de revisar las compilaciones cada vez que en las líneas apareciera una discrepancia o un error que superase la magnitud del 5 por ciento con respecto a la corriente total de bienes. Debe hacerse notar que, en buena medida, estas revisiones llevaron a introducir soluciones puramente provisionales. Sin embargo, fue muy interesante comprobar que en la mayor parte de los casos en que esta discrepancia alcanzaba magnitudes significativas, era dable verificar verdaderos errores originados comúnmente en una subestimación del cómputo de los insumos, lo que incidía en un nuevo ajuste de la línea de servicios o del valor agregado, según se considerase más adecuado.

En síntesis, se dio carácter definitivo a las cifras del cuadro cuando se comprobó que las discrepancias en sus líneas eran de una magnitud relativamente pequeña y no superiores al 5 por ciento señalado.

El cuadro de transacciones intersectoriales proporcionó así una estimación del producto bruto global y el total resultó ligeramente mayor —aunque en menos del 5 por ciento— que el que se estimaba en esos momentos siguiendo la metodología tradicional del equipo de ingreso nacional. Se consideró conveniente no introducir ajuste alguno en el cuadro de transacciones con motivo de esa diferencia. Aparte de que todo ajuste habría de ser arbitrario, se tenía la impresión de que las estimaciones del producto bruto del cuadro tenían mayor precisión que las estimaciones más globales del ingreso nacional. Estimaciones posteriores de este último según el

método tradicional, vinieron a corroborar parcialmente esa presunción.

El cuadro de transacciones obtenido en la forma que se acaba de describir registraba la corriente sectorial total de bienes sin distinguir su origen nacional o importado. Se completó entonces el análisis elaborando por separado un cuadro de transacciones de bienes y servicios importados con una estructura idéntica al de transacciones totales.

La compilación de las transacciones de bienes y servicios importados presenta dificultades complejas en ciertos aspectos. Las fuentes más importantes para obtener los datos básicos de esas compilaciones fueron dos: a) la misma estadística industrial, que registra para cada una de las actividades censadas el valor global de las materias primas importadas adquiridas por cada una de las ramas de actividades, y b) la estadística de importaciones del comercio exterior. Las cifras de las importaciones de cada uno de los artículos se agruparon por industrias de origen, de acuerdo con la clasificación del cuadro de transacciones, y a cada uno de los sectores de utilización se le hizo una signación aproximada de los montos importados. En algunos casos, estas asignaciones pudieron hacerse de modo más o menos preciso, pues la naturaleza de los artículos indicaba, sin lugar a dudas, el sector de destino. En otros, se adoptaron decisiones un tanto arbitrarias. Sin embargo, estas asignaciones se compararon con las cifras que da la estadística industrial de los insumos importados de cada sector, previos los ajustes correspondientes para obtener valores homogéneos.

Se reunió además la mayor información posible sobre variaciones de existencias de artículos importados. Como estos datos son muy difíciles de obtener, en muchos rubros sólo se tuvo una indicación del sentido de las variaciones. Para algunas industrias la tarea se facilitó, porque la estadística industrial consigna en forma específica los insumos importados. En síntesis, se completó un cuadro de transacciones de bienes y servicios importados con una columna de variación de existencias y de discrepancias estadísticas que se consideró en general bastante aproximada, aunque es muy probable que los errores relativos puedan ser mayores que los errores que hayan podido ser registrados en las transacciones totales.

Se elaboraron en definitiva 2 cuadros de transacciones de importación: uno a precios *cif* y otro a precios pagados por los usuarios. Mediante una diferencia entre el cuadro de transacciones totales y el de bienes importados, se obtuvo un nuevo cuadro de transacciones intersectoriales que registra únicamente la corriente sectorial de bienes y servicios de origen nacional. En una línea se consolida el total de las importaciones a precios *cif* y los servicios correspondientes a los bienes importados se incorporaron en la línea de los servicios; en consecuencia, los servicios de distribución incorporados en las importaciones de utilización final vinieron a quedar ubicados en las columnas de consumo e inversión.

2. MODELOS BÁSICOS DE INSUMO-PRODUCTO DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

Los cuadros de transacciones básicas de la economía argentina tienen las siguientes características:

a) Las transacciones están valuadas a los precios pagados por los usuarios y, en consecuencia, los valores de producción incorporan todos los costos de distribución hasta que los bienes de un sector llegan a los compradores finales. Se hubiera deseado compilar el cuadro de acuerdo con el criterio del precio de venta del sector, pero ello habría exigido introducir detallados ajustes y no se contaba con suficiente información para hacerlo en los días en que se llevaban a cabo estos estudios. Los distintos márgenes de servicios que ha sido posible comprobar en el caso argentino para las ventas intermedias y para las ventas de demanda final introducen un error especial en el modelo que se pueda elaborar con un cuadro de transacciones de este tipo.

b) El cuadro de transacciones comprende en los 23 sectores toda la actividad de producción, e incorpora la demanda final y los correspondientes valores agregados brutos sectoriales. Dentro de estos últimos se da el parcial correspondiente a la remuneración del trabajo, aunque en las compilaciones primarias se operó con datos específicos sobre las depreciaciones y los impuestos indirectos. Por lo tanto, puede decirse que el cuadro de insumo-producto se complementa con los importantes conceptos agregativos del producto bruto interno.

c) Las compilaciones básicas se presentan en 23 grandes grupos de actividades o industrias que aquí se llaman "sectores". Se han preparado cuadros con un mayor nivel de agregación (12 sectores) para elaborar otros modelos que se han utilizado también en el análisis y en las proyecciones. Además se han hecho agregaciones al nivel de 3 sectores, principalmente con fines de explicación didáctica. La agregación se efectuó por simple suma de líneas y columnas sin eliminar las transacciones intrasectoriales que se originan en ese proceso. El cuadro original de 23 sectores contiene también las transacciones intrasectoriales que surgen de un modo convencional en el levantamiento estadístico.

d) Por los métodos convencionales conocidos se han calculado los coeficientes sectoriales de insumo y se confeccionaron los modelos de insumo-producto para 23 y para 12 sectores. Así pues, se dispone de un modelo de insumo-producto de 23 sectores para los coeficientes de insumo nacionales y de 2 modelos de 12 sectores: uno con coeficiente de insumo de bienes nacionales y otro con coeficientes de insumo totales.

e) Se cuenta con una matriz rectangular de transacciones de 21 líneas por 200 columnas correspondiente al sector manufacturero que fue el antecedente del cuadro de transacciones que lleva anexo el presente artículo.

f) Finalmente, se hicieron agregaciones al nivel de 7 grandes sectores que se distinguen de las anteriores por el hecho de que se reúnen las industrias en 2 amplios grupos —sectores dinámicos y sectores vegetativos— teniendo en cuenta el diferente contenido relativo de importaciones y la elasticidad de crecimiento de cada uno,

II. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

El modelo abierto de Leontief, que establece las relaciones de carácter simultáneo o estático que existen entre la producción y la demanda final, permite efectuar un análisis empírico de tipo estructural. Es innecesario señalar que se trata de un análisis de la estructura estática deducido de observaciones estadísticas sobre un período determinado. Leontief, Rasmussen y Per Sevaldson utilizaron el modelo de insumo-producto para hacer el análisis del cambio de esas estructuras en un mismo país. Últimamente se hicieron esos análisis en el Japón, según informan Chenery y Watanabe.

Estos dos autores han publicado recientemente un estudio sobre la comparación de las estructuras de producción en 4 países¹ y en otro documento que se presentó a la Conferencia Regional de la Asociación Internacional para la Investigación de la Renta y la Riqueza, celebrada en Río de Janeiro en junio de 1959, se hace una primera comparación de este tipo entre dos países latinoamericanos: la Argentina y el Perú.²

¹ Véase "International Comparisons of the Structure of Production", *Econometría*, Vol. 26, N° 4, octubre 1958.

² Manuel Balboa (CEPAL), *Comparación de la estructura intersectorial de la producción de Argentina y Perú*, Santiago de Chile, mayo de 1959.

En el caso de la Argentina sólo se dispone por ahora del modelo correspondiente a 1950, pues el de 1946 habría de revisarse y ajustarse para hacerlo comparable con el de 1950. Tendría particular importancia poder presentar los coeficientes de insumo en una misma unidad monetaria. También sería muy interesante utilizar los instrumentos del insumo-producto para hacer un análisis del cambio estructural en la Argentina en un lapso de 20 años. Para 1935 se dispone de un censo industrial similar a la estadística de 1950 así como de estimaciones detalladas sobre el producto sectorial, y ello permitiría elaborar un cuadro de transacciones intersectoriales con base estadística que, aunque no mejor que la de 1950, tampoco es probable que fuera muy inferior a ella. La comparación entre ambos períodos podría encerrar gran significación, pues los dos años extremos abarcan un lapso de intensa transformación de la economía argentina.

En esta sección del artículo se examinan las aplicaciones que se hicieron con el modelo de 1950 para conocer importantes aspectos de la estructura económica del país que pueden ser aplicables también a algunos años posteriores a aquella fecha.

Cuadro 1

ARGENTINA: TRIANGULACIÓN DE LA MATRIZ DE TRANSACCIONES TOTALES Y COEFICIENTES DE VENTAS INTERMEDIAS Y DE INSUMO TOTAL COMPARADOS CON LOS DE OTROS PAÍSES

Orden de los sectores en la matriz "triangular"	Número de código de la matriz original	Porcentaje de transacciones sobre la diagonal		Coeficientes de ventas intermedias con respecto a la disponibilidad total		Coeficiente de insumo total con respecto a la producción	
		Fila	Columna	Argentina	Otros países ^a	Argentina	Otros países ^a
1. Construcciones	19	—	—	—	—	0.53	—
2. Vivienda	23	—	—	—	—	0.13	—
3. Tabaco	5	—	—	—	—	0.38	—
4. Cuero	13	3.04	—	0.22	0.37	0.67	0.66
5. Servicios personales y financieros	22	11.33	—	0.14	—	0.16	—
6. Alimentos, bebidas y otros productos de los frigoríficos	4	1.84	0.67	0.12	0.15 ^b	0.79	0.61 ^b
7. Maquinaria y aparatos eléctricos	17	5.54	0.81	0.22	—	0.58	—
8. Confecciones	7	7.50	1.29	0.10	0.12	0.73	0.69
9. Caucho manufacturado	12	38.17	0.70	0.45	0.48	0.59	0.51
10. Textiles	6	2.82	1.28	0.48	0.57	0.62	0.69
11. Ganadería	2	0.28	0.94	0.76	—	0.24	—
12. Productos químicos	10	10.37	6.12	0.46	0.69	0.60	0.60
13. Agricultura	1	0.27	4.80	0.47	0.72 ^c	0.43	0.31 ^c
14. Madera y otros productos forestales	8	6.84	3.14	0.80	0.38	0.64	0.61
15. Piedras, tierras, vidrio y cerámica	14	2.57	6.21	0.88	0.30	0.53	0.47
16. Otras industrias	18	14.87	21.81	0.52	—	0.46	—
17. Vehículos y maquinaria, excluida la eléctrica	16	18.02	7.17	0.24	0.28 ^d	0.44	0.51 ^d
18. Metales y sus manufacturas	15	4.80	5.78	0.65	—	0.59	—
19. Transporte, comunicaciones y comercio	20	8.20	7.96	0.85	—	0.25	—
20. Electricidad y obras sanitarias	21	2.20	14.52	0.74	0.59 ^e	0.47	0.27 ^e
21. Combustibles, lubricantes y otros derivados del petróleo	11	2.37	34.91	0.88	0.68	0.66	0.65
22. Yacimientos, canteras y minas	3	0.11	37.36	1.10	—	0.38	—
23. Papel, cartón e imprenta	9	—	28.81	0.73	0.78 ^f	0.54	0.57 ^f
Total		4.86	5.08	0.45	0.43	0.47	0.45

^a Promedio de los Estados Unidos, Italia y el Japón, según Chenery y Watanabe, *op. cit.*

^b Alimentos elaborados.

^c Agricultura, ganadería y bosques.

^d Maquinaria, incluida la eléctrica. No incluye equipo para transporte, con coeficientes de 0.20 y 0.60, respectivamente.

^e Sólo energía eléctrica.

^f Sólo papel y sus productos. Para imprenta, coeficientes de 0.46 y 0.49.

1. ANÁLISIS GENERAL DE LAS TRANSACCIONES INTERSECTORIALES

El cuadro de transacciones intersectoriales de 23 sectores, que registra las cifras totales de bienes en cada una de sus líneas, se ha usado para determinar el índice por líneas de la parte de la disponibilidad de bienes utilizada para satisfacer la demanda intermedia y el índice de los insumos totales de bienes y servicios. Este último representa la utilización indirecta de factores nacionales y extranjeros efectuada en cada sector.

En el cuadro 1 se incluyen ambos índices para cada uno de los 23 sectores, y se han agregado algunos otros para sectores económicos similares, que Chenery y Watanabe establecieron en el estudio citado en relación con los Estados Unidos, Italia y el Japón.

En general se comprueba que la proporción de ventas intermedias es muy similar a la registrada en los otros países, aunque hay diferencias importantes en determinados sectores. Se trata de comparaciones muy globales e influye en ellas el distinto nivel de agregación de la matriz argentina, así como también el distinto sistema de valuación.

No obstante todos estos reparos, es interesante destacar que el coeficiente de insumo total de bienes y servicios en relación con el agregado de la disponibilidad total de bienes, también se aproxima mucho a los coeficientes de los otros países. En una de las experiencias realizadas, una triangulación de este cuadro de 23 sectores indicó que el 95 por ciento de la masa de transacciones se ubica de la diagonal principal hacia abajo, coeficiente éste muy similar al que Chenery y Watanabe encontraron para los otros países.³ Aparentemente esa triangulación mejoraría si el cuadro de transacciones se hubiera valuado a los precios de venta del sector.

2. LA MATRIZ ESTRUCTURAL Y LOS REQUERIMIENTOS DE PRODUCCIÓN SECTORIAL

Uno de los modelos básicos establecido para la economía argentina es el modelo abierto calculado sobre la base de los coeficientes de insumo nacionales de los sectores de producción, y que en el sector de la demanda final incluye las exportaciones, el consumo total y la formación bruta de capital. Como es sabido, en el marco de las hipótesis del modelo la matriz inversa obtenida mediante los insumos nacionales da en cada una de sus columnas los coeficientes de los requerimientos o del contenido de la producción sectorial en cada uno de los rubros de la demanda final de bienes y servicios nacionales. Si se incluyen los coeficientes de insumo de bienes importados se obtendrá en la matriz inversa una nueva línea, cada uno de cuyos elementos indicará el contenido de importaciones en los rubros de la demanda final. El análisis comparativo de matrices de este tipo relativas a diferentes períodos mostrará los cambios estructurales del sistema productivo y de la utilización o sustitución de importaciones. Cabe pensar, pues, que una matriz de coeficientes de insumos totales y su correspondiente matriz inversa tendería a ser más estable que la matriz de los elementos de insumos nacionales y de importaciones intermedias.

³ No se ha hecho una investigación sobre la triangulación óptima. Simplemente se ha seguido el método que indican los dos autores citados.

El análisis estructural de las importaciones tiene una especial importancia para los países en proceso de desarrollo y particularmente en el caso de la economía argentina. Ello justifica la cuidadosa atención que se ha prestado al estudio de este punto.

3. CONTENIDO DE IMPORTACIONES INTERMEDIAS EN LA DEMANDA FINAL DE BIENES Y SERVICIOS NACIONALES

Se explicó al principio cómo se había compilado una matriz de transacciones de bienes importados congruente con el cuadro intersectorial de 23 sectores y sus correspondientes coeficientes de insumo. Esta matriz de coeficientes de insumos importados es del orden 18×23 . Ello quiere decir que las importaciones están clasificadas en 18 sectores de origen y en 23 sectores de utilización, que corresponden a otras tantas especificaciones de la actividad nacional.

Si se premultiplica la inversa de la matriz de Leontief de coeficientes de insumos nacionales⁴ por esta matriz de insumos importados, se obtiene una nueva matriz del orden 18×23 . Los elementos de cada una de las líneas de esta matriz-producto dan el contenido de importaciones intermedias por unidad de cada uno de los rubros de la demanda final, y cada línea indica así la clase de importaciones que corresponden.

Cuadro 2

COEFICIENTES DEL CONTENIDO DIRECTO E INDIRECTO DE IMPORTACIONES INTERMEDIAS EN LOS 23 SECTORES DE LA DEMANDA FINAL DE BIENES NACIONALES
(Pesos a precios cif por un peso de bienes nacionales)

Sectores de la demanda final	Directo	Indirecto	Total
1. Agricultura	0.003	0.022	0.025
2. Ganadería	a	0.009	0.009
3. Yacimientos, canteras y minas	0.009	0.020	0.029
4. Alimentos, bebidas y otros productos de los frigoríficos	0.016	0.026	0.042
5. Tabaco	0.048	0.017	0.065
6. Textiles	0.036	0.029	0.065
7. Confecciones	0.068	0.034	0.102
8. Madera y otros productos forestales	0.110	0.047	0.157
9. Papel, cartón e imprenta	0.096	0.034	0.130
10. Productos químicos	0.047	0.034	0.081
11. Combustibles, lubricantes y otros derivados del petróleo	0.152	0.023	0.175
12. Caucho manufacturado	0.105	0.030	0.135
13. Cuero y sus manufacturas	0.007	0.030	0.037
14. Piedras, tierras, vidrio y cerámica	0.038	0.030	0.068
15. Metales y sus manufacturas	0.113	0.035	0.148
16. Vehículos y maquinaria, excluida la eléctrica	0.078	0.033	0.111
17. Maquinaria y aparatos eléctricos	0.097	0.033	0.130
18. Otras industrias	0.041	0.032	0.073
19. Construcciones	0.042	0.045	0.087
20. Transporte, comunicaciones y comercio	0.012	0.022	0.034
21. Electricidad y obras sanitarias	0.072	0.052	0.124
22. Servicios personales y financieros	0.003	0.009	0.012
23. Vivienda	0.006	0.013	0.019

a Este coeficiente no alcanza a la mitad del último dígito utilizado en el cuadro.

⁴ Se han calculado en la CEPAL matrices inversas de órdenes 23 y 12 para diversos modelos derivados del cuadro de insumo-producto de 1950: una de ellas por el método iterativo que se explicó en otro artículo de este Boletín ("El modelo de insumo-producto", en Vol. I, No. 2, pp. 17-31) y las otras por el método más eficiente denominado de Jordán.

La suma por columnas de la matriz-producto da el contenido total de importaciones intermedias de cada uno de los 23 rubros de la demanda final. En el cuadro 2 se ofrecen los resultados globales, indicando el contenido total de importaciones intermedias, el contenido directo y el contenido indirecto. El coeficiente de contenido directo de importaciones en cada uno de los rubros de bienes nacionales de la demanda final es el coeficiente de insumo en el sector de producción interna. El coeficiente de contenido indirecto se ha obtenido por diferencia con el coeficiente total.

La investigación revela que los sectores de la demanda final que tienen mayor contenido de importaciones intermedias son los correspondientes a combustibles, maderas, metales, maquinarias y vehículos, electricidad, papel y confecciones, pues su contenido total va del 10 al 18 por ciento. Ello quiere decir que por cada 100 pesos de demanda final de esos rubros, hay de 10 a 18 pesos de importaciones intermedias valuadas a los precios *cif*. Los sectores de más reducido contenido de importaciones intermedias son los que comprenden productos agrícolas y ganaderos, el sector de los servicios personales y el de la vivienda, considerado este último como servicio de habitación y no como actividad de la construcción.

Otro aspecto interesante que revela esta investigación es que existen rubros de la demanda final en los que el contenido indirecto de importaciones tiene tanta o mayor magnitud que el insumo directo que se hace en el sector que produce los bienes considerados. Así ocurre con los productos agropecuarios, alimentos y bebidas, cueros, construcciones, transportes y vivienda. Además, se comprueba que los coeficientes que miden el contenido indirecto de importaciones tienen una menor dispersión en el conjunto de actividades que los coeficientes que miden el contenido directo.

Estos coeficientes del contenido de importaciones intermedias por grupos de mercaderías pueden utilizarse para determinar el contenido total de importaciones intermedias en cada uno de los agregados de la demanda final, pues se conoce la composición de esos agregados por industrias de origen.

Como fácilmente se comprende, el coeficiente global del contenido de importaciones de un agregado sería un promedio ponderado de los coeficientes particulares de cada uno de los rubros que lo componen. En el cuadro 3 se recogen los resultados de la investigación.

Cuadro 3

CONTENIDO DIRECTO E INDIRECTO DE IMPORTACIONES INTERMEDIAS EN BIENES Y SERVICIOS NACIONALES PARA EL CONSUMO, LAS INVERSIONES Y EXPORTACIONES EN 1950

Rubro	Valores <i>cif</i> (En porciento sobre el valor de cada agregado)
Consumo personal y del gobierno a	5.2
Inversión fija	8.9
Exportaciones	4.0
Total b	5.9

a Excluidos sueldos y salarios pagados por el gobierno.

b Incluida la variación de existencias.

Es muy importante comprobar en el estudio de la economía argentina que sus exportaciones tienen un coeficiente de 4 por ciento de productos intermedios importados y representan el rubro de la demanda final que absorbe una menor cantidad relativa de ese tipo de importaciones. Las exportaciones están valuadas a precios *fob* y las importaciones a precios *cif*. Estas últimas, por consiguiente, no incluyen los costos de distribución e impuestos que se agregan a las mercaderías importadas. Este bajo coeficiente se explica porque las exportaciones están compuestas casi totalmente por productos agropecuarios en estado natural o con escaso grado de elaboración, que tienen un reducido contenido de importaciones. (Véase de nuevo el cuadro 2.)

El coeficiente de contenido directo e indirecto de importaciones intermedias en el agregado que representa el consumo personal y del gobierno de bienes y servicios nacionales tiende a ser más alto. Si se excluyen los sueldos y salarios pagados por el gobierno, este coeficiente excede del 5 por ciento. Constituye un promedio ponderado de rubros de escaso contenido de importaciones —alimentos, servicios personales, viviendas— y de otros rubros —como los artículos manufacturados, por ejemplo— en que ese contenido es sustancial.

Si se comparan los coeficientes del contenido de importaciones de cada uno de los rubros del consumo con los coeficientes de elasticidad, se comprueba cierta correlación directa, pues los productos agropecuarios —y aun los alimentos con cierto grado de elaboración que tienen mayor ponderación en las cifras de consumo— muestran bajos coeficientes de contenido de importaciones al mismo tiempo que registran los menores coeficientes de elasticidad. En cambio, los rubros de productos manufacturados, que registran altos coeficientes de contenido de importaciones, muestran paralelamente los más altos coeficientes de elasticidad. Esta correlación sólo aparece atenuada en el caso de los servicios, pues aun teniendo bajos coeficientes de contenido de importaciones, se comportan de acuerdo con altos coeficientes de elasticidad.

El agregado de la inversión bruta interna es el que revela mayor contenido de importaciones, pues los rubros de maquinaria y vehículos que lo integran son los que reflejan coeficientes más altos. Los bienes duraderos que integran la inversión fija tienen un coeficiente de casi el 9 por ciento, en comparación con los coeficientes del 5 por ciento para el consumo y del 4 por ciento para las exportaciones.

4. CONTENIDO TOTAL DE IMPORTACIONES EN LA DEMANDA FINAL

Si a la demanda final de bienes nacionales se agregan los bienes importados terminados y se analiza el contenido de importación de bienes intermedios y terminados con respecto a la demanda final total, se comprueba una estructura similar a la que se acaba de señalar, aunque es un nivel más elevado, según puede observarse en el cuadro 4.

En efecto, las reexportaciones argentinas son prácticamente nulas. Asimismo, el consumo de bienes terminados importados se estima que sólo representa el 1 por ciento del consumo total, debido a la intensa sustitución histórica que ha efectuado el país de este tipo de importaciones, aunque éstas están limitadas por los fuertes

Cuadro 4
CONTENIDO TOTAL DE IMPORTACIONES
EN LA DEMANDA FINAL

Rubro	Valores cif (en porciento de los agregados finales)		Total
	Importaciones		
	Intermedias	Terminadas	
Consumo personal y del gobierno ^a	5.2	1.0	6.2
Inversión bruta fija.	8.3	6.8	15.1
Exportaciones	4.0	—	4.0
Total ^b	5.8	1.9	7.7

^a Excluidos sueldos y salarios.
^b Incluida la variación de existencias.

controles establecidos desde hace años. En cambio, los bienes terminados importados para inversión representaban en 1950 el 7 por ciento de la inversión total y hubo años en que la proporción fue mayor.

Este análisis cuantitativo del contenido de importaciones mediante el modelo de insumo-producto permite analizar la dinámica de la demanda potencial de importaciones, en la hipótesis de que se mantenga la estructura de la oferta, o sea, de que no haya sustitución de importaciones por producción nacional. Por supuesto que el modelo sólo proporcionaría resultados para las importaciones intermedias. Teóricamente el proceso de desarrollo, aun en la hipótesis abstracta de que no haya sustituciones, modifica la estructura de la demanda final, y en una economía como la argentina, que incluye importantes sectores de producción de manufacturas, puede esperarse que tienda a aumentar el coeficiente del contenido de importaciones intermedias en el agregado del consumo de bienes nacionales. Así se comprueba en cálculos efectuados sobre proyecciones del consumo para 1962 y 1967, teniendo en cuenta los distintos coeficientes de elasticidad, aunque la magnitud de variación es relativamente pequeña, pues pasa de 5.2 en 1950-55 a 5.6 en 1967. En la inversión bruta interna el coeficiente de importaciones intermedias tiende a mostrar cierta estabilidad —siempre en la hipótesis de que no se introduzcan cambios estructurales— y tampoco tendería a aumentar el coeficiente en las exportaciones, si no aumentan las ventas al exterior de artículos manufacturados. El análisis es complejo en cuanto a este último punto, pues el desarrollo de las exportaciones argentinas —aun las agropecuarias— depende de un cambio estructural del sector, que puede modificar el contenido de insumos si no hay proceso de sustitución.

En todo este análisis sobre el contenido de importaciones por rubros de mercaderías y agregados de la demanda final no se han computado las importaciones que corresponden al consumo de capital fijo utilizado en cada una de las actividades de producción. Como el consumo de capital se mide en términos de depreciación, los índices del contenido de importaciones se incrementarán si se incluyen cómputos de esta naturaleza.

La solución aritmética del problema es relativamente fácil, pero sería necesario conocer un coeficiente de consumo de capital fijo para cada uno de los sectores económicos. Este coeficiente operaría del mismo modo que opera el coeficiente de insumo de cualquier bien. De-

bería determinarse además la parte de ese consumo de capital fijo del sector que proporciona la producción nacional y la parte que deben satisfacer las importaciones.

5. LA DISTRIBUCIÓN DEL FACTOR TRABAJO Y SU ASIGNACIÓN A LA DEMANDA FINAL

Es evidente que no hay impedimento lógico alguno para establecer estos coeficientes en términos físicos con respecto a los valores de la producción y de la demanda final. Se hizo una estimación de los hombres-año ocupados en cada uno de los 23 sectores que incluye el modelo de insumo-producto y se calcularon coeficientes por unidad de producción; se aplicó el procedimiento aritmético descrito en párrafos anteriores y se establecieron coeficientes de hombres-año por unidad de demanda final de cada uno de los 23 rubros en que ella se ha clasificado. Los resultados numéricos se recogen en el cuadro 5.

Cuadro 5
RELACIÓN ENTRE EL FACTOR TRABAJO Y LA DEMANDA FINAL

(Coeficientes de hombres-año por un millón de pesos de demanda final de bienes y servicios nacionales)

Sectores de origen de los bienes de demanda final	Directo	Indirecto	Total
1. Agricultura	134	39	173
2. Ganadería.	127	24	151
3. Yacimientos, canteras y minas	30	29	59
4. Alimentos, bebidas y otros productos de los frigoríficos.	16	96	112
5. Tabaco	13	32	45
6. Textiles.	23	57	80
7. Confecciones.	40	54	94
8. Maderas.	65	49	114
9. Papel, cartón e imprenta	26	33	59
10. Productos químicos.	18	50	68
11. Combustibles, lubricantes y otros derivados del petróleo	3	39	42
12. Caucho manufacturado	21	38	59
13. Cuero y sus manufacturas	28	60	88
14. Piedras, tierras, vidrios y cerámica	34	37	71
15. Metales y sus manufacturas	29	35	64
16. Vehículos y maquinaria excluida la eléctrica	50	27	77
17. Maquinaria y aparatos eléctricos	22	37	59
18. Otras industrias	33	35	68
19. Construcciones.	44	37	81
20. Transporte, comunicaciones y comercio	64	17	81
21. Electricidad y obras sanitarias	43	22	65
22. Servicios personales y financieros	127	17	144
23. Vivienda	—	9	9

Resulta muy interesante apreciar cómo varía lo que se puede seguir llamando el contenido de trabajo (directo e indirecto) en cada uno de los rubros y cómo en numerosos casos el contenido indirecto es de mayor magnitud que el contenido directo. En ello influyen las actividades primarias.

Huelga señalar que estos coeficientes dependen de las definiciones convencionales que se adopten con respecto a la determinación de la ocupación, así como de la unidad de medida (hombre-año) utilizada en los cálculos. Estas unidades son a veces un tanto imprecisas como sucede, por ejemplo, en el caso del sector agropecuario. Influyen también el sistema de valuación y los precios

Cuadro 6

CONTENIDO DE LA MANO DE OBRA EN LA DEMANDA FINAL DE BIENES Y SERVICIOS NACIONALES EN 1950
(Porcientos sobre el total)

Consumo personal y del gobierno	74
Inversión bruta fija	18
Variación de existencias	- 4
Exportaciones	12
Total.	100

relativos de cada uno de los sectores que rigieron en el año base.

Los coeficientes del cuadro 5 se aplicaron a la demanda final de 1950 para determinar la cantidad de ocupación contenida en cada uno de sus agregados; es decir, que la ocupación medida en hombres-año en 1950 aparece asignada a cada uno de aquellos rubros con una especificación para los 23 sectores de grupos de bienes y servicios que los componen. Las cifras totales resultantes de esta investigación pueden encontrarse en los cuadros 6 y 7.

Se comprueba en el cuadro 6 que el 74 por ciento de la mano de obra total dependió en 1950 del consumo personal y del gobierno —excluyendo de estos cálculos a la ocupación directa en este último—, y que un 18 por ciento correspondió a la inversión bruta fija interna con un ajuste de variación de existencia de 4 por ciento, en tanto que las exportaciones toman el 12 por ciento.

El agregado de la demanda final que tiene un mayor contenido de mano de obra por unidad monetaria resulta ser el de las exportaciones a consecuencia de los altos coeficientes de los sectores agropecuarios y de alimentos. Es evidente el particular interés de este tipo de investigación empírica para los análisis de ocupación y de sus efectos multiplicadores del consumo o de la inversión.

Es obvio asimismo que en los modelos de programación tanto estos coeficientes como los de las importaciones experimentan modificaciones de importancia. Esa modificación constituye el rasgo característico del proceso de desarrollo.

6. LA DISTRIBUCIÓN DEL CAPITAL FIJO

Mediante el conocido método de acumular inversiones anuales se obtuvieron estimaciones del capital fijo (reproducible) clasificado por principales tipos de bienes duraderos. Con este material y con informaciones sobre capital fijo obtenidas de los censos industriales de 1935 y 1946, se hicieron estimaciones preliminares del capital fijo ubicado en cada uno de 12 grandes sectores económicos que corresponden a la agregación de ese orden de los cuadros de transacciones intersectoriales. Estas estimaciones se efectuaron para los años 1935, 1946, 1950 y 1955. En el cuadro 8 se incluyen los datos preliminares correspondientes a 1950 y se relacionan con los valores de producción a precios de usuario.

Por separado, en el cuadro 9, se recogen series de estimación de capital fijo (reproducible), según su apli-

Cuadro 7

CONTENIDO DE MANO DE OBRA EN LOS AGREGADOS DE LA DEMANDA FINAL EN 1950
(Hombres-año por un millón de pesos de bienes y servicios nacionales) ^a

Consumo personal y del gobierno	98
Inversión fija	80
Variación de existencias	—
Exportaciones	122
Total b.	97

^a Excluida la ocupación directa en el gobierno.
^b Incluida la variación de existencia.

Cuadro 8

CAPITAL FIJO DEPRECIADO Y COEFICIENTES CAPITAL FIJO-PRODUCCIÓN BRUTA EN 1950

Sectores económicos de ubicación del capital	Capital fijo en millones de pesos				Coeficientes con respecto al valor de la producción a precios de usuario		
	Maquina- ria y equipo	Construc- ciones	Total		Maquina- ria y equipo	Construc- ciones	Total
			Valores	Porcien- to respec- to al total			
1. Agropecuario	7 984	6 614	14 598 ^a	7.74	0.586	0.485	1.071
2. Yacimientos, canteras y minas	2 450	250	2 700	1.43	2.390	0.244	2.634
3. Alimentos, bebidas y tabaco	4 015	3 287	7 302	3.87	0.258	0.212	0.470
4. Textiles, confecciones y cuero	3 440	1 466	4 906	2.60	0.271	0.116	0.387
5. Madera y materiales de construcción	1 903	1 102	3 005	1.59	0.431	0.249	0.680
6. Papel, cartón e imprenta	820	364	1 184	0.63	0.342	0.152	0.494
7. Productos químicos y caucho	1 683	826	2 509	1.33	0.443	0.217	0.660
8. Combustibles, electricidad y obras sani- tarias	2 971	4 807	7 778	4.12	0.815	1.320	2.135
9. Metales y sus manufacturas	2 093	915	3 008	1.59	0.483	0.211	0.694
10. Vehículos y maquinaria	1 666	737	2 403	1.27	0.424	0.188	0.612
11. Construcciones	468	52	520	0.28	0.050	0.005	0.055
12. Servicios en general	23 744	79 856	103 600	54.91	0.720	2.420	3.140
Subtotal	53 237	100 276	153 513	81.36	0.494	0.930	1.424
13. Gobierno	—	35 168	35 168	18.64	—	4.558	4.558
Total.	53 237	135 444	188 681	100.0	0.461	1.172	1.633

^a Excluido existencias de ganado e inversiones en plantaciones, riego y otras mejoras del terreno.

Cuadro 9

ESTIMACIÓN DEL VALOR DEL CAPITAL DEPRECIADO Y SIN DEPRECIAR EN EL PERÍODO 1935-55
(Millones de pesos de 1950)

Año	Agropecuario a		Industria y minería		Servicios		Construcciones públicas		Total	
	Bruto	Depre- ciado	Bruto	Depre- ciado	Bruto	Depre- ciado	Bruto	Depre- ciado	Bruto	Depre- ciado
1935	19 355	12 331	27 551	16 427	162 877	94 742	36 215	23 233	245 998	146 733
1936	19 580	12 237	28 356	16 552	164 061	93 859	38 064	24 583	250 061	147 231
1937	20 277	12 307	30 743	17 206	166 446	94 103	40 330	26 367	257 796	149 983
1938	20 933	12 592	31 209	17 780	168 741	94 926	42 922	28 454	263 805	153 752
1939	21 429	12 600	32 115	17 863	169 716	94 924	44 984	29 983	268 244	155 370
1940	21 252	12 276	32 649	17 796	168 609	94 334	46 841	31 162	269 351	155 568
1941	20 994	11 779	33 166	17 649	169 851	94 178	48 541	32 122	272 552	155 728
1942	20 640	11 229	33 594	17 395	171 493	93 774	49 965	32 802	275 692	155 200
1943	19 974	10 619	33 712	17 012	172 652	94 309	51 385	33 444	277 723	155 384
1944	19 032	10 228	33 805	16 729	173 928	93 138	53 414	34 677	280 179	154 772
1945	18 237	9 844	33 719	16 513	174 645	92 886	55 260	35 739	281 861	154 982
1946	17 597	9 717	34 227	17 023	175 241	93 957	56 838	36 627	283 903	157 324
1947	18 009	10 450	37 170	19 902	181 238	98 279	58 454	37 350	294 871	165 981
1948	18 189	11 005	39 366	22 723	184 597	101 303	61 040	39 286	303 192	174 317
1949	17 259	10 920	40 004	23 937	185 836	102 714	64 672	42 069	307 771	179 640
1950	17 192	11 084	40 994	24 934	188 757	104 465	68 177	44 569	315 120	185 052
1951	17 664	11 313	42 938	26 248	193 115	106 808	71 456	46 757	325 173	191 126
1952	18 292	11 568	44 677	26 986	197 364	108 450	73 842	47 920	334 175	194 924
1953	18 883	11 809	46 179	27 456	201 224	109 764	76 185	49 070	342 471	198 099
1954	18 973	11 824	47 766	28 143	205 058	111 742	78 719	50 756	350 516	202 465
1955	19 566	12 307	49 323	29 093	207 941	114 234	80 479	52 295	357 309	207 929

a No incluye existencias de ganado y mejoras de desmonte, regadío, galpones y viviendas.

cación a 4 grandes sectores económicos. En cada uno de ellos se consignan 2 series cronológicas de capital. Una corresponde al capital depreciado de acuerdo con una cuota anual constante del monto original de la inversión, valuada a precios de reposición de 1950. A esta estimación se la llama "valor depreciado" del capital fijo. La otra estimación se ha efectuado de acuerdo con el criterio de E. Domar, que consiste en no efectuar depreciaciones anuales, sino proceder al reemplazo total del bien de que se trate al término de su vida útil. A esta segunda estimación se la ha denominado "valor bruto".

Como es evidente, el valor bruto del capital registra montos superiores al valor depreciado. La compilación de estas series fue relativamente fácil, pues se conocían las inversiones anuales que se utilizaron en el cálculo del valor depreciado. De este modo fue posible calcular series cronológicas anuales desde 1935. Estas series del valor bruto del capital son más indicativas de una medida de la capacidad de producción del equipo productivo; por supuesto que ello es así en el grado en que es válida la hipótesis de la conservación de la capacidad de producción del bien durante el período de vida útil que se le ha asignado. Como un reparo a esa hipótesis, cabe señalar que en el cálculo del capital depreciado se utilizaron períodos de vida útil más bien extensos.

Una cuestión de particular importancia para la economía argentina, que debe destacarse en relación con estos coeficientes de capital-producción, es la de los precios relativos del capital. Hacia 1950 existía en aquella economía una estructura de precios marcadamente distinta a la de preguerra. En términos generales, puede señalarse que mientras los precios implícitos en el agregado del consumo habían ascendido en 234 por ciento con respecto al período 1935-39, los precios de los bienes de capital se habían incrementado en 603 por ciento. El movimiento de precios tampoco era similar en los distintos sectores. Una distorsión relativa de precios de

esa magnitud no se da en otros países como, por ejemplo, los Estados Unidos.

En estas circunstancias, si los coeficientes capital depreciado-producción o capital bruto-producción se estableciesen a los precios de preguerra, ofrecerían una notable diferencia con los del cuadro 8. En primer lugar, descendería significativamente su nivel y, en segundo lugar, es muy probable que se modificase la posición relativa de los sectores (por ejemplo, los coeficientes del sector agropecuario y de alimentos en relación con los coeficientes de sectores manufactureros).

Hay otro hecho de mucho interés para el análisis y la programación que surge al comparar las series anuales del valor del capital bruto y las series del capital depreciado. En el sector industrial las series del capital bruto reflejan un alza inferior a las series del capital depreciado que es marcado en los últimos 10 años. Por lo tanto, el aumento que denota el coeficiente cronológico capital depreciado-producción es mayor que el que muestran las series del capital bruto, de lo que se derivarían por ejemplo, distintas conclusiones con respecto a la capacidad de producción disponible.

Estos análisis tienen un carácter preliminar hasta ahora. Sin embargo, se cree posible reunir una información razonablemente satisfactoria para realizar otros estudios con el modelo de insumo-producto de la Argentina. Debe llamarse la atención sobre el hecho de que estos coeficientes —en particular los que se refieren a maquinaria y equipo— fueron ya utilizados en las proyecciones de las inversiones de la economía argentina, aunque relacionándolos con el valor agregado por sectores económicos.

7. CONTENIDO DE SUELDOS Y SALARIOS EN LA DEMANDA FINAL

Así como se estimaron las importaciones en relación a su consolidación en la demanda final, también se hizo

Cuadro 10

COEFICIENTES SOBRE EL CONTENIDO DIRECTO E INDIRECTO DE SUELDOS Y SALARIOS EN LA DEMANDA FINAL DE BIENES NACIONALES

Sectores de la demanda final	Direc- to	Indi- recto	Total
1. Agricultura	0.156	0.207	0.363
2. Ganadería	0.119	0.112	0.231
3. Yacimientos, canteras y minas	0.286	0.185	0.471
4. Alimentos, bebidas y otros productos de los frigoríficos	0.120	0.286	0.406
5. Tabaco	0.094	0.129	0.223
6. Textiles	0.208	0.252	0.460
7. Confecciones	0.142	0.322	0.464
8. Madera y otros productos forestales	0.199	0.257	0.456
9. Papel, cartón e imprenta	0.212	0.211	0.423
10. Productos químicos	0.149	0.252	0.401
11. Combustibles, lubricantes y otros derivados del petróleo	0.050	0.253	0.303
12. Caucho manufacturado	0.171	0.231	0.402
13. Cuero y sus manufacturas	0.195	0.312	0.507
14. Piedras, tierras, vidrio y cerámica	0.232	0.236	0.468
15. Metales y sus manufacturas	0.196	0.225	0.421
16. Vehículos y maquinaria, excluida la eléctrica	0.344	0.169	0.513
17. Maquinaria y aparatos eléctricos	0.197	0.231	0.428
18. Otras industrias	0.240	0.182	0.422
19. Construcciones	0.365	0.221	0.586
20. Transportes, comunicaciones y comercio	0.416	0.106	0.522
21. Electricidad y obras sanitarias	0.346	0.153	0.499
22. Servicios personales y financieros	0.410	0.064	0.474
23. Vivienda	0.027	0.056	0.083

una asignación final de los distintos pagos de factores. Se obtuvo, en suma, la estructura de costos de los rubros de la demanda final.

En el cuadro 10 pueden verse los coeficientes que miden el valor de los sueldos y salarios nominales incorporados en cada uno de los rubros de bienes y servicios nacionales de la demanda final. Se incluye un coeficiente sobre el contenido total y sus parciales que miden el contenido directo e indirecto.

Los coeficientes de sueldos y salarios se basan en las remuneraciones nominales del factor trabajo, pues se incluyen las contribuciones sociales, personales y patronales pagadas en cada sector económico. Al igual que en los casos anteriores, la demanda final está evaluada a los precios pagados por el usuario, es decir, a los precios de mercado. Se observa en general que los productos agropecuarios son los de menor contenido de remuneraciones por esos conceptos. En efecto, los sectores ganadero y agrícola, tienen coeficientes de 23 y 36 por ciento respectivamente. Los productos manufactureros —con ligeras excepciones— muestran mayor uniformidad en el contenido de sueldos y salarios, aunque también existen ciertos productos con coeficientes de distinta magnitud. Las actividades de construcción poseen el coeficiente más alto de contenido de sueldos y salarios, pues en este sector existe una alta densidad de ocupación y las industrias conexas también tienen un elevado coeficiente. Asimismo influyen las obras públicas realizadas por administración, para las que no se computan las remuneraciones del empresario y del capital.

En el sector de los servicios, los transportes, la electricidad y las obras sanitarias destacan por su alto contenido de sueldos y salarios. En el último de los rubros

citados el coeficiente tiende a elevarse en virtud de que los servicios de obras sanitarias los presta el gobierno y por lo tanto no se incluyen en su valoración remuneraciones del capital o del empresario. El servicio de habitación es el que revela el más bajo contenido de ese tipo, pues casi todo el valor de mercado de este servicio está constituido por remuneraciones del capital.

8. COSTO DE FACTORES, OTROS INGRESOS E IMPORTACIONES EN LA DEMANDA FINAL

En el presente trabajo no hubo nunca el propósito de analizar a fondo las otras remuneraciones del capital y del empresario, depreciaciones e impuestos. Todas ellas se han incorporado en forma global a la demanda final. Sin embargo, en la Argentina se dispone de un mínimo de información con cierto valor estadístico que permitiría realizar un análisis de este género para las depreciaciones de capital, así como para los impuestos indirectos y los subsidios.

En el cuadro 11 se incluyen los coeficientes porcentuales que muestran el contenido de sueldos y salarios, otros ingresos brutos e impuestos e importaciones intermedias en cada uno de los rubros de la demanda final de bienes y servicios nacionales. El coeficiente promedio de contenido de cada una de las remuneraciones e importaciones intermedias que se incluyen en este cuadro permite ubicar en una posición relativa, a cada uno de los rubros de la demanda final de acuerdo con la magnitud de sus coeficientes.

En el cuadro 12 se hace un análisis de esta misma naturaleza, incluyendo las importaciones totales. En otras palabras, a las importaciones intermedias que se acumulan en cada rubro de la demanda final de bienes y servicios nacionales, se han adicionado las importaciones de bienes terminados o las variaciones de existencias de bienes de ese mismo origen que incluyen la demanda final de 1950 en el agregado del consumo y de la inversión, completándose así la asignación del total de recursos que emplea la demanda final. La inclusión de la variación de existencias introduce cierto factor arbitrario en estos coeficientes, sobre todo si se tienen en cuenta los errores estadísticos que incorpora. Sin embargo, el cuadro es útil para indicar la particular importancia que los bienes terminados importados tienen en los rubros que participan directamente en la formación de capital (metales y maquinaria).

El análisis de la estructura de costos de la demanda final de bienes y servicios nacionales puede presentarse en forma resumida para cada uno de los agregados de la demanda final. (Véase ahora el cuadro 13.) La gran ponderación del sector agropecuario y de los alimentos hace que el consumo y las exportaciones tiendan a conformarse en una estructura de costos de utilización final de recursos muy parecida. La más alta utilización de importaciones y de factores del sector industrial da una estructura distinta a los bienes de capital que incluye la inversión fija interna.

El cuadro 14 incluye las importaciones de bienes terminados acentuando en el agregado de la inversión la participación de las importaciones y elevando ligeramente este mismo coeficiente en el agregado del consumo.

El cuadro 15, en el que se determina la distribución porcentual de los costos de factores, otros ingresos bru-

Cuadro 11

IMPORTACIONES INTERMEDIAS, COSTOS DE FACTORES Y OTROS INGRESOS CONTENIDOS EN LA DEMANDA FINAL
DE BIENES Y SERVICIOS NACIONALES EN 1950
(Porcientos sobre el valor de cada rubro de demanda final)

Sectores de la demanda final	Importaciones intermedias	Sueldos y salarios	Otros ingresos brutos e impuestos indirectos netos	Total de demanda final
1. Agricultura	2.5	36.3	61.2	100.0
2. Ganadería	0.9	23.1	76.0	100.0
3. Yacimientos, canteras y minas	2.8	47.1	50.1	100.0
4. Alimentos, bebidas y otros productos de los frigoríficos	4.2	40.6	55.2	100.0
5. Tabaco	6.5	22.2	71.3	100.0
6. Textiles	6.5	46.0	47.5	100.0
7. Confecciones	10.2	46.4	43.4	100.0
8. Madera y otros productos forestales	15.7	45.6	38.7	100.0
9. Papel, cartón e imprenta	13.0	42.4	44.6	100.0
10. Productos químicos	8.1	40.1	51.8	100.0
11. Combustibles, lubricantes y otros derivados del petróleo	17.5	30.3	52.2	100.0
12. Caucho manufacturado	13.5	40.2	46.3	100.0
13. Cuero y sus manufacturas	3.7	50.7	45.6	100.0
14. Piedra, tierras, vidrios	6.8	46.8	46.4	100.0
15. Metales y sus manufacturas	14.8	42.1	43.1	100.0
16. Vehículos y maquinarias, excluyendo la eléctrica	11.1	51.3	37.6	100.0
17. Maquinaria y aparatos eléctricos	13.0	42.8	44.2	100.0
18. Otras industrias	7.3	42.2	50.5	100.0
19. Construcciones	8.7	58.6	32.7	100.0
20. Transportes, comunicaciones y comercio	3.4	52.2	44.4	100.0
21. Electricidad y obras sanitarias	12.4	49.9	37.7	100.0
22. Servicios personales y del gobierno	1.2	47.4	51.4	100.0
23. Vivienda	1.9	8.3	89.8	100.0
<i>Total</i>	<i>5.9</i>	<i>43.2</i>	<i>50.9</i>	<i>100.0</i>

Cuadro 12

IMPORTACIONES TOTALES, COSTO DE FACTORES Y OTROS INGRESOS CONTENIDOS EN LA DEMANDA FINAL
DE BIENES Y SERVICIOS TOTALES EN 1950
(Porcientos sobre el valor de cada rubro de demanda final)

Sectores de la demanda final	Importaciones totales a	Sueldos y salarios	Otros ingresos brutos e impuestos indirectos netos	Total de demanda final
1. Agricultura	4.0	35.8	60.2	100
2. Ganadería	1.3	23.0	75.7	100
3. Yacimientos, canteras y minas	36.2	30.9	32.9	100
4. Alimentos, bebidas y otros productos de los frigoríficos	4.5	40.5	55.0	100
5. Tabaco	6.6	22.2	71.2	100
6. Textiles	8.5	45.1	46.4	100
7. Confecciones	10.7	46.2	43.1	100
8. Madera y otros productos forestales	16.2	45.3	38.5	100
9. Papel, cartón e imprenta	9.7	43.9	46.4	100
10. Productos químicos	10.6	39.0	50.4	100
11. Combustibles, lubricantes y otros derivados del petróleo	13.7	31.7	54.6	100
12. Caucho manufacturado	13.9	40.0	46.1	100
13. Cuero y sus manufacturas	3.4	50.9	45.7	100
14. Piedra, tierras, vidrios	10.6	45.0	44.4	100
15. Metales y sus manufacturas	19.8	39.7	40.5	100
16. Vehículos y maquinarias, excluyendo la eléctrica	40.1	34.6	25.3	100
17. Maquinaria y aparatos eléctricos	17.0	40.9	42.1	100
18. Otras industrias	15.0	38.7	46.3	100
19. Construcciones	8.7	58.6	32.7	100
20. Transportes, comunicaciones y comercio	3.4	52.2	44.4	100
21. Electricidad y obras sanitarias	12.4	49.9	37.7	100
22. Servicios personales y del gobierno	1.2	47.4	51.4	100
23. Vivienda	1.9	8.3	89.8	100
<i>Total</i>	<i>7.7</i>	<i>42.4</i>	<i>49.9</i>	<i>100</i>

a Incluida la variación de existencias.

tos e importaciones en los 4 agregados de la demanda final, complementa el análisis anterior, pues establece una ponderación para cada uno de los coeficientes de contenido. Se comprueba que, no obstante el bajo coeficiente de importaciones intermedias y aun de importaciones totales, el consumo personal y del gobierno absorbe en forma directa e indirecta el 64 por ciento de las importaciones de productos intermedios y el 57 por ciento de las importaciones totales. Las exportaciones sólo representan el 5 por ciento de las importaciones totales.

9. EL PRODUCTO SECTORIAL Y LAS IMPORTACIONES EN LA DEMANDA FINAL

El análisis del destino final de los recursos a través de sus costos hecho en el apartado anterior, puede com-

plementarse con otro que tienda a demostrar la utilización final de los recursos ubicados en cada uno de los sectores de producción mediante los costos de factores.

Para efectuar estas determinaciones se han utilizado los valores brutos de remuneración del trabajo, el capital y el empresario, incluyendo además los impuestos indirectos y deduciendo los subsidios. A precios de mercado, estos valores agregados brutos dan una indicación cuantitativa de la participación sectorial, pero hubiera sido útil disponer de otro elemento de comparación, a costos de factores, para eliminar la distinta participación que los impuestos indirectos tienen en cada sector.

Estos análisis preliminares, que se hacen por primera vez en la economía argentina, aunque incompletos, proporcionan informaciones de gran significación para el análisis. Según puede verse en el cuadro 16

Cuadro 13

IMPORTACIONES INTERMEDIAS, COSTO DE FACTORES Y OTROS INGRESOS CONTENIDOS EN LA DEMANDA FINAL DE BIENES Y SERVICIOS NACIONALES DE 1950
(Porcientos sobre el valor de cada agregado)

	Consumo personal y del gobierno	Inversión bruta fija	Variación de existencias	Exportaciones	Total
Sueldos y salarios a	39.8	56.1	35.4	38.2	43.2
Otros ingresos brutos e impuestos indirectos netos	54.9	35.0	60.3	57.8	50.9
Importaciones intermedias.	5.3	8.9	4.3	4.3	5.9
Total demanda final	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

a Excluidos sueldos y salarios del gobierno.

Cuadro 14

COSTOS DE FACTORES, IMPORTACIONES TOTALES Y OTROS INGRESOS EN LA DEMANDA FINAL DE BIENES Y SERVICIOS TOTALES
(Porcientos sobre el valor de cada agregado)

	Consumo personal y del gobierno	Inversión bruta fija	Variación de existencias	Exportaciones	Total
Sueldos y salarios a	39.4	52.3	31.0	38.2	42.4
Otros ingresos brutos e impuestos indirectos netos	54.4	32.6	53.0	57.8	49.9
Importaciones totales.	6.2	15.1	16.0	4.0	7.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

a Excluidos sueldos y salarios del gobierno.

Cuadro 15

DISTRIBUCIÓN DE LOS COSTOS DE FACTORES E IMPORTACIONES EN LOS AGREGADOS DE LA DEMANDA FINAL DE 1950

	Sueldos y salarios a	Otros ingresos	Importaciones	Total
A. Demanda final de bienes y servicios nacionales				
Consumo personal y del gobierno	66.4	77.9	63.9 b	72.1
Inversión bruta fija	27.5	14.5	31.6 b	21.1
Variación de existencias.	— 2.0	— 2.9	— 1.7 b	— 2.4
Exportaciones	8.1	10.5	6.2 b	9.2
Total.	100.0	100.0	100.0	100.0
B. Demanda final total				
Consumo personal y del gobierno	66.4	77.9	57.5 c	71.5
Inversión bruta fija	27.5	14.5	43.4 c	22.2
Variación de existencias.	— 2.0	— 2.9	— 5.6 c	— 2.7
Exportaciones	8.1	10.5	4.7 c	9.0
Total.	100.0	100.0	100.0	100.0

a Excluidos sueldos y salarios del gobierno.

b Importaciones intermedias.

c Importaciones totales.

Cuadro 16

DESTINO DE LOS RECURSOS SECTORIALES EN LOS AGREGADOS DE LA DEMANDA FINAL DE 1950
(Porcientos sobre el valor de cada agregado)

Producto bruto sectorial	Consumo personal y del gobierno	Inversión bruta fija	Subtotal ^a	Exportaciones	Total ^a
1. Agropecuario	16.7	0.5	12.1	37.9	14.4
2. Industria	29.6	0.4	37.4	27.0	36.5
3. Servicios en general ^b	47.5	24.0	42.4	31.0	41.4
Subtotal	93.8	84.9	91.9	95.9	92.3
4. Importaciones	6.2	15.1	8.1	4.1	7.7
1) Bienes intermedios	(5.2)	(8.3)	(6.0)	(4.1)	(5.8)
2) Bienes terminados	(1.0)	(6.8)	(2.1)	(—)	(1.9)
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

^a Incluye la variación de existencias.

^b No incluye al gobierno.

—que agrega el producto sectorial en 3 grandes sectores, sobre la base de cálculos efectuados al nivel de 12 sectores—, el consumo y las exportaciones tienen el más alto contenido de producto agropecuario. El coeficiente de 27 por ciento de producto industrial incorporado en las exportaciones está determinado en gran medida por las ventas de carnes, subproductos ganaderos y otros productos secundarios que se obtienen en los frigoríficos, actividad que el cuadro de transacciones registra en el sector industrial. También influye en forma preponderante la exportación de aceites vegetales, que se clasifica en el rubro de productos químicos. Algo similar sucede con el agregado del consumo personal. Uno de los datos de interés de este cuadro es la importante participación que se comprueba que tienen los servicios en las exportaciones, circunstancia que con frecuencia se olvida. La participación de las importaciones de bienes intermedios y terminados fue comentada antes.

También se comprueban algunos otros datos de gran interés para el análisis en la distribución del producto sectorial entre los distintos agregados de la demanda final, tal como se determina en el cuadro 17. Es interesante observar que el producto agropecuario se está distribuyendo en alrededor de un quinto para las exportaciones y 4 quintos en el consumo interno. De los recursos del sector industrial, de acuerdo con la clasificación convencional adoptada en la matriz, corresponden 58

por ciento al consumo, 37 por ciento a la inversión y algo más del 6 por ciento a las exportaciones.

10. COMPARACIÓN DE LA ESTRUCTURA GLOBAL DE COSTOS DE RECURSOS CON OTROS PAÍSES

Existen investigaciones cuantitativas de la asignación final de recursos en la demanda final de otros países efectuadas dentro del marco convencional del modelo de insumo-producto. Aunque esas investigaciones —sobra quizás señalarlo— no pueden utilizarse en comparaciones estrictas con los análisis hechos mediante el modelo de insumo-producto de la Argentina, parece útil cotejarlas siquiera sea en términos muy generales, pues a pesar de todos los reparos pueden deducirse de ello algunas conclusiones.

En el cuadro 18 se recogen los resultados de una investigación sobre el destino final de los recursos efectuada en la Comisión Económica para Europa, que se pueden comparar de modo muy general con los que incluye el cuadro 17 para la Argentina.

Puede verse que Francia, Italia, el Reino Unido y la República Federal de Alemania en 1950 destinaban a las exportaciones menos del 10 por ciento del producto del sector agropecuario, forestal y pesquero, en tanto que en la Argentina la proporción correspondiente es del 20 por ciento. En otros países —Noruega, los Países

Cuadro 17

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL PRODUCTO SECTORIAL Y DE LAS IMPORTACIONES ENTRE LOS AGREGADOS DE LA DEMANDA FINAL DE 1950

Producto bruto sectorial	Consumo personal y del gobierno	Inversión bruta fija	Variación de existencias	Subtotal	Exportaciones	Total
1. Agropecuario	83.1	0.8	— 7.6	76.3	23.7	100.0
2. Industria	57.9	36.8	— 1.4	93.3	6.7	100.0
3. Servicios en general	82.0	12.9	— 1.7	93.2	6.8	100.0
Subtotal	72.6	20.5	— 2.5	90.6	9.4	100.0
4. Importaciones	57.1	43.5	— 5.4	95.2	4.8	100.0
a) Bienes intermedios	63.5	31.7	— 1.5	93.7	6.3	100.0
b) Bienes terminados	37.6	79.9	—17.5	100.0	—	100.0
Total	71.5	22.2	— 2.7	91.0	9.0	100.0

Cuadro 18

DESTINO FINAL DE LOS RECURSOS EN EUROPA OCCIDENTAL, 1950
(Porcientos)

	Producción neta de					Producción neta de				
	Agricul- tura, bos- ques y pesca	Indus- trias	Trans- porte, co- mercio y servicios	Importa- ciones	Recursos totales a	Agricul- tura, bos- ques y pesca	Indus- trias	Trans- porte, co- mercio y servicios	Importa- ciones	Recursos totales a
	CONJUNTO DE PAÍSES MIEMBROS DE LA OECE b					FRANCIA				
Consumo privado	91	48	61	65	60	86	41	62	59	60
Consumo público		6	28	6	14	1	4	26	3	11
Inversión bruta fija	1	30	5	16	15	1	28	6	17	14
Variación de inventarios	4	1	—	1	1	4	5	1	4	3
Exportaciones	4	15	6	12	10	8	22	5	17	12
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA					ITALIA				
Consumo privado	81	37	61	64	54	87	48	57	60	62
Consumo público	1	8	28	5	14	—	4	29	4	10
Inversión bruta fija	4	31	6	15	17	1	34	4	24	16
Variación de inventarios	7	4	1	4	3	6	—	—	—3	1
Exportaciones	7	20	4	12	12	6	14	10	15	11
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	PAÍSES BAJOS					NORUEGA				
Consumo privado	58	40	48	39	43	57	34	48	38	42
Consumo público	—	8	23	4	11	1	4	15	2	7
Inversión bruta fija	6	18	4	18	13	7	37	8	36	24
Variación de inventarios	2	6	1	10	5	—	—	—	1	—
Exportaciones	34	28	24	29	28	35	25	29	23	27
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	SUECIA					REINO UNIDO				
Consumo privado	63	32	61	60	50	94	44	58	70	57
Consumo público	—	4	22	3	9	—	8	26	7	14
Inversión bruta fija	7	43	7	23	24	—	23	4	7	12
Variación de inventarios	—	—1	—	—	—	1	—2	—	—5	—2
Exportaciones	30	22	10	14	17	5	27	12	21	19
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: *Economic Survey of Europe in 1957*, capítulo III, pág. 8, cuadro 3.

a A costo de los factores.

b En las importaciones y las exportaciones se excluye el tráfico en alimentos entre miembros de la OECE.

Bajos y Suecia— la asignación de los recursos del sector primario a las exportaciones es mayor que en la Argentina, pero ofrece una estructura distinta. Otro hecho característico, no obstante lo burdo de estas aproximaciones, es la distribución de las importaciones. Todos esos países destinan a las exportaciones una proporción de sus importaciones mayor que en la Argentina, y, aunque no se dispone de los datos correspondientes, es probable que en todos ellos el contenido de importación (por unidad) de los bienes exportados sea más alto que en el caso argentino. Hay diferencias notables entre los países europeos mismos en cuanto a la distribución de las importaciones y de los otros recursos en los agregados de la demanda final.

Puede hacerse otra comparación de carácter general con Australia, pues se dispone de un análisis de este tipo para ese país. Parece interesante destacar que mientras en la Argentina el contenido de importaciones en las exportaciones era del 4 por ciento, en Australia es del 5.9 por ciento. (Véase el cuadro 19.) Aunque pueden

influir en ello los distintos criterios convencionales seguidos al elaborar la matriz —por ejemplo, el método de diferenciación entre los costos corrientes y la formación de capital—, parece evidente que el sector agropecuario australiano tiene un mayor insumo directo de bie-

Cuadro 19

AUSTRALIA: CONTENIDO DE RECURSOS SECTORIALES E IMPORTACIONES EN LAS EXPORTACIONES DE 1953-54

Sectores económicos	Porcientos del total
Agropecuario	50.11
Industria	11.24
Otros	11.91
Servicios en general	20.94
Importaciones	5.90
Total	100.00

FUENTE: "Australia's industrial structure", *The Economic Record*, diciembre 1958, cuadro IV, p. 365.

Cuadro 20

INCREMENTOS DE LA PRODUCCIÓN Y DE LAS IMPORTACIONES DETERMINADOS POR UNA VARIACIÓN DEL 10 POR CIENTO DE LA DEMANDA FINAL

Sectores de origen de los servicios	Nivel total en 1950 a	Consumo personal y del gobierno		Inversión bruta		Exportaciones		Total	
		Producción	Incremento porcentual	Producción	Incremento porcentual	Producción	Incremento porcentual	Producción	Incremento porcentual
I. Sectores de producción nacional									
1. Agricultura	8 346.1	474.5	5.69	4.0	0.05	188.0	2.25	666.5	7.99
2. Ganadería	6 312.6	378.2	5.99	3.3	0.05	140.9	2.23	522.4	8.28
3. Yacimientos	1 148.8	46.0	4.00	68.9	6.00	5.1	0.44	120.0	10.45
4. Alimentos	14 618.3	880.0	6.02	5.0	0.03	218.9	1.50	1 103.9	7.55
5. Tabaco	859.6	109.0	12.68	—	—	0.1	0.01	109.1	12.69
6. Textiles	6 471.8	539.8	8.34	14.3	0.22	59.6	0.92	613.7	9.48
7. Confecciones	4 278.4	441.5	10.32	8.6	0.20	8.0	0.19	458.1	10.71
8. Madera	2 512.0	120.5	4.80	102.0	4.06	13.3	0.53	235.8	9.39
9. Papel, cartón	2 559.5	264.8	10.35	21.4	0.84	15.1	0.59	301.3	11.77
10. Productos químicos	3 632.3	337.7	9.30	20.2	0.56	90.6	2.49	448.5	12.35
11. Combustibles, lubricantes	2 522.6	225.6	8.94	38.9	1.54	20.9	0.83	285.4	11.31
12. Caucho manufacturado	519.8	55.9	10.75	4.6	0.88	2.4	0.46	62.9	12.10
13. Cuero y sus manufacturas	1 696.2	149.9	8.84	3.8	0.22	19.2	1.13	172.9	10.19
14. Piedras, tierras, vidrios	2 213.4	58.3	2.63	154.9	7.00	4.9	0.22	218.1	9.85
15. Metales y sus manufacturas	4 133.9	264.2	6.39	197.6	4.78	8.2	0.20	470.0	11.37
16. Vehículos y maquinaria (excluida la eléctrica)	2 685.3	113.9	4.24	168.4	6.27	8.9	0.33	291.2	10.84
17. Maquinaria y aparatos eléctricos	1 319.6	144.5	10.95	49.7	3.77	0.4	0.03	194.6	14.75
18. Otras industrias	905.8	83.6	9.23	16.8	1.85	3.4	0.38	103.8	11.46
19. Construcciones	9 452.0	—	—	945.2	10.00	—	—	945.2	10.00
20. Transporte, comunicaciones y comercio	21 684.7	1 712.2	7.90	394.5	1.82	217.4	1.00	2 324.1	10.72
21. Electricidad y obras sanitarias	1 248.3	132.5	10.61	12.5	1.00	5.8	0.46	150.8	12.08
22. Serv. personal y del gobierno	7 092.1	781.2	11.02	22.0	0.31	9.4	0.13	812.6	11.46
23. Vivienda	3 920.0	211.7	5.40	—	—	—	—	211.7	5.40
Total	110 133.1	7 525.5	6.83	2 256.6	2.05	1 040.5	0.94	10 822.6	9.83
II. Importaciones									
1. Bienes intermedios insumidos	3 681.5	258.7	7.03	114.9	3.12	22.8	0.62	396.4	10.77
2. Bienes terminados	1 390.5	66.8	4.80	94.5	6.80	—	—	161.3	11.60
Total	5 072.0	325.5	6.42	209.4	4.13	22.8	0.45	557.7	11.00

a Cifras ajustadas para eliminar las variaciones de existencias.

nes importados. Sin embargo, no sería prudente derivar conclusiones de la comparación de los coeficientes del contenido de recursos sectoriales en las exportaciones de la Argentina y Australia antes de analizar más a fondo la clasificación sectorial de las dos matrices.

Por ahora estas comparaciones sólo se proponen indicar la difusión que está adquiriendo este método de análisis, así como sus posibilidades. Son conocidos los problemas que se plantean al hacer comparaciones de este tipo, y a ellos deben añadirse aquí los efectos muy significativos que suponen los distintos criterios seguidos al confeccionar los modelos de insumo-producto.

11. LA INFLUENCIA DE LAS VARIACIONES DE LA DEMANDA FINAL

Dada una cierta estructura de producción, la demanda final determina el nivel y la estructura de la oferta. El modelo abierto estático de insumo-producto no explica el proceso económico mediante el cual la demanda, la producción y los ingresos operan en el sistema económico, pero —siempre a condición de tener en cuenta las

hipótesis en que el modelo se basa— sirve para indicar cuál es la composición de la oferta que satisface determinada demanda final. Es útil por ello determinar cómo influyen los componentes de la demanda final —dada la estructura actual de la economía argentina— en cada uno de los sectores de la producción. Este fenómeno, que en definitiva se reduce a una cuestión de balance entre producción, importaciones y demanda final, se analiza a continuación de un modo abstracto, suponiendo una variación del 10 por ciento en cada uno de los agregados de la demanda final con respecto a los niveles absolutos de 1950. La variación del 10 por ciento en el consumo personal y del gobierno se distribuyó en sectores por industrias de origen según los respectivos coeficientes de elasticidad-consumo, mientras que las inversiones y las exportaciones se hicieron variar rubro por rubro en la misma proporción.

En el cuadro 20 y en el gráfico se muestra la magnitud de la variación que experimentan cada uno de los sectores de la producción y las importaciones. Se comprueba que, como es obvio, una variación de la demanda de los bienes duraderos que integran la inversión bruta

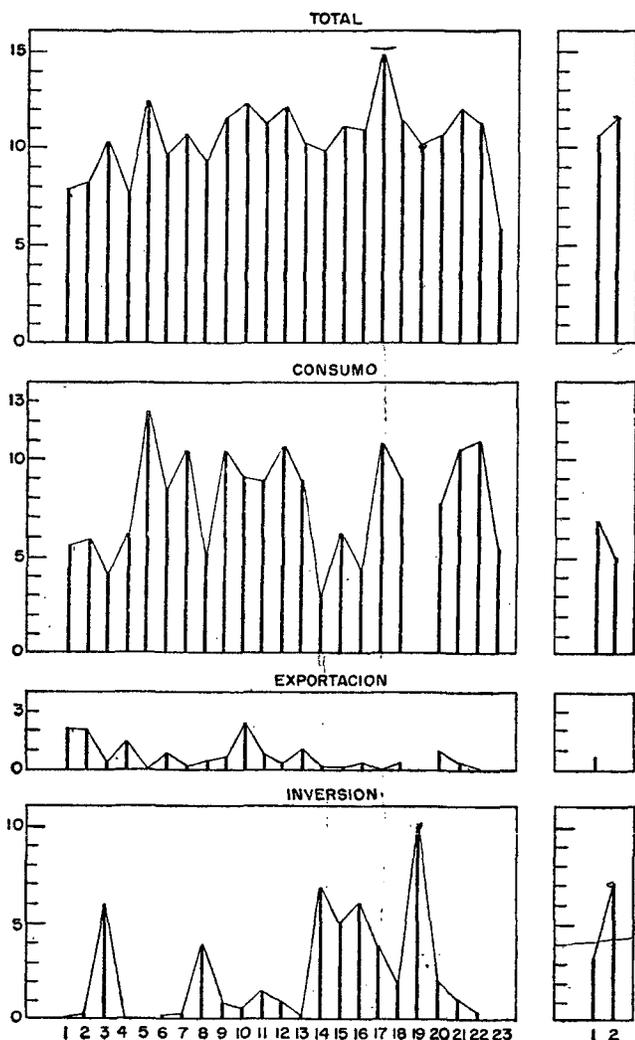
Gráfico

ARGENTINA: INCREMENTO PORCENTUAL DE LA PRODUCCIÓN Y DE LAS IMPORTACIONES DETERMINADO POR UNA VARIACIÓN DEL 10 POR CIENTO DE LA DEMANDA FINAL

ESCALA NATURAL

SECTORES DE PRODUCCION NACIONAL

IMPORTACIONES



Sectores de producción nacional

1. Agricultura
2. Ganadería
3. Yacimientos, canteras y minas
4. Alimentos, bebidas y subproductos de frigoríficos
5. Tabaco
6. Textiles
7. Confecciones
8. Madera y otros productos forestales
9. Papel, cartón e imprenta
10. Productos químicos
11. Combustibles, lubricantes y otros derivados del petróleo
12. Caucho manufacturado
13. Cuero y sus manufacturas
14. Piedras, tierras, vidrio y cerámica
15. Metales y sus manufacturas
16. Vehículos y maquinarias, excluida la eléctrica
17. Maquinaria y aparatos eléctricos
18. Otras industrias

interna incide de un modo particular en las industrias productoras de bienes de capital, pero que, a consecuencia de las demandas inducidas, también tiene su influencia en otros rubros como, por ejemplo, los que producen materiales para la construcción —*minería, piedras y vidrios*—, las manufacturas de metales y las maderas, que registrarían aumentos de 7, 5 y 4 por ciento, respectivamente. Es interesante observar que la producción de combustibles y lubricantes habría de aumentar en 1.5 por ciento y en casi 1 por ciento la producción de caucho manufacturado. Las importaciones en su conjunto tenderían a aumentar en algo más del 4 por ciento, mientras que las importaciones de bienes terminados se incrementarían en cerca de 7 por ciento. Todos estos porcentajes están establecidos con respecto a los niveles absolutos de producción de cada sector en 1950.

La incidencia de las exportaciones sobre los sectores de producción interna es sensiblemente menor que la provocada por el consumo interno, no obstante que al computar éste se tuvieron en cuenta las elasticidades-consumo de cada uno de los bienes. Por lo tanto, en los sectores de producción que proporcionan también bienes destinados a la exportación, el aumento del consumo es mucho más reducido del 10 por ciento que se ha supuesto para el consumo global. Puede verse que las exportaciones inciden particularmente en 5 rubros: agricultura, ganadería, productos químicos (más del 2 por ciento), alimentos y cueros (más del 1 por ciento). La reacción del sector de productos químicos se explica porque en él están incluidos los aceites vegetales. La investigación muestra también la influencia relativamente importante que las exportaciones tienen en el sector de los servicios. En cambio, se ve el notable contraste que ofrecen en comparación con los otros agregados, si se mide su influencia en la demanda de importaciones. En este análisis no se ha computado el consumo de capital fijo.

El consumo personal y del gobierno —tomado en conjunto— es por supuesto el de mayor gravitación, aunque hay algunos sectores en que pesan más la demanda de bienes duraderos para la formación de capital. Las distintas variaciones que pueden observarse en el cuadro están determinadas por el diferente coeficiente de elasticidad y por las demandas inducidas.

Este análisis muestra además una característica peculiar de la economía argentina que la distingue hasta cierto punto de otros países latinoamericanos. Como ya se dijo, los principales rubros de las exportaciones argentinas constituyen a su vez los rubros de mayor ponderación del consumo personal. Tal es el caso de los sectores agropecuarios y de productos alimenticios, textiles (lanas) y productos químicos (aceites), que de ese modo aparecen soportando dos usos competitivos: el consumo personal directo y las exportaciones.

Si se estudia la evolución de la economía argentina en los últimos años, puede observarse que, para una

19. Construcciones
20. Transportes, comunicaciones y comercio
21. Electricidad y obras eléctricas
22. Servicios personales y financieros
23. Vivienda

Importaciones

1. Bienes intermedios
2. Bienes terminados

tasa dada de variación de la oferta, cuanto mayor ha sido el crecimiento del consumo personal, menor ha sido la cantidad de los saldos exportables, y viceversa.

Otro aspecto muy interesante derivado de la investigación es que la demanda de importaciones es mayor para la variación del consumo que para igual variación

de la demanda de bienes de capital (en el primer caso las importaciones totales aumentan en 6.4 por ciento, mientras que en el segundo lo hacen en 4.1 por ciento). Ocurre así a pesar de que en las inversiones existe un mayor contenido de importación. Este hecho se explica por el mayor valor absoluto del consumo.

III. LA UTILIZACIÓN DEL MODELO DE INSUMO-PRODUCTO EN LAS PROYECCIONES DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

1. PROYECCIONES GLOBALES

Las bases esquemáticas fundamentales de la técnica de programación empleada por la CEPAL son dos sistemas mutuamente compatibles de proyección de los agregados de las cuentas nacionales que podrían definirse así:

a) Proyección de la ecuación definicional o de balance, que establece que el producto bruto interno y las importaciones constituyen la oferta o disponibilidad de bienes y servicios que satisfacen la demanda final integrada por el consumo personal y del gobierno, la inversión bruta y las exportaciones, y

b) Proyección de la capacidad para importar o del balance de pagos, que establece el volumen probable de importaciones que se incluyen en la ecuación anterior.

En un planteamiento preliminar, el producto bruto se proyecta teniendo presente la tasa histórica de crecimiento, las condiciones actuales y las perspectivas de la economía. Tienen especial importancia la perspectiva de las exportaciones y el probable ingreso de capitales por la vía de la inversión directa privada o mediante préstamos de organismos oficiales.

La inversión bruta se hace depender del crecimiento del producto por lo que atañe a la inversión neta, estableciéndose en un principio de acuerdo con un coeficiente medio o marginal de capital-producto. La depreciación se determina sobre la base de las necesidades de reemplazo en consonancia con la existencia de capital, aunque en la práctica suele adoptarse un coeficiente de depreciación.

Las exportaciones se tratan generalmente como una variable autónoma típica, cuyos cambios no dependen tanto de la disponibilidad de recursos en el país como de las perspectivas de la demanda externa. La probable evolución de esta última se establece para el período de análisis, teniendo en cuenta en muchos casos una hipótesis de crecimiento del ingreso en los países compradores así como las perspectivas de la oferta de los países competidores.

Una vez formulada la hipótesis sobre el probable ingreso bruto de capitales y establecidos sus servicios financieros, queda determinado el quantum de importación dentro de un programa global de desarrollo equilibrado. El consumo personal y el del gobierno se determinan en forma residual. Las proyecciones globales de este tipo se analizan teniendo en cuenta distintos factores, dos de los cuales suelen tener especial importancia: a) la relación entre el consumo y el producto, y b) la relación entre las importaciones y el producto del programa preliminar. El caso es que el consumo guarde relaciones razonables de comportamiento económico, aunque a veces suelen fijarse determinados crecimientos

siguiendo un criterio de política social. El coeficiente de importaciones se utiliza para indicar el monto determinado de sustituciones que deberá efectuarse. Se compara con la experiencia histórica del país, con la magnitud que puede tener este coeficiente en otros países, etc. Ese análisis preliminar lleva a examinar varias hipótesis alternativas, se complementa con proyecciones de la población activa y es práctica común adoptar 2 o 3 hipótesis —máxima, mínima y media— sobre cuyas bases poder continuar el análisis a los fines de la programación.

2. LA INCLUSIÓN DEL MODELO DE INSUMO-PRODUCTO EN LAS PROYECCIONES GLOBALES

Interesa conocer ahora las implicaciones de la hipótesis de trabajo escogida en cuanto a la variación o modificación que debe experimentar la oferta de bienes para satisfacer los objetivos de la demanda final que se han establecido. Es obvio que para ello conviene utilizar un método congruente con la ecuación básica que constituye el punto de partida del análisis, o conocer al menos las relaciones existentes entre las sucesivas etapas del análisis y la ecuación fundamental de que se parte.

Los agregados de la demanda final —consumo, inversión y exportación— se pueden desagregar por bienes o grupos homogéneos de bienes, de tal modo que existe una ecuación de balance contable para cada uno de esos bienes. Esta ecuación indicaría que la disponibilidad total de bienes i —constituída por la producción nacional y por las importaciones, deducidas las cantidades que en el período analizado se utilizan en los sectores de producción— proporciona las cantidades que se destinan a satisfacer la demanda final de cada uno de los bienes i . Por lo tanto, si se suman estas ecuaciones hasta comprender la totalidad de los n sectores o bienes que afluyan al sistema, en el primer miembro de la ecuación agregada se obtiene el total de las producciones brutas nacionales y de las importaciones, y con signo negativo el total de los insumos de bienes nacionales e importados efectuados en cada una de las actividades de producción. El segundo miembro mostrará el total del consumo, de la inversión y de las exportaciones. Se tiene así la ecuación definicional de oferta y demanda final.

De acuerdo con la técnica convencional del insumo-producto, las ventas a los sectores de producción se expresan mediante una función lineal de los niveles de producción. Los coeficientes de insumo o parámetros se refieren a las cantidades de bienes i —tanto de origen nacional como importado— que se insumen en el sector j por unidad de producción.

En consecuencia, para cada una de las líneas que

muestra la corriente de bienes se puede elaborar una ecuación según la cual la producción nacional más las importaciones menos las utilidades intermedias, expresadas mediante la función lineal con los coeficientes de insumo como parámetro, es igual a la demanda final. Sobre estas bases se confecciona un modelo abierto estático de Leontief, que proporciona el vector de los valores de la producción nacional sectorial premultiplicando un vector de demandas finales —del que se han deducido las importaciones totales— por la inversa de una matriz $(I-A)$ cuyos elementos A representan coeficientes de insumo total.

Esta variante del modelo abierto de Leontief permite establecer una vinculación directa de la ecuación definicional básica y sus proyecciones globales con un conjunto de proyecciones sectoriales que se trata de determinar. Se intuye de inmediato esta correspondencia, si se considera que las importaciones totales que constituyeron la solución del modelo global aparecerían especificadas ahora por cada uno de los sectores de origen, de tal modo que las producciones internas fluctuarían —para una demanda final dada y una estructura tecnológica definida por la matriz de coeficientes de insumo— de acuerdo con la distribución sectorial que tenga aquel monto de importaciones.

La matriz de coeficientes de insumo del período de proyecciones difiere en principio de la matriz del período base.

Aunque este modelo posee características muy útiles para demostrar el proceso de la producción y de la sustitución de importaciones, no es de fácil manejo. Así, por ejemplo, el programa global fijó el monto posible de las importaciones en función de las posibilidades de la capacidad de pagos y de otras consideraciones relacionadas con el crecimiento del consumo, del producto y del proceso de sustitución, pero hay infinidad de supuestos sobre la distribución sectorial de ese monto de importaciones y se ignora cuáles son los niveles de producción, ya que éstos dependerán de la hipótesis de importaciones que se adopte. Las hipótesis de importaciones, a su vez, pueden dar origen a nuevas actividades de producción. Además, es imprescindible disponer de alguna base cuantitativa que permita ayudar a confeccionar estas hipótesis de importaciones para el período de la proyección.

Un método usado con frecuencia en la CEPAL para obtener mayor información en el examen de este punto ha sido el denominado “proyecciones sin sustitución de importaciones”, que consiste en proyectar la producción manteniendo los coeficientes de importación del año base. Con este método se logra una solución del modelo que proporciona los niveles de producción y las cifras absolutas de importaciones para el caso de que en el período de proyección el sistema funcione con idéntica estructura que en el período base en lo que atañe a la fuente de origen de la oferta sectorial de bienes y servicios. Las cifras de importaciones así obtenidas representarían lo que con toda propiedad podría llamarse demanda potencial de importaciones para satisfacer los objetivos de consumo, inversión y exportaciones fijados en el programa global. Los resultados son las llamadas “proyecciones de producción e importaciones sin sustitución”.

El análisis intersectorial proporciona además otros elementos de juicio para examinar la sustitución de im-

portaciones, como por ejemplo un cuadro en que la utilización de las importaciones en cada uno de los sectores de producción y en la demanda final se especifica por bienes o por grupos de bienes para los años de la proyección. Todas estas informaciones no resuelven por sí mismas la cuestión fundamental de decidir qué artículos conviene sustituir y la cantidad óptima de cada uno de ellos. Esa decisión depende principalmente de criterios que, en rigor de verdad, no se derivan de este tipo de modelos. El modelo de insumo-producto proporciona las bases cuantitativas para fijar los elementos de las sustituciones que necesariamente deben efectuarse desde el punto de vista del balance de pagos y para demostrar además los efectos que las distintas hipótesis de sustitución tienen sobre los sectores de producción nacional. El programa de sustituciones, su composición y las magnitudes relativas se deciden fuera del modelo, y se incluyen luego en él para determinar las modificaciones que debe experimentar la estructura de la oferta de bienes nacionales en función de esas sustituciones. El modelo permite discutir diversos programas de sustitución desde el ángulo de lo que implicarán en materia de necesidades de producción y de factores. Estas nuevas proyecciones se denominan “proyecciones de producción e importaciones con sustitución”.

3. TRATAMIENTOS ALTERNATIVOS DE LAS IMPORTACIONES EN LOS MODELOS DE INSUMO-PRODUCTO

Las importaciones y los servicios pueden tratarse de diversos modos en los cuadros de transacciones y en los modelos de insumo-producto. Como el análisis de las importaciones tiene primordial importancia en los programas de desarrollo, parece útil referirse brevemente a las relaciones y equivalencias de esas variantes de modelo de insumo-producto, sobre todo si se tiene en cuenta que la información estadística no siempre permite compilar los modelos ideales que se requerirían para cada caso.⁵

a) *Importaciones competitivas y no competitivas*

Leontief diferenció ya las importaciones en competitivas y no competitivas. Las primeras se agregan a los bienes de producción nacional y se incluyen en el cuadro como un insumo del sector que produce los bienes nacionales similares. Las no competitivas se asignan directamente a los sectores usuarios.

Las líneas del cuadro de transacciones intersectoriales tienen distinta composición en cuanto al origen nacional o extranjero de los bienes. Algunas líneas reflejan corrientes de bienes nacionales e importados (competitivos), otras se refieren exclusivamente a bienes de origen nacional, y un tercer grupo contendría las corrientes de bienes de origen exterior (no competitivos). Por lo tanto, los coeficientes de insumo tendrían los tres significados señalados. Si a las hipótesis convencionales de los modelos de insumo-producto se añade otra hipótesis más —la de admitir que las importaciones competitivas de cada una de las líneas guardan una relación constante con la producción de origen

⁵ Modlin y Rosenbluth establecieron la equivalencia analítica de algunos modelos con distintos tratamientos de importaciones y servicios.

nacional de los mismos bienes—, el modelo confeccionado permite calcular la producción y las importaciones que se requieren para satisfacer determinadas estimaciones de la demanda final.]

Otra forma de presentar el modelo es establecer los coeficientes de insumo en relación con los valores de producción interna, aun para el caso de que en el sector haya importaciones competitivas. Si se adopta esta solución, las importaciones competitivas aparecen con signo negativo en los rubros de demanda final. En algunos modelos se sigue la solución alternativa de establecer corrientes totales de bienes y estimar los coeficientes con respecto a esas corrientes totales, de tal modo que para esos sectores el modelo proyectó un grupo mixto de bienes producidos internamente e importados, que se separa de acuerdo con la nueva hipótesis convencional.

b) *Matriz de corriente total de bienes*

[Cada una de las líneas de la matriz registra la corriente de bienes nacionales e importados. Las importaciones están contenidas en los sectores de producción nacional de artículos idénticos o similares. Así pues, no se hace distinción precisa entre importaciones competitivas y no competitivas.] Sin embargo, cabe pensar que las líneas presenten distinta composición. Algunas pueden comprender únicamente productos nacionales, otras sólo importados, y la mayoría de ellas corrientes mixtas. Es evidente que en la medida que se aumente la agregación y disminuya en la matriz el número de sectores, las importaciones tenderán a aparecer junto con la producción nacional en casi todas las líneas.]

[Cabe presentar en dos formas este cuadro de transacciones, que puede llamarse de corriente total de bienes.

1) Una añadiría otra línea más para presentar las importaciones como si fueran insumos de los sectores de producción nacional; el total de cada columna representaría así la oferta total de bienes nacionales e importados. La otra forma consiste en mantener en las columnas el total correspondiente a la producción nacional sin incluir una línea especial para las importaciones, que se distribuyen en cada una de las líneas de sectores.]

La primera variante proporciona un modelo de insumo-producto que proyecta la disponibilidad total de bienes necesaria en cada sector para satisfacer una demanda final dada sin distinguir lo nacional de lo importado. Pero esas disponibilidades sectoriales se pueden presentar luego con separación de sus componentes nacionales e importados, si se adopta la hipótesis de la estabilidad y homogeneidad en la participación sectorial de importaciones. Los coeficientes de insumo de este modelo se obtienen relacionando los insumos totales (nacionales e importados) de cada sector con la corriente total de producción e importaciones.]

2) La segunda variante permite también confeccionar otra variante de modelo de insumo-producto. Los coeficientes se obtienen en ella relacionando los insumos (nacionales e importados) con la producción interna y las importaciones totales figurarían con signo negativo en la demanda final. Dicho modelo proporciona estimaciones de la producción interna para una demanda final dada y para una hipótesis de importaciones prefijada suponiendo que sea posible sustituir indistintamente producciones e importaciones. Este fue el modelo que

se utilizó al discutir las relaciones de congruencia entre las proyecciones globales y las proyecciones sectoriales.

c) *Matriz de corriente de bienes nacionales*

En este modelo las disponibilidades de bienes se separan en 2 grandes sectores: i) bienes producidos en el país, y ii) bienes importados. En una primera versión simplificada, las importaciones se agregan en una sola línea, en tanto que se especifican los bienes producidos en el país por sus sectores de origen. Las importaciones de bienes terminados se asignan a los sectores de la demanda final y cada uno de los sectores de producción tiene los insumos de productos importados que le corresponde, ya los adquiera en el exterior o en el mercado interno.

Como se señaló ya, no se registran bienes importados en cada una de las líneas del sector de bienes nacionales. Por lo tanto, el total distribuido representa la producción nacional sectorial, lo mismo que los totales por columnas del cuadro de transacciones, y los coeficientes de insumo se determinan relacionando insumos de bienes nacionales con el valor de la producción nacional. El modelo de insumo-producto que se confecciona sobre estas bases proporcionará estimaciones de producción nacional para demandas finales de bienes nacionales. En este caso el modelo permite obtener estimaciones de las importaciones de bienes intermedios con una clasificación según los sectores de utilización y por industrias de origen si se dispone de los parciales de los coeficientes de insumo de bienes importados. Este tipo de modelo es el que ha aplicado la CEPAL en sus estudios sobre el desarrollo económico de Colombia, la Argentina y el Perú, según el orden cronológico de las experiencias.]

[El modelo de transacciones nacionales tiene la ventaja de permitir la elaboración de proyecciones de la producción nacional sin incurrir en los errores que implica la agregación de las importaciones.] Se ha hecho un análisis de la matriz de transacciones argentina para valorar la hipótesis de la homogeneidad de cada una de sus líneas en cuanto a su composición, según el origen nacional o importado de los bienes insumidos en cada uno de los sectores de producción y en la demanda final. Se comprobó así que hay variaciones de gran magnitud en la participación de las importaciones. Ello quiere decir que el error de proyectar la producción nacional con una matriz de coeficientes totales puede ser de magnitud significativa, aunque todavía no se ha hecho un cómputo experimental para apreciar la magnitud de ese error.]

El modelo basado en la matriz de coeficientes de insumo total en relación con la producción, tiene sin duda características útiles para el análisis. En efecto, se trata de una matriz relativamente más estable y más adecuada para ciertos planteos de programación lineal. Se hizo un modelo de este tipo con la matriz de transacciones totales para la Argentina, pero hasta ahora sólo se ha aplicado con propósitos meramente experimentales.

4. SISTEMAS DE VALUACIÓN Y TRATAMIENTOS ALTERNATIVOS DE LOS SERVICIOS

Aquellos servicios que suelen englobarse bajo la denominación de servicios de distribución de bienes —por

ejemplo, los de comercio y transporte— pueden ubicarse en el cuadro de transacciones intersectoriales siguiendo procedimientos alternativos similares en algunos aspectos a los que se examinaron al considerar la ubicación de la corriente de bienes importados. Ya se entiende que esta semejanza es puramente formal, pues en el análisis intersectorial no cabe identificar las importaciones con los servicios. No se olvide, en efecto, que las importaciones constituyen factores primarios, en tanto que los servicios se originan en una actividad nacional que está incluida en la matriz misma.

a) *Valuación a los precios pagados por los usuarios*

Un método para ubicar los servicios en el cuadro de transacciones es agruparlos al sector de producción que los incorporará luego al proceso de distribución a través de los costos que se van agregando hasta que la producción llega a manos del comprador final. Esto significa que las adquisiciones para utilización intermedia y para utilización final se valúan a los precios pagados por los compradores. El sistema se conoce con el nombre de “precios de los compradores”. El valor de los bienes que fluyen de un sector aparece constituido en este caso por el valor a los precios de venta del sector —o de incorporación al país si se trata de importaciones—, adicionado con el valor de todos los costos de distribución. El cuadro de transacciones intersectoriales se completa agregando esos costos de distribución, como si fueran insumos del sector, en la línea correspondiente a los servicios. Los valores que se obtienen en las columnas representan así el valor de la producción a precios de usuario, coincidiendo exactamente con el valor total de los bienes que se distribuyen en la línea respectiva del sector.

El modelo que se confecciona a base de este cuadro de transacciones presupone que los servicios de distribución están incorporados en forma homogénea a lo largo de toda la línea de distribución. Esta hipótesis no es más que una generalización de la del modelo de insumo-producto que presupone la estabilidad de la estructura de los procesos y la homogeneidad dentro de cada rama de producción. En el terreno de la realidad difícilmente se cumple esa condición de uniformidad en la utilización de los servicios de distribución. Aun en el caso particular de un único artículo que se obtiene mediante una tecnología estable, si bien es forzoso admitir que un insumo *i* esté incorporado en él de un modo homogéneo cualquiera que sea el uso que se haga de dicho artículo, no sucede lo mismo con los servicios que se requieren en su distribución. Estos servicios suelen diferir —y a veces en magnitud significativa— según los sectores de adquisición. Así, por ejemplo, los costos de distribución de un mismo artículo son de mayor magnitud en las ventas a la demanda final que en ventas a los sectores de producción, debido a las distintas proporciones en que efectúan compras directas en fábrica unos y otros sectores, a los servicios adicionales del comercio minorista, a los impuestos especiales, etc.

En el caso de un sector productor de bienes que son tanto de utilización intermedia como de utilización final y que tiene márgenes mayores para los sectores de utilización final, se comprueba que el aumento de producción exigido por una demanda intermedia o por una demanda final ha de provocar una demanda inducida

de servicios cuya magnitud determina el coeficiente de insumo promedio consignado en la columna respectiva. De este modo la magnitud del servicio calculado por el modelo puede ser superior o inferior a la demanda efectiva.

Los cuadros de transacciones valuados por el sistema de los precios de los compradores resultan de más fácil compilación en la práctica. En efecto, como se sabe, toda la información censal o la estadística inter-censal de que se suele disponer sobre los insumos o compras de los sectores, aparece generalmente valuada de acuerdo con los gastos efectivamente realizados, mientras que las estadísticas de valores de producción de ordinario se presentan a los precios de venta del sector.

Nótese, sin embargo, que, si se trata de obtener un cuadro del total de las transacciones, es imprescindible obtener estimaciones sobre los servicios que se han de incorporar a las corrientes de bienes de cada uno de los sectores. Ello quiere decir que, aunque la tabla de transacciones se compile por el sistema de valuación de los precios de los compradores, no puede evitarse la determinación de los márgenes de distribución que corresponden a cada una de las corrientes de bienes. En estas circunstancias, puede considerarse que, en la medida en que la información estadística proporciona los datos para confeccionar un cuadro de transacciones totales a los precios de los compradores, se dispone prácticamente de toda la información necesaria para hacer los ajustes y obtener el cuadro de transacciones valorado a precios de venta de los sectores.

La asignación de los servicios que corresponden a los bienes importados presenta algunas dificultades particulares. En el cuadro de transacciones de la Argentina, estos servicios se consignan en dos partes: a) como insumos de los sectores de producción por lo que respecta a los que se incorporan a los productos intermedios, y b) como adquisiciones de los sectores de demanda final para aquellos otros que se incorporan a los bienes terminados, valorándose simultáneamente la línea correspondiente a las importaciones a los precios *cif* de incorporación al país. En consecuencia, la suma de las partidas registradas en cada columna corresponde en este caso al valor de la producción nacional a precios de usuario.

En el cuadro de la corriente total de bienes —que es otro de los modelos de insumo-producto elaborados para la Argentina— hay varias posibilidades para los servicios vinculados con las importaciones. Si las transacciones se valúan a los precios de los compradores, y se adopta el sistema de mantener en las columnas el valor de la producción nacional, es más conveniente restar las importaciones en el sector de la demanda final, valorándolas también a los precios pagados por los usuarios. En este caso quedan fuera del modelo los servicios que requieren las importaciones y una solución para incorporarlos en las proyecciones consistiría en computarlos como un rubro de la demanda final. Tal es el procedimiento que se adoptó en cálculos de tipo experimental efectuados con el modelo de insumo-producto elaborado para la Argentina a base de los coeficientes de insumo total.

En cambio, si el modelo se elabora de acuerdo con el sistema de fijar las importaciones mediante un coeficiente en la matriz estructural, no será posible cono-

cer el nivel que tendrían las importaciones para valores dados de la demanda final, ni podría emplearse el método anterior de cómputo de los servicios exigidos por la distribución de esa corriente de bienes. Se puede recurrir entonces a la solución de imputar esos servicios como un insumo de cada uno de los sectores de producción, teniendo en cuenta el coeficiente de importación en la disponibilidad de bienes de cada una de las líneas de la corriente. Este método presupone la estabilidad del margen proporcional de servicios con respecto a las importaciones y la estabilidad del coeficiente de la corriente de importaciones con respecto a la producción nacional de la misma clase.

Los cuadros de transacciones de la Argentina y sus correspondientes modelos están confeccionados a los precios de los compradores. En cambio, los modelos usados en los casos de Colombia y el Perú, en que se analizó principalmente el sector industrial, tienen un sistema mixto de valuación: la producción se valúa a los precios de venta en fábrica y los insumos a los precios pagados por los sectores interesados.

b) *Valuación según los precios de venta del productor*

El otro sistema de valuación de las transacciones es el que se conoce con el nombre de "precios de los productores", y consiste en aplicar los precios de venta de cada sector de origen. Los costos de distribución que se incorporan en los precios de los bienes se computan separadamente, como si el sector de producción o de demanda final hiciese dos operaciones distintas cuando adquiere un bien: una adquisición del bien valuado a los precios de origen, y una adquisición de servicios valuados también a precios de origen. En otras palabras, el coeficiente de insumo del sistema anterior se fracciona ahora en dos coeficientes parciales.

Es evidente que la compilación de un cuadro de este tipo requiere una información minuciosa sobre márgenes de comercialización, transporte, etc., de cada uno de los bienes o grupos de bienes adquiridos por cada uno de los sectores. La información estadística de insumos o compras debe ajustarse en su totalidad a fin de expresar sus datos a los precios de origen, tanto con respecto a los sectores de producción como a los de demanda final. Buena parte de esta información puede existir compilada en las oficinas de renta nacional que efectúan análisis cuantitativos del movimiento de mercaderías, aunque lo más probable es que resulte insuficiente.

Los modelos de insumo-producto obtenidos a base de cuadros de transacciones valuadas a los precios de origen tienen algunas ventajas importantes en comparación con los anteriores. En efecto, de inmediato se comprueba que pueden aplicarse sin necesidad de suponer la proporcionalidad de los servicios por líneas de corriente de bienes, son de manejo e interpretación más fácil —especialmente para la discusión teórica— y facilitan un análisis más preciso de la estructura de precios. En general, existe actualmente una firme tendencia a elaborar cuadros de transacciones de acuerdo con este sistema de valuación.

Por otra parte, este sistema evita las complicaciones que presenta la ubicación de los servicios de los bienes importados en los cuadros valuados a precios de usuario, pues los sectores económicos que adquieren bienes importados aparecerían efectuando por separado los in-

sumos de los servicios que les correspondan, tal como se consideran de un modo convencional los insumos de servicios correspondientes a los bienes producidos internamente. Tal criterio se aplica también a los sectores de demanda final.

Sin embargo, como ya se señaló, el sistema en cuestión exige una información estadística y una elaboración mayor que las del fundado en los precios de los compradores. Además, para aplicar el modelo es necesario preparar las estimaciones de demanda final ajustando cada uno de los rubros para valuarlos a los precios de origen. Este modelo ofrece así la posibilidad de modificar, si se considera necesario, los márgenes de distribución que corresponden a los bienes de demanda final.

5. TRANSACCIONES INTRASECTORIALES

En la discusión de los modelos de insumo-producto se suelen excluir las transacciones intrasectoriales. Ello se deriva del supuesto convencional de que se están discutiendo la producción y utilización de bienes homogéneos que son identificables en una mercadería única. En consecuencia, es lógico admitir que el sector que produce ese artículo único o elemental no tiene por qué hacer insumos de su propia producción.

Ese supuesto aparece ya como forzado al vincularlo con la realidad, porque la unidad estadística suele estar constituida por el establecimiento que produce un bien no homogéneo o un grupo de bienes, y se desvirtúa totalmente cuando se trabaja con los modelos que pueden confeccionarse en la práctica, pues los sectores agregan una cantidad considerable de establecimientos heterogéneos o, aún más, agregan productos de diversa naturaleza.

La agregación de establecimientos o productos da origen a las transacciones intrasectoriales, o sea a los insumos que los establecimientos o actividades incluidos en un sector efectúan de bienes producidos por otros establecimientos o actividades que se encuentran agregados en el mismo sector. Estas transacciones intrasectoriales originan dos conceptos de producción: el de producción bruta y el de producción neta, conceptos que Leontief denomina respectivamente *gross output* y *net output*. La producción bruta representa la suma de las producciones de todos los establecimientos incluidos en un sector, mientras que la producción neta sólo comprende aquella parte de la producción bruta que es colocada fuera del sector. La medición de estos dos conceptos es un tanto imprecisa en la práctica, y medirlos depende del grado de integración de los establecimientos y del sistema de compilación de datos estadísticos.

Desde el punto de vista del análisis empírico, los modelos que incluyen las transacciones intrasectoriales proporcionan mayor información, pero los que la eliminan son de más fácil manejo. El modelo usado en la Argentina —al igual que los que se emplearon en los estudios sobre Colombia y el Perú— incluye esas transacciones.

Debe hacerse notar que cuando el modelo incluye la corriente de bienes importados, conviene mantener esas transacciones intrasectoriales, pues de lo contrario no se obtendría el monto total de las importaciones y habría que hacer cómputos posteriores. Lo mismo puede decirse por lo que atañe a la necesidad de disponer de

una información completa sobre insumos de bienes nacionales.

Desde el punto de vista del cómputo numérico, interesa recordar que, en virtud de la hipótesis convencional de los modelos de insumo-producto relacionados con la estabilidad de los coeficientes de insumo, es posible establecer equivalencias directas entre uno y otro modelo, cabe, pues, pasar de las soluciones de uno a las soluciones del otro mediante sencillos ajustes.

6. NIVEL DE AGREGACIÓN SECTORIAL

La agregación de las producciones en los 23 sectores de la matriz argentina dependió en buena medida —y a veces casi totalmente— de la forma en que se presenta la información estadística. Así sucede en particular con las agregaciones efectuadas en las actividades manufactureras. Escapó a las posibilidades prácticas y técnicas un análisis detallado de cada una de las producciones a fin de decidir cuál sería la ubicación más adecuada desde el punto de vista de la utilización del modelo para proyecciones de producción. Por lo tanto, no es posible opinar sobre la medida en que un análisis de la estructura de insumos, de cada una de las 200 actividades manufactureras, por ejemplo, hubiera conducido a una agregación distinta de la que tiene la estadística industrial del país y que sirvió de base para la confección del cuadro.

Como se dijo antes, se elaboraron tres modelos —uno de 23 sectores, otro de 12 sectores y, finalmente, otro de 3 sectores con fines de explicación— y se hicieron con ellos algunas experiencias para determinar el error de agregación. Se operó del modo siguiente: la demanda final proyectada para 1962-67 en 23 sectores se agregó primero en 12 y luego en 3 sectores. Se determinaron las proyecciones sectoriales aplicando respectivamente el M 23, el M 12 y el M 3. Se compararon los resultados obtenidos agregando las proyecciones sectoriales del M 23 en 12 y en 3 sectores respectivamente. Se comprobó así que los errores de agregación del M 12 eran prácticamente insignificantes. Su magnitud parece tender a aumentar —aunque siempre dentro de variaciones muy pequeñas— con el crecimiento de la demanda final.

Se hizo otra experiencia de agregación, comparando los resultados de las soluciones obtenidas con el M 3 y con el M 23. La relación porcentual puede verse en el cuadro 21.

Cuadro 21

ANÁLISIS EMPÍRICO DEL ERROR DE AGREGACIÓN DEL M3 EN COMPARACIÓN CON EL M23 EN UNA PROYECCIÓN HACIA 1962

(Relación porcentual)

Sectores de producción y origen de las importaciones	Producción bruta a precios del usuario	Producción para utilización intermedia	Insumos importados	Valor agregado bruto a precios de mercado
1. Agropecuario	104.6	109.4	107.4	106.5
2. Industria	101.3	104.1	92.5	98.9
3. Servicios en general.	99.3	98.8	88.2	99.6
Total	101.2	102.7	93.3	100.4

Es interesante comprobar que la producciones intermedias sectoriales del M 3 tendrían un error de agregación de 9.4, 4.1 y 1 por ciento. El error es mucho menor en la producción bruta, pero ello no es significativo, pues en virtud del criterio adoptado no existe error en la parte de la producción bruta que se destina a la demanda final. Las estimaciones de los productos intermedios importados encierran errores algo más grandes, pero debe señalarse que la mayor diferencia se registra para la cifra absoluta de menor magnitud.

De estas experiencias surgen las siguientes conclusiones aplicables en principio a esta proyección hacia 1962. Si hubiera interesado únicamente obtener estimaciones sobre la producción y las importaciones clasificadas en 12 sectores, habría sido suficiente trabajar con el modelo M 12 ahorrando tiempo y esfuerzos, con la única salvedad, en principio, de que la demanda final se hubiera proyectado con un mayor detalle de 23 sectores. Si hubiera interesado únicamente tener una especificación de 3 sectores económicos, se podría haber trabajado con un modelo de ese orden de muy fácil cómputo siempre que para el problema en cuestión se hubiera considerado tolerable un error que no exceda del 10 por ciento para la producción y las importaciones de bienes intermedios.

De haberse querido una proyección para el sector agropecuario, se habría cometido un error de menos del 10 por ciento en la producción intermedia, si en lugar de trabajar con una matriz de 12 sectores se hubiera trabajado con otra de 3 sectores, que mantiene sin agregar al sector agropecuario.

Es interesante señalar que los resultados de estas experiencias parecen coincidir con los de otras de la misma índole efectuadas en otros países. Cabe recordar, por ejemplo, las experiencias hechas en la Universidad de Princeton en relación con los efectos que sobre determinados sectores tenían distintos niveles de agregación del resto de la economía. Parecía deducirse de ellas que los errores de agregación no eran de una magnitud tan grande que escapara a los errores que de por sí tienen los datos básicos; las diferencias relativas sí eran grandes, pero incidían en particular en los coeficientes más pequeños.

Sin embargo, al evaluar estas experiencias debiera considerarse que una matriz de 23 sectores para la economía argentina tiene ya un alto grado de agregación. Por otra parte, los resultados dependen de la variación relativa que experimentan cada uno de los 23 rubros de la demanda final en este caso concreto.

7. PRUEBAS DEL MODELO DE INSUMO-PRODUCTO

El plan original era efectuar una prueba para cotejar las soluciones del modelo con los datos estadísticos de un período distinto del año base. Se comprobó que era imposible realizar esa prueba en condiciones más o menos satisfactorias, porque no se contaba con toda la información necesaria. Además, los datos de que se disponía sobre producción y demanda final no representaban estimaciones independientes, en virtud de que la demanda final se estima por el método de la corriente de mercaderías.

Se avanzó, pues, en una experiencia con respecto a las importaciones intermedias, que era la prueba prác-

tica de carácter más independiente que se podía efectuar, suponiendo que entre 1950 y 1955 el proceso de sustitución en conjunto fuera nulo o relativamente pequeño. Aparentemente, el resultado teórico se aproximaba bastante con las cifras estadísticas de las importaciones del año 1955, corregidas por la variación de existencias que probablemente se había operado en la realidad, pero la deflación de las importaciones para llevarlas a precios de 1950 —así como el dato sobre la variación de existencias— podían haberse visto afectados en aquella experiencia por un error de magnitud considerable. Se hicieron otras pruebas de carácter general con la producción de determinados sectores y con la demanda final, dando como conocidas las producciones sectoriales, pero estas experiencias no constituían en sentido estricto pruebas del modelo, sino variantes más precisas de un mismo método de estimación de la demanda final.

8. PROYECCIONES EFECTUADAS CON EL MODELO DE INSUMO-PRODUCTO

El modelo de insumo-producto se utilizó en el estudio económico de la Argentina para determinar las implicaciones de producción e importaciones que se derivaban de varias hipótesis de crecimiento hacia 1962 y 1967. Estas proyecciones de las producciones sectoriales constituyeron después la base para controlar y ajustar las estimaciones de las inversiones brutas y para efectuar el análisis final de la ocupación y la productividad por sectores. Las implicaciones de 3 hipótesis de crecimiento se analizaron en detalle hasta el nivel sectorial. Se seleccionaron 2 para discutir el programa de desarrollo, y el estudio de la economía argentina se basó finalmente en una de ellas.

Como ya se dijo, se hicieron 2 juegos de proyecciones a base de una proyección de la demanda final. En primer lugar, se elaboró una proyección de las producciones e importaciones sectoriales en la hipótesis de que la demanda final se satisficiera con una oferta de bienes que tuviese una proporción constante de bienes nacionales e importados, o sea la del año base (1950). En segundo lugar, se hizo otro juego de proyecciones después de considerar los cambios estructurales que habrían de introducirse en la matriz. Se tuvieron en cuenta dos aspectos fundamentales: a) cambios en los coeficientes de insumo de bienes nacionales y b) otros cambios que se previeron con motivo del proceso de desarrollo, particularmente en el sector agropecuario y en los sectores de servicios. Se analizaron cada una de las adquisiciones intermedias y de demanda final para ubicar planes de sustitución de importaciones. Por último, a base de estudios específicos de actividades y principales productos, se procedió a efectuar proyecciones detalladas de actividades o productos que aparecen agregados en los grandes sectores del modelo, así como de nuevas actividades que implicaban cambios estructurales.

a) *Proyecciones sin sustitución de importaciones*

Conviene explicar ahora las proyecciones de la demanda final. El consumo personal se proyectó hacia 1962 y 1967 sobre la base de coeficientes de elasticidad-consumo, que se establecieron para un grupo de numerosos artículos. Estos coeficientes se dedujeron de la ex-

periencia de la Argentina, teniendo en cuenta las series cronológicas que se obtuvieron del análisis de la corriente de bienes, aunque en algunos casos se tomaron coeficientes de economías similares. No pudo disponerse de coeficientes para cada uno de los numerosos bienes que integran cada uno de los 23 grupos de la demanda final, pero se logró identificar en cada sector productos más o menos homogéneos que representaron casi el total del valor de cada sector.

El consumo del gobierno se estimó considerando por separado los sueldos y salarios de los gastos en mercaderías y servicios, de acuerdo con las proyecciones globales del programa inicial. La especificación de los gastos en bienes de consumo por industrias de origen tiene el carácter de una estimación aproximada. Sin embargo, esos bienes tienen escasa importancia frente a los otros rubros de la demanda final.

La inversión bruta interna resultó de las proyecciones globales del producto, y su especificación por industrias de origen fue relativamente fácil dado el elevado grado de agregación que tiene la matriz. Además, en la etapa de las proyecciones globales se habían anticipado ya las proyecciones correspondientes a todo el sector público y a las viviendas. Estas proyecciones fueron revisadas y modificadas después, aunque cabe señalar que esas modificaciones posteriores no fueron sustanciales.

Las exportaciones se estimaron teniendo en cuenta la demanda de los productos tradicionales en los principales mercados, así como las perspectivas de la oferta en los países competidores. Se contó para ello con un estudio especial de la Comisión Económica para Europa. Se previó además cierto desarrollo de exportaciones industriales, principalmente de aquellas actividades que ya existen en el país.

Más adelante, en el cuadro 24, se recogen las tasas acumuladas de crecimiento anual que resultaron de las proyecciones de la demanda final. La proyección de las producciones sectoriales y de las importaciones (sin sustitución) se efectuó empleando el modelo de insumo-producto que se obtuvo con los coeficientes de insumo de bienes nacionales. Para ello fue necesario especificar la demanda final total en bienes nacionales e importados.

El consumo se dividió en nacional e importado, según la proporción que existía en 1950. Las exportaciones se consideraron de origen nacional en su totalidad, ya que prácticamente no existen reexportaciones en la Argentina. Para la inversión bruta interna se tuvo en cuenta el coeficiente que se registró en los últimos años en la participación de las importaciones y la presunta capacidad de las actividades nacionales productoras de bienes de capital para participar en la satisfacción de esa demanda final.

Los resultados obtenidos de la aplicación del modelo de insumo-producto se consignan en el cuadro 22 para una agregación de 12 sectores. En él se comparan esas proyecciones con los niveles absolutos de 1950 y 1955. Tal comparación indica cómo debe estructurarse la oferta para satisfacer el distinto crecimiento de la demanda final. El sector de más bajo crecimiento es evidentemente el agropecuario, no obstante el fuerte aumento que se proyecta para las exportaciones. El alza más intensa se registra en las actividades industriales, cuya producción tiene una mayor elasticidad-consumo, y en esa alza

Cuadro 22

LA PRODUCCIÓN INTERNA Y LAS IMPORTACIONES EN 1950-55 Y SUS PROYECCIONES A 1962-67.
HIPÓTESIS A: SIN SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES
(Millones de pesos de 1950)

Origen de los bienes y servicios	1950	1955	1962	1967	Variación en por ciento con respecto a 1955	
					1962	1967
I. Producción nacional	107 839	118 970	165 704	204 433	39.3	71.8
1. Agropecuario	13 631	17 040	23 018	26 699	35.1	56.7
2. Yacimientos, canteras y minas	1 025	1 297	1 718	2 180	32.5	68.1
3. Alimentos, bebidas y tabaco	15 532	16 721	21 415	24 700	28.1	47.7
4. Textiles, confecciones y cuero	12 681	11 310	15 531	18 609	37.3	64.5
5. Maderas y materiales de construcción	4 420	4 158	5 932	7 751	42.7	86.4
6. Papel, cartón e imprenta	2 397	2 444	3 627	4 650	48.4	90.3
7. Productos químicos y caucho	3 801	4 713	6 914	8 684	46.7	84.3
8. Combustibles, electricidad y obras sanitarias	3 643	4 534	6 655	8 290	46.8	82.8
9. Metales y sus manufacturas	4 332	5 094	7 500	9 525	47.2	87.0
10. Vehículos y maquinaria	3 925	5 808	10 310	13 323	77.5	129.4
11. Construcciones	9 452	8 950	11 102	15 603	24.0	74.3
12. Servicios en general	33 000	36 901	51 983	64 420	40.9	74.6
II. Importaciones	4 821	5 186	9 362	11 531	80.5	122.3
1. Bienes intermedios	3 638	4 034	5 829	7 368	44.5	82.6
2. Bienes de consumo final	445	503	717	1 000	42.5	98.8
3. Bienes de capital	945	850	2 816	3 163	231.3	272.1
4. Existencias: variaciones	- 208	- 201	—	—	—	—

influye también el más intenso crecimiento de las inversiones con respecto a los demás rubros. El objeto de estas proyecciones es indicar cuáles serían las necesidades de recursos para satisfacer determinados objetivos establecidos por los rubros de la demanda final, de acuerdo con una tecnología dada de la producción y manteniendo la proporción relativa de producción nacional e importaciones. Se proporciona así una base de operación para analizar la necesidad de recursos de importación. Sin embargo, estas proyecciones no constituyen en realidad un programa, pues difícilmente se lograría un equilibrio de balance de pagos en virtud del intenso crecimiento de las importaciones.

b) *Modificación de la estructura de insumos y proyecciones con sustitución de importaciones*

El paso siguiente fue incluir en el modelo de insumo-producto una modificación de los coeficientes de insumo con el fin de introducir planes de sustitución de importaciones. Estos planes se determinaron por separado para grupos específicos de bienes, con indicación de los sectores en que se efectuaría esa sustitución. También fue posible incluir otras modificaciones estructurales de importancia, por ejemplo, en los servicios y en el sector agropecuario. Además, los estudios sectoriales mostraron cambios estructurales para actividades que en la matriz solían estar agregadas con otras actividades en grandes sectores. Esto llevó a una nueva etapa de elaboración de las proyecciones.

Se analizaron varios planes de sustitución para cada una de las hipótesis, y se las consideró detalladamente. En el cuadro 23 se dan las cifras de la producción y de las importaciones que resultaron del plan de sustitución de importaciones aplicado a la misma hipótesis cuyas proyecciones se incluyeron en el cuadro 22.

Estas proyecciones relativas a 12 sectores resultaron insuficientes para el análisis del programa de la economía argentina, pues en esos sectores se incluyen actividades claves que, en un modelo de este tipo, quedan sin diferenciar de las otras actividades que comprende el sector. De otra parte, los sectores económicos fueron estudiados en particular por equipos técnicos especiales que hicieron proyecciones de requerimiento de producción y de importaciones por actividades y por artículos importantes. En estas proyecciones se utilizaron los datos de la demanda final que constituían cifras parciales de la demanda final del modelo de insumo-producto de 12 sectores. Las estimaciones de producción se hicieron a base de las proyecciones sectoriales de la matriz de 12 sectores o teniendo en cuenta otros elementos como, por ejemplo, una relación con el crecimiento del producto. En ciertos aspectos podría considerarse esta etapa del trabajo como una especie de desagregación de las proyecciones de 12 sectores, aunque en buena medida se procedió con criterio independiente, salvo en lo que respecta a la utilización de las proyecciones de la matriz. Se prestó especial atención al estudio de aquellas actividades que podrían considerarse nuevas y que en principio implicaban cambios estructurales en la matriz de coeficientes de insumo, aun cuando para la agregación de 12 sectores esos cambios dependían de la importancia del nuevo sector en relación con los existentes. Aunque la significación de cada nuevo sector era relativamente pequeña frente a la agregación de los 12, sí resultaba importante respecto a las actividades similares agregadas en el sector. Se obtuvo así un conjunto de proyecciones mucho más detalladas que las proporcionadas por el M 12.

Se hicieron comparaciones de congruencia entre estas proyecciones desagregadas y las proyecciones del M 12. Para algunos sectores pudo hacerse una comparación

Cuadro 23

LA PRODUCCIÓN INTERNA Y LAS IMPORTACIONES EN 1950-55 Y SUS PROYECCIONES A 1962-67.
HIPÓTESIS A: CON SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES
(Millones de pesos de 1950)

Origen de los bienes y servicios	1950	1955	1962	1967	Variación en por ciento con respecto a 1955	
					1962	1967
I. Producción nacional	107 839	118 970	174 173	220 374	46.4	85.2
1. Agropecuario	13 631	17 040	23 093	26 899	35.5	57.9
2. Yacimientos, canteras y minas	1 025	1 297	2 571	3 719	98.2	186.7
3. Alimentos, bebidas y tabaco	15 532	16 721	21 463	24 823	28.4	48.5
4. Textiles, confecciones y cuero	12 681	11 310	15 590	18 739	37.8	65.7
5. Maderas y materiales de construcción	4 420	4 158	6 371	8 888	53.2	113.8
6. Papel, cartón e imprenta	2 397	2 444	4 060	5 523	66.1	126.0
7. Productos químicos y caucho	3 801	4 713	7 660	10 852	62.5	130.3
8. Combustibles, electricidad y obras sanitarias	3 643	4 534	7 347	9 710	62.0	114.2
9. Metales y sus manufacturas	4 332	5 094	9 807	14 067	92.5	176.1
10. Vehículos y maquinaria	3 925	5 808	12 274	15 342	111.3	164.2
11. Construcciones	9 452	8 950	11 102	15 603	24.0	74.3
12. Servicios en general	33 000	36 901	52 836	66 208	43.2	79.4
II. Importaciones	4 821	5 186	6 701	6 831	29.2	31.7
1. Bienes intermedios	3 638	4 034	4 168	3 668	3.3	- 9.1
2. Bienes de consumo final	445	503	717	1 000	42.5	98.8
3. Bienes de capital	945	850	1 816	2 163	113.6	154.5
4. Existencias: variaciones	- 208	- 201	-

Cuadro 24

TASAS DE CRECIMIENTO Y COEFICIENTES DE ELASTICIDAD DE LA PRODUCCIÓN, LAS IMPORTACIONES Y LA DEMANDA FINAL. HIPÓTESIS A: CON SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

Sector económico	Tasas anuales acumuladas de crecimiento				Coeficientes de elasticidad global de la producción con respecto al producto bruto interno			
	Producción		Demanda final de bienes y servicios		1955-62	1955-67		
	1955-62	1955-67	1955-62	1955-67				
I. Bienes y servicios nacionales								
1. Agropecuario	4.44	3.88	4.93	4.08	0.88	0.82		
2. Yacimientos, canteras y minas	10.27	9.17	-	-6.59	2.04	1.95		
3. Alimentos, bebidas y tabaco	3.64	3.35	3.49	3.20	0.72	0.71		
4. Textiles, confecciones y cuero	4.69	4.30	4.72	4.28	0.93	0.91		
5. Madera y materiales de construcción	6.28	6.54	11.68	8.51	1.25	1.39		
6. Papel, cartón e imprenta	7.51	7.03	7.48	7.15	1.49	1.49		
7. Químicos y caucho	7.18	7.20	5.88	5.45	1.43	1.53		
8. Combustibles, electricidad y obras sanitarias	7.14	6.55	7.11	6.18	1.42	1.39		
9. Metales y sus manufacturas	9.81	8.83	5.99	5.18	1.95	1.87		
10. Vehículos y maquinaria	11.28	8.43	12.40	9.04	2.24	1.79		
11. Construcciones	3.12	4.74	3.12	4.74	0.62	1.01		
12. Servicios en general	5.26	4.93	4.96	4.89	1.05	1.05		
II. Bienes y servicios importados								
Importación	Tasas anuales acumuladas de crecimiento		Coeficientes de elasticidad global con respecto al producto bruto interno		Coeficiente porcentual con respecto al producto bruto interno			
	1955-65	1955-67	1955-62	1955-67	1950	1955	1962	1967
Total	3.73	2.32	0.74	0.49	7.67	7.39	6.75	5.56
1. Bienes intermedios	1.20	-0.38	0.24	-0.08	5.46	5.46	4.20	2.98
2. Bienes terminados	9.37	7.33	1.86	1.56	2.21	1.93	2.55	2.58

directa. Así sucedió con el sector agropecuario, en el que la suma de las proyecciones individuales de artículo por artículo mostró una sorprendente coincidencia con las proyecciones globales que proporcionó la matriz para el sector. Es claro que siempre cabe pensar en que esa coincidencia resulte de la compensación de errores de distinto sentido, pero también es posible que la aproximación pudiera lograrse en virtud de que los consumos intermedios de la producción agropecuaria son fácilmente identificables y el monto de la demanda final fue el mismo en ambas proyecciones. No pudieron compararse directamente proyecciones particulares de actividades o principales productos del sector industrial, de energía y del transporte a causa de la elevada agregación del modelo M 12. Sin embargo, en algunos sectores fue fácil comprobar que las proyecciones parciales coincidían aproximadamente con los totales de los sectores que los comprendían.

Resultó más difícil comprobarlo en otros sectores. A pesar de ello, el cuadro de proyecciones más detalladas —que puede verse en el estudio de Argentina ya publicado por la CEPAL— fue sometido a pruebas de congruencia de carácter general en cuanto al programa global, especialmente en lo que respecta al producto total, a las necesidades de productos intermedios y, en particular, a las importaciones, que era una de las variables que más interesaban en la discusión del programa. De este modo se preparó un cuadro de las necesidades de importación y de productos intermedios que, en algunos aspectos, difería del cuadro general derivado de las proyecciones de 12 sectores. Es evidente que este conjunto de proyecciones más detallado y, en particular, la in-

corporación de las necesidades de recursos originadas en nuevas actividades, significan una nueva matriz estructural.

9. LA VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN SECTORIAL Y DE LAS IMPORTACIONES EN COMPARACIÓN CON LA DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO

En el cuadro 24 se han comparado las tasas acumulativas de crecimiento de cada uno de los sectores de producción y de importaciones que implica la tasa de crecimiento del producto, a fin de determinar el denominado "coeficiente global de elasticidad", que ha servido en parte para identificar los sectores de mayor y menor crecimiento. Puede comprobarse allí que los sectores de más alto crecimiento serían los yacimientos, metales y vehículos y maquinaria. En ellos, así como en el papel, los productos químicos y el caucho, ha incidido fuertemente el proceso de sustitución. En cambio, los sectores de menor crecimiento son el agropecuario, los alimentos y los textiles en los que influye principalmente la baja elasticidad de su demanda y el hecho de que en esos sectores es nula, o mucho menor, la sustitución de importaciones. Otro índice muy significativo de las conclusiones que se derivan de las metas de crecimiento de la hipótesis considerada es el coeficiente de importación, que de 7.67 desciende a 5.56.

Finalmente, en los cuadros 25 y 26 se comparan, con respecto a cada uno de los grandes sectores económicos, las variaciones que habrían de ocurrir hasta el año de 1967 en el volumen físico de la producción y de las importaciones.

IV. CONCLUSIONES

El modelo de insumo-producto se ha utilizado en la economía argentina con dos propósitos fundamentales: a) analizar la estructura intersectorial actual, y b) ana-

lizar las consecuencias de distintos programas expresados a través de proyecciones de la demanda final.

El análisis de la economía se ha hecho midiendo la

Cuadro 25

LA DISPONIBILIDAD DE BIENES INDUSTRIALES SEGÚN EL ORIGEN NACIONAL (PRODUCCIÓN BRUTA) E IMPORTADO, EN 1950-55 Y SUS PROYECCIONES A 1962-67. HIPÓTESIS A: CON SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES
(Índices del volumen físico, 1950 = 100)

Sectores industriales de los bienes y servicios nacionales e importados		Producción bruta e importaciones			Insumos sectoriales directos		
		Producción bruta	Importaciones	Total	Nacionales	Importados	Total
Total general	1955	106.7	107.9	106.8	105.4	110.1	105.8
	1962	164.0	144.0	162.5	162.1	132.7	159.8
	1967	208.6	148.9	204.1	209.5	124.1	202.8
3. Industrias vegetativas	1955	99.4	96.4	99.3	100.2	95.4	100.0
	1962	131.3	134.2	131.4	132.3	122.7	131.9
	1967	154.4	168.8	154.7	155.6	139.1	154.9
4. Industrias dinámicas	1955	117.7	110.0	116.6	116.6	117.6	116.8
	1962	212.8	145.8	203.0	226.1	137.8	212.9
	1967	289.7	145.3	268.5	325.2	116.4	294.0
a) Productos intermedios y materias primas principalmente	1955	109.8	113.3	110.2	110.0	109.6	109.9
	1962	186.6	119.3	178.3	203.7	111.1	190.4
	1967	263.1	93.6	242.1	303.7	81.2	271.6
b) Maquinaria y vehículos, principalmente	1955	148.0	103.7	138.1	148.0	147.9	148.0
	1962	312.7	195.3	286.5	331.0	239.2	315.2
	1967	390.9	242.1	357.7	426.1	249.7	395.6

Cuadro 26

LA DISPONIBILIDAD TOTAL DE BIENES Y SERVICIOS, SEGUN EL ORIGEN NACIONAL (PRODUCCIÓN BRUTA) E IMPORTADO, EN 1950 Y SUS PROYECCIONES A 1962-67 HIPÓTESIS A: CON SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES
(Índices de volumen físico, 1950 = 100)

Sectores de origen de los bienes y servicios nacionales e importados		Producción bruta e importaciones			Insumos sectoriales directos		
		Producción bruta	Importaciones	Total	Nacionales	Importados	Total
Total general	1950	161.5	139.0	160.5	164.2	114.6	160.6
	1967	204.4	141.7	201.7	214.2	100.8	206.0
1. Agropecuario	1950	169.4	160.6	169.2	176.4	135.7	176.2
	1967	197.3	197.8	197.4	219.8	157.1	219.4
2. Yacimientos, canteras y minas	1962	251.1	90.7	212.8	252.9	200.0	251.7
	1967	363.2	62.6	291.2	368.1	222.2	364.7
3. Industrias vegetativas	1962	131.3	134.2	131	132.3	122.7	131.9
	1967	154.4	168.8	154	155.6	139.1	154.9
4. Industrias dinámicas	1962	212.8	145.8	203.3	226.1	137.8	212.9
	1967	289.6	145.3	268.3	325.2	116.4	294.0
a) Productos intermedios y materias primas, principalmente	1962	186.6	119.3	178.3	203.7	111.1	190.4
	1967	263.1	93.6	242.1	303.6	81.2	271.6
b) Maquinaria y vehículos principalmente	1962	312.7	195.3	286.5	331.0	239.2	315.2
	1967	390.9	242.1	357.6	426.1	249.7	395.6
5. Combustibles, electricidad y obras sanitarias	1962	201.6	101.6	193.8	253.8	79.3	217.5
	1967	266.4	65.3	250.6	361.6	43.1	295.2
6. Construcciones	1962	117.5	—	117.5	123.1	57.8	117.8
	1967	165.1	—	165.1	176.3	45.3	165.8
7. Servicios en general	1962	160.1	161.5	160.1	164.5	96.2	161.3
	1967	200.6	219.2	200.7	209.4	70.2	202.9

corriente de mercaderías y servicios entre los distintos sectores de la producción y de la demanda final, y se ha complementado con el análisis cuantitativo de algunos aspectos del destino final de los costos de factores. El modelo de insumo-producto ha sido particularmente útil para hacer un análisis de la dinámica de la demanda de importaciones. Con respecto a estos estudios de estructura parecieron útiles las comparaciones que pueden hacerse en el campo internacional. Otro punto de interés ha sido la apreciación cuantitativa sobre la reacción de los distintos sectores a la variación de la demanda final.

Con respecto a las proyecciones, el modelo abierto de insumo-producto demostró ser un instrumento útil para sectorializar las proyecciones globales y para ir más a fondo en la determinación de las consecuencias que tienen —desde el punto de vista de la necesidad de recursos— los objetivos globales que se establecen en un programa de desarrollo. Sin embargo, en este aspecto

to el análisis hubo de ser complementado con estudios sectoriales para desagregar sectores claves que aparecían junto a otros en el modelo, así como para tener en cuenta determinadas modificaciones estructurales, particularmente por lo que toca a nuevas actividades.

En síntesis, en las proyecciones de la economía argentina se lograron los siguientes resultados:

a) Se obtuvieron proyecciones congruentes sobre la producción interna y las importaciones para 23 y 12 sectores, que mostraron cómo debía variar la estructura de la producción a fin de responder a los cambios que ocurrirían en la demanda final a consecuencia de la evolución del consumo y de las metas fijadas para las exportaciones y la inversión interna;

b) Se obtuvieron elementos básicos para determinar los requerimientos de trabajo y de capital y mostrar cómo se estructuraría la distribución de esos recursos, y

c) Se facilitó la integración de proyecciones sectoriales independientes.

Anexo

ARGENTINA: TRANSACCIONES INTERSECTORIALES DE BIENES NACIONALES E IMPORTADOS EN 1950
(Millones de pesos moneda nacional)

I. Insumos de bienes y servicios y utilización de factores, en los sectores de producción

Sectores de origen de los bienes y servicios y factores primarios	Agricultura	Ganadería	Yacimientos, canteras y minas	Alimentos, bebidas, etc.	Tabaco	Textiles	Confecciones	Madera y otros productos forestales	Papel, cartón e imprenta	Productos químicos	Combustibles, lubricantes y otros derivados del petróleo	Caucho manufacturado
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
I. Sectores de la producción nacional												
1. Agricultura	311.7	287.5	—	2 282.2	83.5	249.4	—	4.5	7.4	197.6	—	—
2. Ganadería	—	—	—	3 790.2	—	570.9	2.3	—	0.2	4.2	—	—
3. Yacimientos, canteras y minas	—	—	4.9	6.0	—	—	—	—	1.2	19.3	350.2	0.4
4. Alimentos, bebidas y otros productos de frigoríficos	—	—	—	889.6	—	27.8	0.6	—	7.6	144.4	—	0.3
5. Tabaco	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
6. Textiles	15.8	—	0.6	20.9	—	1 481.3	1 214.5	10.6	6.4	7.4	—	56.4
7. Confecciones	248.3	10.4	6.2	41.1	—	3.2	46.6	—	1.0	8.0	—	—
8. Madera y otros productos forestales	212.1	9.6	1.8	97.3	0.3	0.4	6.1	434.8	6.0	63.0	61.0	9.9
9. Papel, cartón e imprenta	0.8	—	3.1	214.4	49.1	51.6	36.4	12.5	365.4	101.3	13.3	8.9
10. Productos químicos	21.6	47.4	7.5	225.8	6.1	247.7	4.9	21.6	45.7	238.1	22.3	18.2
11. Combustibles, lubricantes y otros derivados del petróleo	96.1	34.1	30.2	237.5	3.7	51.0	10.5	14.0	24.7	60.9	32.9	5.1
12. Caucho manufacturado	6.0	4.0	1.6	12.0	0.8	7.6	3.9	2.0	1.6	7.6	1.6	1.7
13. Cuero y sus manufacturas	1.0	2.0	—	—	—	—	20.4	9.8	1.9	—	—	—
14. Piedras, tierras, vidrio, cerámica	—	—	1.0	163.5	—	—	—	11.2	—	64.7	—	—
15. Metales y sus manufacturas	7.0	2.0	3.8	120.3	10.1	2.8	8.3	50.1	11.1	59.9	12.0	7.4
16. Vehículos y maquinaria, excluida la eléctrica	4.9	2.1	7.7	49.8	3.0	17.1	9.5	7.1	6.8	9.9	5.6	1.4
17. Maquinaria y aparatos eléctricos	—	—	—	1.8	0.1	0.7	0.4	0.3	0.3	0.4	0.2	0.1
18. Otras industrias	—	0.9	0.7	17.7	—	33.9	50.7	29.4	15.4	42.4	0.6	6.4
19. Construcciones	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
20. Transporte, comunicaciones y comercio	2 259.4	956.9	303.0	3 015.3	86.6	1 079.8	1 366.8	573.7	530.7	741.1	716.8	128.8
21. Electricidad y obras sanitarias	—	—	4.0	51.9	1.1	55.3	6.1	9.3	21.2	21.6	2.0	7.3
22. Servicios personales y financieros	58.2	39.5	4.8	98.8	7.9	45.4	28.0	20.5	20.2	26.6	16.1	3.3
23. Vivienda	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Subtotal: insumos y demanda final, respectivamente, de bienes y servicios nacionales	3 249.9	1 396.3	381.3	11 336.1	252.4	3 925.8	2 816.2	1 211.4	1 075.0	1 818.7	1 234.7	255.6
II. Importaciones y factores de la producción												
1. Importaciones	26.5	1.6	9.4	235.1	41.0	241.5	289.6	250.1	229.7	153.3	365.8	55.7
Subtotal: insumos y demanda final, respectivamente, de bienes y servicios nacionales e importados	3 269.4	1 398.0	390.7	11 571.3	293.4	4 167.3	3 105.8	1 461.4	1 304.7	1 972.0	1 600.5	311.3
2. Valor agregado bruto a los precios de mercado	4 404.3	4 559.4	633.7	3 100.9	566.3	2 538.8	1 170.3	816.6	1 091.8	1 297.1	806.9	220.5
a) Sueldos y salarios nominales	1 200.0	707.3	293.0	1 754.5	80.8	1 392.9	608.0	454.0	507.0	486.2	119.2	90.8
b) Otros ingresos brutos e impuestos indirectos netos de subsidios	3 204.3	3 852.0	340.7	1 346.4	485.5	1 145.8	562.2	362.6	584.8	810.9	687.7	129.7
III. Total general: producción y demanda final, respectivamente, a los precios pagados por los usuarios	7 673.6	5 957.3	1 024.4	14 672.2	859.7	6 706.1	4 276.1	2 278.0	2 396.5	3 269.2	2 407.4	531.8

(Continúa)

SUPLEMENTO ESTADÍSTICO

ÍNDICE DE MATERIAS

Cuadro	Pág.	Cuadro	Pág.
GENERAL		8. Producción manufacturera en algunas industrias	106
1. Algunos indicadores económicos a corto plazo para América Latina (trimestrales).	95	COMERCIO INTERNACIONAL	
FINANZAS		9. Valor de las exportaciones e importaciones (trimestral)	108
2. Reserva de oro y divisas	96	10. Índices trimestrales de exportaciones	110
3. Balance de pagos de América Latina con los Estados Unidos (trimestral)	96	11. Importaciones de combustibles	111
PRODUCCIÓN AGROPECUARIA		12. Importaciones de bienes de consumo	112
4. Producción de algunos productos agropecuarios	97	13. Importaciones de materias primas y productos intermedios	113
5. América Latina: Índice de producción agropecuaria a precios constantes en dólares de 1948	103	14. Importaciones de bienes de capital	114
PRODUCCIÓN MANUFACTURERA		15. Exportación de productos principales	115
6. Volumen de la producción manufacturera en América Latina	103	16. América Latina: Exportaciones de productos principales según destino	119
7. Producción manufacturera en algunos países latinoamericanos	104	PRECIOS	
		17. Precios de las principales exportaciones latinoamericanas en el mercado mundial	124
		18. Precios al por mayor en algunos países	125
		19. Índice del costo de vida	125
		NOTAS EXPLICATIVAS	
			126

INTRODUCCIÓN

Este es el cuarto número del *Boletín Económico* en que se presentan las principales series que mantiene la CEPAL y que emplea directa o indirectamente en sus estudios económicos. En la medida de lo posible, las series trimestrales relativas a las reservas de divisas, balance de pagos, comercio, precios y costo de la vida se han puesto al día hasta incluir el tercer trimestre de 1959. Las cifras anuales sobre producción manufacturera, que se dieron primero en el volumen IV, número 1, han sido ampliadas hasta el año 1958, e igual cosa se ha hecho con las series de cantidad y valor de los principales productos exportados por América Latina, según lugares más importantes de destino. Se presentan ahora cuadros en que se recoge el valor a precios corrientes de las importaciones latinoamericanas, clasificadas según los 9 grupos principales que la CEPAL emplea en sus análisis. Estos datos son estrictamente comparables con los que figuran en el volumen IV, número 2, que se expresaron a precios de 1955.

Una novedad de este suplemento es la inclusión de cuadros referentes a la producción de bienes agropecuarios en América Latina. Las series correspondientes abarcan el período 1948 a 1958, mostrándose por separado cada país productor. Debido a la dificultad de recopilar estas informaciones sobre una base regional, se remite al lector a las notas explicativas en que se resumen los métodos seguidos para armar estas series a fin de obtener totales regionales.

Se desea poner de relieve una vez más que estas series no deben considerarse en manera alguna como un sustituto de las estadísticas publicadas oficialmente por cualquiera de los países interesados o la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas. También cabe señalar que los datos correspondientes al último año deben considerarse como provisionales y en algunos casos se trata de estimaciones basadas sobre informaciones parciales.

En las Notas Explicativas tanto de este número como de números anteriores en que se publicaron las series respectivas se encontrarán mayores pormenores al respecto.

Cuadro 1
ALGUNOS INDICADORES ECONÓMICOS A CORTO PLAZO PARA AMÉRICA LATINA (TRIMESTRALES)

Serie	Unidad	1957				1958				1959		
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
<i>Producción</i>												
1. Minería	1955 = 100	121	126	124	121	116	114	119	123	126	123	122
2. Industria manufacturera.	1955 = 100	104	110	115	114	108	115	119	118	109	120	...
<i>Comercio internacional a</i>												
3. Importaciones totales, valores . . .	Millones de dólares	2 090	2 318	2 384	2 521	2 057	2 175	2 121	2 135	1 744
4. Exportaciones totales, valores . . .	"	2 279	2 164	2 090	2 108	2 019	2 019	1 985	2 153	2 107
5. Exportaciones en relación a las importaciones	Porcentaje	109	93	88	84	98	93	94	101	121		
6. Importaciones desde Estados Unidos	Millones de dólares	1 037	1 124	1 110	1 296	1 040	1 017	972	1 021	843	898	879
7. Exportaciones a Estados Unidos. .	"	1 030	900	882	957	929	908	817	936	976	915	874
8. Importaciones desde Europa Occidental b.	"	544	548	584	678	573	552	582	658	526	574	593
9. Exportaciones a Europa Occidental b	"	743	761	698	628	621	622	603	612	596	666	647
10. Exportaciones totales: cuántum . .	1955 = 100	114	108	107	112	108	106	110	122	123
11. Exportaciones totales: valor unitario	1955 = 100	100	101	98	94	94	95	90	89	86
<i>Precios y Finanzas</i>												
12. Exportaciones de productos alimenticios y materias primas: Índice de precios												
(a) Total.	1955 = 100	104	102	98	97	95	93	92	90	86	84	84
(b) Total excluyendo petróleo. . .	1955 = 100	104	100	95	93	90	88	85	83	79	78	78

FUENTES Y MÉTODOS: Ver *Notas Explicativas* del "Suplemento estadístico", *Boletín Económico de América Latina*, Vol. III, Nº 2.

a Los datos se indican con valores *fob*, a excepción de las importaciones totales (rubro 3).

b Excluyendo España, Finlandia y Yugoslavia.

Cuadro 2
RESERVA DE ORO Y DIVISAS ^a
(Millones de dólares)

País	Oro					Divisas				
	1958		1959			1958		1959		
	Sep-tiembre	Di-ciembre	Mar-zo	Junio	Sep-tiembre	Sep-tiembre	Di-ciembre	Mar-zo	Junio	Sep-tiembre
Argentina	114	60	67	57	57	71	70	86	104	195
Bolivia	1	1	1	1	1	4	6	5	9	8
Brasil	325	325	326	326	326	152	140	152	114	160
Colombia	70	72	73	74	69	68	89	108	119	108
Chile	40	40	40	40	41	9	19	29	60	108
Ecuador	22	22	22	20	20	15	14	13	14	18
Perú	20	19	19	19	19	8	12	10	10	28
Uruguay	180	180	180	180	180	—	—	—	—	—
Venezuela	720	720	720	720	720	355	331	336	321	162
Subtotal	1 493	1 440	1 438	1 437	1 433	687	684	744	751	787
Costa Rica	2	2	2	2	2	14	17	22	22	17
Cuba	135	80	76	75	75	275	293	306	297	238
El Salvador	31	31	31	31	30	6	6	7	13	4
Guatemala	27	27	27	25	24	28	21	22	23	12
Honduras	—	—	—	—	—	10	8	11	18	16
México	147	143	142	160	166	195	229	233	235	219
Nicaragua	1	1	1	1	1	11	6	15	20	12
Panamá	—	—	—	—	—	42	48	52	46	46
República Dominicana	11	12	12	12	12	32	33	33	36	29
Subtotal	354	296	292	308	310	613	661	701	710	593
Total América Latina	1 845	1 735	1 730	1 745	1 743	1 300	1 345	1 445	1 460	1 380

FUENTE: *International Financial Statistics*,
a A fines del mes especificado.

Cuadro 3
BALANCE DE PAGOS DE AMÉRICA LATINA CON LOS ESTADOS UNIDOS (TRIMESTRAL)
(Millones de dólares)

Rubro	1958				1959			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
A. Bienes y servicios; Saldo total	— 224	— 241	— 281	— 223	— 27	— 135	— 144	— 188
Bienes; Saldo	— 93	— 88	— 132	— 68	159	29	2	— 16
Exportaciones a los Estados Unidos	964	952	861	972	1 009	944	897	877
Importaciones desde los Estados Unidos	— 1 057	— 1 040	— 993	— 1 040	— 850	— 915	— 895	— 893
Servicios; Saldo	— 131	— 153	— 149	— 155	— 186	— 164	— 146	— 172
Exportaciones a los Estados Unidos	259	258	289	282	216	215	250	235
Importaciones desde los Estados Unidos	— 390	— 411	— 438	— 437	— 402	— 379	— 396	— 407
De las cuales: Ingreso sobre inversiones	— 174	— 180	— 197	— 216	— 208	— 173	— 160	— 200
B. Movimientos de capital privado de los Estados Unidos y otros (total)	153	228	15	135	31	172	38	149
Capital privado de los Estados Unidos	143	216	5	124	20	160	28	138
Donaciones	10	12	10	11	11	12	10	11
C. Superávit o déficit resultante de las transacciones en bienes y servicios, donaciones y capital privado de los Estados Unidos (A + B)	— 71	— 13	— 266	— 88	4	37	— 104	— 39
D. Préstamos del Gobierno de los Estados Unidos y otros (total)	95	76	250	179	110	80	92	95
Préstamos	58	40	222	151	80	46	65	70
Donaciones	37	36	28	28	30	34	27	25
E. Variaciones en las tenencias extranjeras de oro y activos en el exterior (total)	64	—	211	— 86	— 111	— 34	213	50
Variaciones en los activos a largo plazo	3	52	6	— 2	— 10	— 2	— 4	— 13
Variaciones en los activos a corto plazo	61	— 52	194	— 142	— 100	— 11	240	— 2
Compras o ventas de oro	—	—	11	58	— 1	— 21	— 23	65
F. Errores, omisiones y transferencias interregionales de dólares	— 88	— 63	— 195	— 5	— 3	— 83	— 199	— 106

FUENTE: *Survey of Current Business*.

NOTA: Las cifras excluyen las transferencias militares.

Cuadro 4
PRODUCCIÓN DE ALGUNOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS
 (Cantidades)

País	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
TRIGO (miles de toneladas)											
Argentina	6 500	5 200	5 144	5 796	2 100	7 634	6 200	7 690	5 250	7 100	5 810
Chile	1 026	975	854	884	900	935	928	1 029	1 040	988	1 214
Uruguay	424	518	452	435	478	463	819	854	833	589	598
Brasil	405	438	532	424	690	772	871	1 101	855	781	589
México	477	503	587	590	512	671	840	850	1 242	1 376	1 150
Otros a	313	295	343	357	368	364	360	330	304	392
Total	7 947	7 864	8 772	5 037	10 843	10 022	11 884	9 550	11 138	9 753
MAÍZ (miles de toneladas)											
Argentina	5 200	3 450	836	2 670	2 040	3 550	4 450	2 546	3 870	2 698	4 806
Uruguay	137	85	89	279	117	208	212	192	209	168	276
Brasil	5 608	5 449	6 024	6 218	5 907	5 984	6 789	6 690	6 999	7 763	7 370
Colombia	635	738	620	845	928	890	850	770	790	746	852
Perú	244	252	266	299	321	319	304	397	265	271	271
Venezuela	224	323	310	313	343	335	324	317	350	340	358
Guatemala	378	443	493	433	412	368	365	450	429	469
Honduras	176	196	210	223	222	219	184	210	235	246	261
Cuba	223	252	278	181	197	210	235	178	185	190	147
México	2 832	2 871	3 122	3 424	3 202	3 722	4 488	4 490	4 382	4 500	5 150
Otros b	672	773	763	887	828	835	760	898	951	873	...
Total	14 767	12 961	15 832	14 538	16 684	18 964	17 053	18 686	18 224	...
ARROZ (miles de toneladas)											
Argentina	116	121	131	141	174	194	212	172	164	193	217
Brasil	2 554	2 720	3 218	3 182	2 931	3 072	3 367	3 738	3 489	4 072	3 829
Colombia	181	225	219	297	266	272	295	320	343	350	390
Ecuador	135	170	133	125	160	160	85	115	119	144	116
Perú	207	162	113	207	265	277	259	249	243	246	251
Cuba	125	101	127	183	197	274	287	288	287	294	223
México	258	293	296	285	240	241	270	333	373	381	401
Otros c	552	598	597	638	733	701	682	635	688	...
Total	4 344	4 835	5 017	4 871	5 223	5 476	5 897	5 653	6 368	...
AVENA (miles de toneladas)											
Argentina	224	733	540	733	438	1 269	991	890	723	1 140	995
Chile	79	80	75	77	88	89	99	100	99	112	131
México	18	59	59	50	51	50	61	70	71	78	84
Otros d	48	60	69	42	42	51	72	50	56	72	70
Total	969	932	743	902	624	1 459	1 223	1 110	949	1 402	1 280
CEBADA (miles de toneladas)											
Argentina	804	613	395	763	336	1 175	894	1 112	951	1 364	1 010
Chile	91	75	72	78	78	82	61	78	101	98	103
Perú	190	213	218	202	217	226	226	208	159	166	174
México	149	160	162	164	164	165	167	192	197	174	179
Otros e	99	167	126	145	165	181	193	206	205	195	190
Total	1 333	1 228	973	1 352	960	1 829	1 541	1 796	1 613	1 997	1 656

Véanse las notas al finalizar el cuadro

(Continúa)

Cuadro 4 (Continuación)
PRODUCCIÓN DE ALGUNOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS
(Cantidades)

País	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
CENTENO (miles de toneladas)											
Argentina	471	305	277	631	81	1 335	607	844	654	880	630
Otros f	23	30	28	28	29	24	27	29	28	28	29
Total.	494	335	305	659	110	1 359	634	873	682	908	659
PAPAS (miles de toneladas)											
Argentina	1 063	1 063	1 167	1 559	1 043	1 376	1 671	1 375	1 548	1 311	1 374
Chile	329	469	452	405	452	508	579	605	696	636	782
Brasil	585	748	707	722	735	815	815	898	1 003	999	1 017
Colombia	487	538	360	550	600	610	650	665	545	540	700
Perú	1 077	1 115	1 364	1 326	1 315	1 385	1 453	1 389	1 013	1 046	1 034
Venezuela	16	27	29	32	24	34	40	45	70	106	70
Cuba	60	84	90	118	135	93	84	126	120	125	120
México	128	130	135	138	139	150	150	167	180	197	210
Otros g	157	174	200	206	239	254	266	269	252	...
Total.	4 331	4 478	5 050	4 649	5 210	5 696	5 536	5 444	5 212	...
MANDIACA (miles de toneladas)											
Argentina	450	448	339	334	246	303	299	310	248	287	259
Paraguay	666	864	870	890	899	990	950	940	950	973	995
Brasil	12 455	12 616	12 533	11 918	12 809	13 441	14 493	14 863	15 316	15 443	15 380
Colombia	465	841	768	870	870	870	870	674	700	700	700
Perú	277	300	307	330	218	215	201	228	279	275	255
Venezuela	135	214	206	282	290	370	259	267	282	301	316
Total.	14 452	15 283	15 023	14 624	15 382	16 189	17 072	17 282	17 775	17 979	17 905
CAMOTE (miles de toneladas)											
Argentina	381	358	344	314	249	322	358	284	303	375	316
Brasil	934	923	833	823	831	896	958	1 042	1 043	1 086	1 052
Cuba	264	250	295	299	294	315	310
República Dominicana	88	100	82	80	75	41	84	78	88	80	...
Otros h	305	313	302	333	323	300	295	298	275	300	307
Total.	1 972	1 944	1 856	1 849	1 772	1 874	2 005
FRIJOLES (miles de toneladas)											
Chile	75	72	66	68	72	79	82	76	75	82	91
Brasil	1 133	1 257	1 248	1 238	1 152	1 387	1 544	1 475	1 379	1 582	1 454
México	210	231	250	240	244	299	400	449	432	410	532
Otros i	350	328	363	348	375	355	383	398	387	...
Total.	1 910	1 892	1 909	1 816	2 140	2 381	2 383	2 284	2 461	...
GARBANZOS (miles de toneladas)											
México	111	97	84	83	84	87	92	94	102	106	108
Otros j	13	10	6	8	8	10	11	14	8	10	10
Total.	124	107	90	91	92	97	103	108	110	116	118

(Continúa)

Cuadro 4 (Continuación)
PRODUCCIÓN DE ALGUNOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS
 (Cantidades)

Pais	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
HABAS (miles de toneladas)											
Argentina	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5
Brasil	38	37	36	33	29	39	41	38	38	40	41
México	19	19	19	22	22	21	23	28	31	28	28
Total	62	61	60	59	55	64	69	71	74	73	74
LENTEJAS (miles de toneladas)											
Argentina	13	13	26	33	23	29	34	14	13	6	9
Chile	18	14	13	14	15	16	16	14	19	12	16
México	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3
Total	33	29	41	49	40	48	53	31	35	21	28
ARVEJAS (miles de toneladas)											
Argentina	17	22	26	31	6	11	40	30	20	8	13
Chile	18	17	18	16	17	17	15	11	9	10	13
República Dominicana	16	16	15	14	17	16	18	18	18	20	20
México	4	4	4	4	4	4	4	5	5	6	6
Otros k	7	15	10	5	6	7	6	6	4	5	4
Total	62	74	73	70	50	55	83	70	56	49	56
SEMILLA DE ALGODÓN (miles de toneladas)											
Argentina	173	190	262	187	239	238	258	221	222	201	325
Brasil	630	780	774	620	942	695	742	813	762	744	743
Perú	100	113	119	128	147	146	185	174	181	170	179
México	199	346	443	485	448	469	661	871	751	807	866
Otros l	52	70	80	101	112	135	210	192	213	253	...
Total	1 154	1 499	1 678	1 521	1 888	1 683	2 056	2 271	2 129	2 175	...
GIRASOL (miles de toneladas)											
Argentina	930	1 088	712	1 021	692	428	345	283	754	625	759
Chile	32	44	69	68	65	56	75	68	64	47	55
Uruguay	37	58	42	118	109	92	81	85	80	79	131
Total	999	1 190	823	1 207	866	576	501	436	898	751	945
MANÍ (miles de toneladas)											
Argentina	105	85	61	93	155	204	170	118	216	318	290
Brasil	139	136	118	151	145	147	168	186	181	192	308
México	35	38	64	68	70	73	78	81	84	81	85
Otros m	49	57	51	44	34	38	44	48	52	81	83
Total	328	316	294	356	404	462	460	433	533	672	766
CACAO (miles de toneladas)											
Brasil	97	133	153	121	114	137	163	158	161	165	164
Ecuador	21	19	30	28	27	26	34	28	33	32	27
República Dominicana	30	26	33	31	32	30	30	34	27	35	31
Otros n	...	42	42	41	49	47	50	53	52	55	56
Total	...	220	258	221	222	240	277	273	273	287	278

(Continúa)

Cuadro 4 (Continuación)
PRODUCCIÓN DE ALGUNOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS
(Cantidades)

País	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
AJONJOLÍ (miles de toneladas)											
Colombia	5	8	11	8	5	6	8	11	13	15	21
Venezuela	6	8	5	2	2	7	9	13	13	21	20
México	73	70	80	87	91	88	91	91	100	113	117
Otros a	...	14	15	23	21	16	14	11	7	8	6
Total	...	100	111	120	119	117	122	126	133	157	164
AZÚCAR (miles de toneladas)											
Argentina	566	549	613	651	560	710	778	584	729	657	1 014
Brasil	1 410	1 391	1 403	1 607	1 785	2 002	2 118	2 073	2 268	2 714	3 004
Perú	472	470	427	464	470	602	612	650	690	681	685
Cuba	6 055	5 228	5 558	5 759	7 224	5 159	4 890	4 528	4 740	5 672	5 779
República Dominicana	428	477	474	540	588	630	634	613	651	786	925
México	612	654	590	652	691	779	830	910	744	1 078	1 117
Otros o	328	390	440	486	495	540	606	671	779	766	809
Total	9 871	9 159	9 505	10 159	11 813	11 422	10 468	10 029	10 601	12 354	13 333
BANANOS (miles de racimos)											
Brasil	136 291	147 696	162 874	169 632	185 167	185 062	198 200	204 275	224 035	233 270	229 753
Ecuador	11 457	15 868	27 221	29 249	41 190	43 408	61 988	68 824	71 758	60 171	63 800
Costa Rica	9 643	14 801	15 744	15 732	17 460	16 243	16 457	18 205	14 725	15 900	16 700
El Salvador	...	7 856	7 537	7 642	7 950	8 023	8 885	8 130	8 447	8 700	9 500
Guatemala	...	6 039	6 786	5 469	3 942	7 394	6 515	5 310	4 181	4 240	5 554
Honduras	14 993	20 466	20 370	16 294	20 741	19 229	19 441	15 082	21 189	19 600	20 100
Nicaragua	7 407	6 263	6 333	6 440	6 533	6 697	7 018	7 130	7 105	7 200	7 400
México	10 169	10 160	8 708	6 344	6 922	6 888	6 956	7 001	8 347	9 166	7 797
Otros p	...	51 432	48 207	47 607	47 136	52 217	55 414	54 479
Total	...	280 581	303 780	304 409	337 041	345 161	380 874	388 436
CAFÉ (miles de toneladas)											
Brasil	1 038	1 068	1 071	1 080	1 125	1 111	1 037	1 370	979	1 409	1 696
Colombia	433	461	422	378	503	480	504	471	419	456	586
Venezuela	53	51	34	43	54	45	53	46	58	50	62
Costa Rica	28	24	20	21	33	23	34	24	34	46	52
El Salvador	79	74	72	59	78	60	76	75	90	87	93
Guatemala	42	52	58	67	62	64	69	73	78	91	81
México	53	59	66	61	86	83	85	86	95	102	120
Otros q	134	139	157	164	162	176	186	189	187	221	182
Total	1 860	1 928	1 900	1 873	2 103	2 042	2 044	2 334	1 940	2 462	2 872
TABACO (miles de toneladas)											
Argentina	21	29	27	38	36	39	33	32	41	45	28
Brasil	118	115	108	118	106	132	147	148	144	140	144
Cuba	26	24	42	36	33	35	41	36	42	42	42
México	35	34	34	35	36	36	38	53	54	70	71
Otros r	...	66	63	63	63	63	64	74	77	79	76
Total	...	268	274	290	274	305	323	343	358	376	361

(Continúa)

Cuadro 4 (Continuación)
PRODUCCIÓN DE ALGUNOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS
(Cantidades)

País	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
YERBA MATE (miles de toneladas)											
Argentina	112	117	103	101	137	128	110	115	92	110	120
Paraguay.	14	13	12	12	11	12	13	14	14	15	9
Brasil.	66	74	60	65	60	57	66	67	71	81	70
Total.	192	204	175	178	208	197	189	196	177	206	199
RICINO (miles de toneladas)											
Brasil.	231	201	184	177	158	161	170	164	161	200	173
Otros ^s	6	4	6	7	6	6	6	5	5
Total.	237	205	190	184	164	167	176	169	166
LINAZA (miles de toneladas)											
Argentina	901	433	676	559	313	584	410	405	238	620	630
Uruguay.	98	117	75	90	142	109	65	63	50	72	73
Otros ^t	53	56	57	64	63	55	22	22	19	20	17
Total.	1 052	606	808	713	518	798	797	490	307	712	720
FIBRA DE ALGODÓN (miles de toneladas)											
Argentina	90	99	142	102	125	123	138	114	123	105	171
Brasil.	320	396	393	349	515	375	395	429	400	397	377
Perú	61	67	74	84	96	97	114	109	114	104	105
El Salvador	5	7	6	10	11	13	20	31	32	36	41
Nicaragua	6	7	5	17	12	19	47	32	34	53	59
México	120	208	260	288	264	274	391	508	404	471	529
Otros ^u	22	28	32	29	42	46	61	58	59	58	71
Total.	624	812	912	879	1 065	947	1 166	1 281	1 166	1 224	1 353
SISAL (miles de toneladas)											
Brasil.	26	29	53	55	64	66	66	90	102	102	105
Haití	26	30	33	31	26	20	24	31	25
México	123	105	101	95	97	91	105	110	111	119	123
Otros ^v	17	19	15	17	15	15	16
Total.	204	200	202	194	210	246	254
ABACÁ (miles de toneladas)											
Guatemala.	5	4	4	4	5	4	3	2	1	3	2
Otros ^w	14	11	8	6	11	9	6	6
Total.	19	15	12	10	16	13	9	8
VINOS (millones de litros)											
Argentina	1 162	1 040	1 250	1 150	1 079	1 300	1 069	1 767	1 333	862	1 410
Chile.	348	314	342	329	220	355	353	358	395	358	389
Brasil.	144	141	138	147	141	141	160	160	165	150	155
Total.	1 654	1 495	1 730	1 626	1 440	1 796	1 582	2 285	1 893	1 370	1 954
BOVINOS (miles de cabezas)											
Argentina	9 203	9 480	9 898	8 978	8 786	7 896	8 133	10 004	11 664	11 962	12 236
Uruguay.	952	1 381	1 628	1 563	1 444	1 537	1 271	1 152	1 223	1 263	1 280
Brasil.	5 829	6 023	5 965	6 452	6 003	6 245	6 171	6 031	6 574	7 033	7 857
Colombia	1 372	1 338	1 397	1 431	1 414	1 336	1 313	1 354	1 550	1 677	1 621
México *	1 371	1 310	1 408	1 482	1 653	1 566	1 589	1 709	1 773	2 152	2 403
Otros ^x	2 918	3 386	3 294	3 401	3 816	3 794	3 911	3 928
Total.	22 450	23 682	23 200	22 701	22 396	22 271	24 161	26 712

(Continúa)

Cuadro 4 (Continuación)
PRODUCCIÓN DE ALGUNOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS
 (Cantidades)

País	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
OVINOS (miles de cabezas)											
Argentina	12 675	11 237	9 150	8 024	9 970	11 169	11 105	10 573	10 691	9 631	8 947
Chile	1 823	1 891	2 274	2 165	2 013	2 073	1 826	1 558	1 786	1 697	1 670
Uruguay	3 338	3 738	3 575	2 906	3 607	3 651	3 437	3 818	3 748	3 282	3 300
Brasil	1 293	1 192	1 284	1 229	1 581	1 666	1 516	1 562	1 488	1 421	1 491
México	368	508	434	418	439	467	522	503	472	511	530
Otros y	100	124	64	114	128	140	134	128	133	146	141
Total	19 597	18 690	16 781	14 856	17 738	19 166	18 540	18 142	18 318	16 688	16 079
PORCINOS (miles de cabezas)											
Argentina	1 869	2 118	2 079	1 712	1 722	1 991	2 025	2 013	2 515	2 643	2 159
Chile	320	329	611	542	508	525	539	591	534	559	561
Uruguay	241	193	238	208	228	228	248	266	239	244	250
Brasil	5 094	5 073	5 408	5 986	6 140	6 207	6 328	6 474	6 831	7 167	7 480
Colombia	624	638	664	576	613	700	790	834	789	727	797
Cuba	560	580	592	604	605	651	643	641	648	654	...
México	884	911	1 034	909	923	1 388	1 503	1 653	1 767	1 899	2 007
Otros z	...	1 341	1 346	1 188	1 341	1 447	1 442	1 376
Total	...	11 183	11 972	11 725	12 080	13 137	13 518	13 848
LANA SUCIA (miles de toneladas)											
Argentina	205	190	187	189	174	189	192	185	170	175	182
Chile	15	15	21	19	19	20	19	21	22	22	22
Uruguay	68	65	74	77	85	86	92	90	89	86	91
Brasil	18	.18	20	21	21	24	25	28	28	28	32
Otros z'	13	14	14	12	14	14	15
Total	315	320	313	331	342	338	324

- a Paraguay, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela, El Salvador, Guatemala y Honduras.
 b Chile, Paraguay, Ecuador, Costa Rica, El Salvador, Nicaragua, República Dominicana y Panamá.
 c Chile, Paraguay, Uruguay, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Haití, República Dominicana y Panamá.
 d Uruguay y Brasil.
 e Uruguay, Brasil, Colombia y Ecuador.
 f Chile, Brasil y Ecuador.
 g Paraguay, Uruguay, Ecuador, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, República Dominicana y Panamá.
 h Paraguay, Uruguay, Perú y México.
 i Argentina, Paraguay, Uruguay, Colombia, Perú, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Cuba, Haití y Panamá.
 j Argentina y Chile.
 k Uruguay y Venezuela.
 l Paraguay, Colombia, Ecuador, Venezuela, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Haití.
 m Paraguay, Uruguay, Venezuela, Cuba y República Dominicana.
 n Colombia, Venezuela, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Haití, Panamá y México.
 ñ El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
 o Paraguay, Colombia, Ecuador, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Haití y Panamá.
 p Paraguay, Colombia, Cuba, Haití, República Dominicana y Panamá.
 q Ecuador, Perú, Honduras, Nicaragua, Cuba, Haití, República Dominicana y Panamá.
 r Paraguay, Chile, Colombia, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana.
 s Haití y México.
 t Chile y México.
 u Paraguay, Colombia, Ecuador, Venezuela, Guatemala, Honduras y Haití.
 v El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Cuba.
 w Costa Rica, Honduras y Panamá.
 x Chile, Paraguay, Perú, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Cuba, Haití, República Dominicana y Panamá.
 y Colombia y Venezuela.
 z Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Haití, República Dominicana y Panamá.
 z' Colombia, Perú y México.

* Cifras sujetas a rectificación.

Cuadro 5

AMERICA LATINA: INDICE DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIA A PRECIOS CONSTANTES EN DÓLARES DE 1948
(1950 = 100)

Productos	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Cereales a	117	106	100	114	90	134	133	140	131	144	141
Raíces y tubérculos b	92	99	100	106	103	112	121	119	119	118	124
Leguminosas de grano seco c	106	110	100	101	95	111	124	123	119	127	127
Oleaginosas d.	106	102	100	108	99	98	95	95	103	121	133
Sacarinos e.	104	97	100	107	123	109	110	105	111	129	139
Frutas f.	82	89	100	100	110	113	124	127	134	136	137
Bebidas (no alcohólicas)g	94	99	100	97	107	105	107	121	104	132	151
Fibras h.	77	90	100	97	112	103	121	130	122	127	139
Carnes i.	92	96	100	98	97	98	98	106	115	119	125
Otros j	96	93	100	99	92	109	105	130	119	105	123
Total agropecuario	97	98	100	103	102	111	114	121	119	128	135
Total agrícola	99	98	100	105	104	114	119	125	120	131	139
Total pecuario.	93	96	100	98	97	99	99	106	114	118	123

a Trigo, maíz, arroz, avena, cebada y centeno.

b Papa, mandioca y camote.

c Frijoles, garbanzos, habas, lentejas y arvejas.

d Ajonjolí, semilla de algodón, girasol, linaza, maní, ricino y tung.

e Azúcar y panela.

f Bananos y piña.

g Café, cacao, té y yerba mate.

h Lana sucia, algodón, sisal y abacá.

i Bovinos, ovinos y porcinos.

j Chile fresco y seco, tomate, tabaco y vinos.

Cuadro 6

VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA EN AMERICA LATINA
Promedio regional de índices nacionales ponderados por valores agregados
(Índices trimestrales: 1955 = 100)

Grupo de industrias	Grupos CIU	1957				1958				1959	
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
Total manufacturas	2-3	104	110	115	114	108	115	119	118	109	120
Alimentos, bebidas, tabaco.	20-22	106	109	114	115	109	116	122	118	108	117
Textiles	23	94	100	103	96	87	98	103	98	92	103
Papel y productos papeleros	27	123	117	132	124	123	127	134	139	130	137
Productos químicos y del petróleo a.	31-32	117	124	130	126	126	132	138	135	136	146
Productos minerales no metálicos.	33	108	114	117	119	106	114	119	116	114	117
Metales básicos.	34	105	118	118	126	120	124	128	129	129	133

FUENTE: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*.

a Comprende productos manufacturados de carbón.

Cuadro 7
PRODUCCIÓN MANUFACTURERA EN ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS
(Índices 1955 = 100)

Agrupación	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
ARGENTINA									
Alimentos	91	87	90	95	96	100	117	111	118
Bebidas	85	88	84	82	85	100	96	94	116
Tabaco	91	94	100	99	95	100	98	97	101
Textiles	110	109	90	89	95	100	102	95	90
Confección	106	100	89	93	84	100	97	90	84
Madera y muebles	115	115	99	104	106	100	99	105	105
Papel y cartón	78	86	74	65	85	100	111	114	128
Imprentas y editoriales	121	103	74	79	90	100	104	126	129
Cuero y sus productos ^a	123	119	101	99	96	100	99	99	91
Productos de caucho	58	82	85	70	86	100	97	102	104
Productos químicos	88	91	82	81	88	100	102	111	114
Refinación de petróleo	78	78	84	88	94	100	103	125	135
Cemento, vidrio y cerámica	98	96	87	85	91	100	107	115	117
Productos metálicos básicos	90	93	69	69	87	100	98	103	131
Productos metálicos (excluidas maquinarias)	76	83	72	76	80	100	90	108	114
Vehículos y maquinarias	78	83	83	79	85	100	83	104	106
Maquinaria y aparatos eléctricos	62	69	78	75	79	100	98	110	100
Astilleros y talleres navales	60	80	103	95	92	100	57	50	66
Varios	94	105	106	91	104	100	92	83	80
Índice general	91	93	86	84	90	100	99	102	106
GUATEMALA									
Alimentos	100	100	100	96	77	100	106	131	128
Bebidas	98	99	104	102	107	100	111	118	119
Tabaco	95	100	103	97	104	100	107	106	107
Textiles	104	82	106	95	105	100	111	121	140
Vestuario	87	76	86	91	88	100	106	137	215
Madera	73	71	63	58	69	100	130	117	108
Pieles y cueros	111	119	115	109	122	100	117	107	121
Industrias químicas	91	93	99	104	96	100	104	130	156
Índice total ^b	94	92	97	95	95	100	109	121	132
VENEZUELA									
Alimentos	50	49	62	70	81	100	103	109	112
Bebidas	62	77	84	87	93	100	103	115	143
Tabaco	58	63	77	84	92	100	103	106	115
Textiles	43	62	73	80	96	100	112	142	154
Confección	25	28	44	66	87	100	121	113	109
Maderas	44	49	52	64	81	100	102	107	104
Muebles	55	59	71	84	101	100	97	102	89
Papel y cartón	19	32	38	48	121	100	112	151	151
Imprentas y editoriales	35	40	51	61	69	100	98	103	124
Pieles y cueros	50	56	70	78	88	100	137	146	159
Productos de caucho	33	36	45	60	93	100	116	135	154
Productos químicos y farmacéuticos	33	36	52	71	84	100	105	131	144
Refinación de petróleo	47	60	66	77	82	100	114	128	139
Materiales de construcción	50		68	79	95	100	108	137	122
Industria metalúrgica	27	31	31	50	89	100	133	181	242
Varios	43	41	54	68	84	100	124	162	191
Índice general	45	52	63	73	87	100	107	122	132

Véanse las notas al finalizar el cuadro

(Continúa)

Cuadro 7 (Continuación)
PRODUCCIÓN MANUFACTURERA EN ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS
(Índices 1955 = 100)

Agrupación	1953	1955	1957	1958	1959	1958				1959				
						I	II	III	IV	I	II	III	IV	
					CHILE									
Productos alimenticios	98	100	101	97	104	106	97	82	102	108	108	96	105	
Bebidas	94	100	109	161	184	152	121	160	209	185	135	178	238	
Tabaco	96	100	83	92	102	89	75	94	110	88	101	111	109	
Productos textiles	88	100	81	81	94	67	85	81	92	79	96	98	101	
Calzado, prendas de vestir y artículos confec- cionados con productos textiles	69	100	80	85	95	72	90	87	90	78	99	101	97	
Muebles y accesorios	102	100	78	72	82	71	75	70	74	64	78	90	95	
Papel y productos de papel	83	100	98	128	155	108	122	125	160	157	138	143	183	
Imprentas y editoriales	94	100	85	88	82	87	87	90	87	78	80	84	84	
Cueros y productos de cuero	88	100	90	90	90	83	92	86	100	82	98	99	82	
Productos de caucho	80	100	74	79	107	74	92	68	82	93	121	105	108	
Substancias y productos químicos	89	100	99	108	108	91	105	106	114	103	106	108	113	
Derivados del petróleo y del carbón	103	100	102	118	123	102	124	116	129	123	116	130	122	
Productos de minerales no metálicos	92	100	84	90	112	76	84	91	110	103	104	111	130	
Industrias metálicas básicas	89	100	109	108	130	104	81	108	138	118	125	135	143	
Productos metálicos, excluyendo maquinaria y equipo de transporte	73	100	86	90	109	83	91	89	98	90	109	115	122	
Maquinaria, aparatos, accesorios y artículos eléctricos	74	100	83	90	103	78	93	93	98	86	95	112	117	
Industrias manufactureras diversas	82	100	93	101	129	75	86	97	147	89	98	131	200	
<i>Índice general</i>	88	100	92	96	109	90	93	93	108	99	107	110	118	

FUENTES Y MÉTODOS: Ver *Notas Explicativas*.

a Incluye calzado de cuero.

b Incluye el grupo minerales no metálicos y excluye electricidad.

Cuadro 8

PRODUCCIÓN MANUFACTURERA EN ALGUNAS INDUSTRIAS
(Miles de toneladas)

País	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
CEMENTO									
Argentina	1 568	1 543	1 539	1 659	1 707	1 869	2 029	2 340	2 444
Brasil	1 386	1 456	1 619	2 030	2 477	2 720	3 267	3 357	3 746
Colombia	580	648	700	873	962	1 046	1 220	1 211	1 213
Cuba	316	382	419	405	420	463	613	667	729
Chile	513	698	818	762	775	804	771	725	727
Ecuador	58	79	89	91	95	145	152	155	160
México	1 388	1 535	1 640	1 672	1 766	2 086	2 277	2 519	2 496
Perú	329	360	371	449	483	545	555	547	612
República Dominicana	72	104	137	130	160	234	263	280	270
Uruguay	300	293	287	294	295	292	348	424	440
Venezuela	501	621	840	982	1 213	1 282	1 451	1 747	1 616
Otros países	154	196	226	251	280	323	371	396	428
Total	7 165	7 915	8 685	9 598	10 633	11 809	13 317	14 368	14 881
ARRABIO									
Argentina	18	19	32	36	40	35	35	34	29
Brasil	729	775	812	880	1 089	1 069	1 152	1 252	1 340
Colombia	—	—	—	—	—	99	116	126	149
Chile	110	240	270	286	305	256	367	382	304
México	227	254	304	242	252	328	408	429	496
Total	1 084	1 288	1 418	1 444	1 686	1 787	2 078	2 223	2 318
LINGOTES DE ACERO									
Argentina	130	132	126	174	186	218	203	221	244
Brasil	789	843	893	1 016	1 148	1 156	1 375	1 475	1 590
Colombia	—	—	—	—	—	77	100	125	135
Chile	68	187	260	333	342	310	401	412	373
México	391	473	544	537	591	725	888	1 050	1 115
Uruguay	—	—	—	—	—	—	13	13	13
Total	1 378	1 635	1 823	2 060	2 267	2 486	2 980	3 296	3 470
ACERO TERMINADO									
Argentina	268	302	301	286	538	677	631	703	878
Brasil	623	697	719	841	971	1 030	1 142	1 245	1 360
Colombia	—	—	—	—	—	35	83	105	101
Cuba	—	—	—	—	—	—	15	15	15
Chile	57	139	188	217	238	236	285	270	234
México	383	465	526	431	503	586	710	880	916
Perú	—	—	—	—	—	—	—	4	25
Uruguay	—	32	—	—	26	32	30	36*	40
Total	—	1 635	1 734*	1 775*	2 276	2 596	2 896	3 258	3 569
ÁCIDO SULFÚRICO									
Argentina	77.2	64.5	60.4	56.6	54.0	100.0	122.5	117.6	105.6
Brasil	121.8	107.7	150.4	96.5	—	121.0	185.0*	—	—
Colombia	6.5	6.5	6.5	8.2	8.0	8.2	10.1	12.5	—
Cuba	25.3	26.9	24.3	26.0	31.9	27.5	32.2	32.2	—

Véanse las notas al finalizar el cuadro

(Continúa)

Cuadro 8 (Continuación)
PRODUCCIÓN MANUFACTURERA EN ALGUNAS INDUSTRIAS
(Miles de toneladas)

País	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
ÁCIDO SULFÚRICO (Continuación)									
Chile	13.0	16.0	17.5	17.5	20.0	40.0	45.0	45.0	...
México.	43.4	56.7	92.2	102.5	110.0	126.5	158.8	181.6	205.0
Perú.	10.7	12.4	13.1	13.1	15.1	14.8	13.2	20.2	21.5
Uruguay	3.4	4.4	5.3	6.3	6.0	8.3	8.0	8.5	...
Venezuela	—	—	—	—	5.0	3.0	4.0	4.0	...
Total	301.3	295.1	369.7	326.7	...	451.1	579.2	720.8	...
SODA CÁUSTICA									
Argentina.	8.7 ^a			11.1	12.2	28.0	31.0	32.0	30.1
Brasil	15.0			15.0	15.0	23.0	30.0	41.0	...
Colombia.	0.2			7.0	10.0	10.2	12.1	13.4	16.2
Chile	5.4			3.7	4.0	4.0	3.8	3.5	...
México.	5.4			13.5	16.6	23.8	25.8	34.2	39.5
Perú.	0.9			1.0	1.0	1.3	1.4	1.4	1.5
Total	35.6			51.3	58.8	92.1	109.0	127.3	...
CARBONATO DE SODIO									
Colombia.	—			6.6	11.0	12.4	14.5	16.9	16.5
Chile	9.8			9.3	11.1	17.2	17.5	17.5	...
México.	2.0			—	—	30.4	30.2	31.0	46.7
Total	11.8			15.9	22.1	61.9	61.9	65.4	...
PASTA DE MADERA									
Argentina.	38	42	37	39	53	56	61	66	...
Brasil	152	163	175	180	175	188	209	221	...
Chile	15	16	17	15	19	20	20	24	...
México.	60	68	73	74	82	94	135	158	163*
Perú.	5	7	8	10	12	13	18	17	...
Total	270	296	310	318	341	377	451	494	...
PAPEL DE DIARIO									
Argentina.	2.8	3.0	0.6	7.6	22.1	21.6	17.2	12.0	12.0
Brasil	37.9	41.1	43.2	41.5	30.6	39.5	39.4	49.0	50.0
Chile	11.0	11.0	12.0	9.0	12.0	11.5	11.2	20.2	44.0
Total	51.7	55.1	55.8	58.1	64.7	72.6	67.8	81.2	106.0
OTROS PAPELES									
Argentina.	208.2	227.6	199.4	166.8	222.7	262.0	290.3	290.6	300.0
Brasil	268.4	283.7	285.5	322.1	368.9	386.9	446.7	419.4	485.0
Chile	30.0	32.0	41.0	37.0	36.0	55.8	55.0	50.6	48.7
México.	179.6	190.0	184.8	192.7	207.2	228.6	254.9	307.0	330.0
Perú.	14.9	22.3	21.5	23.9	26.9	26.7	33.8	36.3	36.0
Venezuela	8.4	8.6	8.9	9.3	10.4	12.3	14.9	18.9	21.0
Total	709.5	764.2	741.1	751.8	872.1	1 077.6	1 208.3	1 252.3	1 220.7

FUENTES Y MÉTODOS: Ver Notas Explicativas.

^a Solamente los excedentes para la venta.

* Estimado.

Cuadro 9
VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES (TRIMESTRAL)
(Millones de dólares)

País	1957				1958				1959		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
	a) EXPORTACIONES fob										
Argentina	279.6	243.4	215.2	236.6	242.8	254.3	223.8	273.0	226.0	264.2	254.9
Bolivia.	20.1	27.7	21.4	26.8	14.9	18.2	16.5	14.5	16.8
Brasil	345.3	270.1	359.5	416.7	270.8	303.8	312.7	355.7	333.4	243.6	402.6
Colombia.	140.1	108.2	138.2	124.1	105.7	94.3	134.3	119.7	99.9	116.1	139.9
Chile	125.9	118.5	104.3	110.6	103.0	66.4	95.6	124.4	120.7	122.6	...
Ecuador	20.1	21.0	32.0	25.6	19.6	20.1	33.1	23.6	19.7	24.0	29.3
Paraguay.	6.2	8.6	10.3	7.8	5.2	9.1	10.2	9.6	4.9	10.2	9.0
Perú.	71.1	80.8	76.9	92.6	61.2	65.6	78.8	84.4	59.5	73.8	86.3
Uruguay	57.3	29.4	24.9	16.6	44.6	28.7	27.2	38.1	38.5	27.5	21.5
Venezuela	597.6	614.2	588.8	566.0	567.9	560.5	567.6	625.4	634.8
Subtotal	1 663.3	1 521.9	1 571.5	1 623.4	1 435.7	1 421.0	1 499.8	1 668.4	1 554.2
Costa Rica ^a	29.6	20.6	13.1	19.0	25.6	28.0	14.4	22.8	27.4	21.7	14.4
Cuba ^a	201.0	288.7	224.1	130.9	198.7	233.0	180.7	150.6	131.2	204.0	202.4
El Salvador	65.6	38.2	14.7	20.0	40.2	30.2	18.7	26.9	44.8	38.9	9.7
Guatemala ^a	39.2	24.5	16.6	33.9	34.6	30.1	17.3	25.4	33.0	32.0	10.5
Haití	10.9	8.0	6.4	9.0	17.6	10.4	4.9	6.5	8.3	5.6	2.5
Honduras ^a	15.9	24.0	12.3	11.7	16.9	25.1	15.6	15.4	20.1	25.2	18.0
México ^a	181.1	151.0	185.8	208.5	183.9	165.1	189.0	194.4	216.2	176.2	184.1
Nicaragua	21.9	26.9	7.9	7.0	24.0	21.9	8.1	9.8	25.8	30.3	7.2
Panamá ^a	7.6	8.9	8.3	8.6	8.4	8.8	6.7	7.0	8.8	9.0	8.2
República Dominicana.	42.8	51.3	29.1	36.5	33.0	45.7	30.2	25.6	37.2	40.1	22.3
Subtotal	615.6	642.1	518.3	485.1	582.9	598.3	485.6	484.4	552.8	583.0	479.3
Total América Latina	2 278.9	2 164.0	2 089.8	2 108.5	2 018.6	2 019.3	1 985.4	2 152.8	2 107.0

Véanse las notas al finalizar el cuadro

(Continúa)

Cuadro 9 (Continuación)
VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES (TRIMESTRAL)
(Millones de dólares)

País	1957				1958				1959		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
	b) IMPORTACIONES cif										
Argentina	305.6	333.5	328.7	342.6	288.7	312.7	316.5	314.7	139.7	223.7	329.0
Bolivia.	12.9	25.0	23.9	30.3	20.9	24.7	20.5	13.5
Brasil	320.0	382.7	400.3	385.4	205.8	372.4	401.1	373.6	330.5	381.8	323.4
Colombia.	91.5	98.2	138.9	148.0	120.9	99.4	89.3	90.4	83.2	119.2	111.7
Chile	106.9	105.9	112.7	117.0	122.0	105.4	91.0	97.1	93.9	83.9	...
Ecuador ^b	24.2	25.9	28.0	32.2	27.6	22.8	28.6	25.6	24.3	27.1	26.3
Paraguay ^b	5.9	8.6	10.0	7.2	10.3	11.3	8.7	7.5	6.3	7.5	8.1
Perú.	86.9	113.3	98.2	101.0	91.7	85.8	84.1	72.6	71.7	71.5	74.6
Uruguay.	58.4	60.0	56.3	51.7	22.9	24.0	31.4	56.3	30.1	44.9	67.9
Venezuela ^{b c}	380.1	435.3	478.4	574.3	426.8	388.9	371.3	412.1	372.5
Subtotal	1 392.4	1 588.4	1 675.4	1 789.7	1 337.6	1 447.4	1 442.5	1 463.4	1 172.1*
Costa Rica.	21.9	27.4	25.9	27.6	24.4	25.3	24.3	25.3	22.7	27.3	25.3
Cuba ^b	231.2	228.3	209.1	225.6	233.0	213.2	197.5	211.3	128.2	165.0	...
El Salvador.	30.0	28.8	28.2	28.0	27.4	26.6	27.4	26.7	24.5	25.8	25.0
Guatemala ^b	38.3	37.9	37.4	33.7	37.9	38.2	37.1	36.5	33.0	34.0	29.0
Haití	11.5	8.5	8.0	11.5	11.7	11.3	10.7	9.6	8.0	6.8	6.5
Honduras ^b	18.8	20.2	19.4	20.6	17.5	18.9	19.2	21.2	14.4	16.1	...
México.	270.4	299.4	296.1	289.3	288.6	316.0	272.2	251.8	227.9 ^d	257.9	253.3
Nicaragua ^b	16.5	18.6	25.6	20.1	15.8	17.5	24.4	20.2	15.8	16.4	17.0
Panamá	26.3	28.6	26.9	35.2	28.0	25.1	26.0	29.6	24.2	27.8	30.0
República Dominicana ^b	32.5	32.4	31.6	39.5	34.8	35.2	39.3	39.4	37.1	35.1	34.1
Subtotal	697.4	730.1	708.2	731.1	719.1	727.3	678.1	671.6	571.8	612.2	...
Total América Latina	2 089.8	2 318.5	2 383.6	2 520.8	2 056.7	2 174.7	2 120.6	2 135.0	1 743.9

FUENTES Y MÉTODOS: Ver *Notas Explicativas*, Vol. III, Nº 2 y Vol. IV, Nº 1 del *Boletín "Suplemento estadístico"*.

a Ajustado por la revaluación de mercaderías con precios nominales o arbitrarios.

b Se ajustaron los valores *fob* para aproximarlos a *cif*.

c Incluye oro.

d Excluye automóviles, cuya importación fue regularizada en este trimestre.

Cuadro 10
ÍNDICES TRIMESTRALES DE EXPORTACIONES
 (1955=100)

País	a) <i>Quántum</i>						b) <i>Valor unitario</i>							
	1958				1959			1958				1959		
	I	II	III	IV	I	II	III	I	II	III	IV	I	II	III
Argentina	124	128	114	148	121	149	126	84	85	84	80	81	76	87
Bolivia	65	80	85	66	71	92	91	78	87	94
Brasil	76	90	97	117	121	93	157	100	95	90	85	77	74	72
Colombia	85	75	118	108	93	112	134	85	86	78	76	74	71	72
Chile	116	76	108	134	123	117	...	75	74	75	78	83	88	...
Ecuador	95	97	176	123	102	119	155	93	94	85	87	87	92	85
Paraguay	84	136	148	145	79	156	132	70	76	78	76	71	74	78
Perú	106	115	134	146	100	128	...	86	85	87	86	88	86	...
Uruguay	120	77	76	115	125	88	70	81	81	78	72	67	68	67
Venezuela	121	118	122	134	98	99	98	98
Subtotal	105	103	113	128	121*	91	92	89	87	86*
Costa Rica	136	160	82	143	170	131	87	94	89	86	77	80	83	82
Cuba	105	118	115	92	86	131	130	120	125	115	114	100	102	102
El Salvador	166	129	85	134	237	208	59	90	88	83	75	71	70	62
Guatemala	146	127	77	121	171	164	54	89	89	85	79	73	73	72
Haití	233	146	70	94	138	50	...	84	79	78	77	66	124	...
Honduras	154	248	137	132	200	254	...	91	84	95	97	84	83	...
México	99	90	110	106	123	99	120	95	93	88	93	90	91	78
Nicaragua	147	137	52	68	214	246	56	89	87	84	75	67	69	72
Panamá	115	118	92	96	125	128	120	88	89	87	89	85	84	83
República Dominicana	108	151	96	87	139	148	76	107	104	110	103	94	95	103
Subtotal	115	116	104	104	129	131	...	102	104	94	94	86	90	...
Total América Latina	108	106	110	122	123	94	95	90	89	86

FUENTES Y MÉTODOS: Ver *Notas Explicativas del "Suplemento estadístico"*, *Boletín Económico de América Latina*, Vol. III, Nº 2; Vol. IV, Nº 1 y notas en cuadro 9.

Cuadro 11
IMPORTACIONES DE COMBUSTIBLES
(Millones de dólares a precios corrientes)

País	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Argentina	187.4 a	131.3 a	124.0 a	230.4	256.4	196.3	184.2	207.4	255.6	320.7	261.8
Bolivia	5.8	4.9	3.3	5.2	5.6	7.2	5.2	3.1	2.1	2.8	2.1
Brasil	138.9	129.8	148.3	234.6	265.8	244.5	266.4	273.4	294.1	281.5	307.3
Colombia	10.1	9.4	10.2	16.6	19.3	25.6	29.8	24.7	23.2	19.1	9.8
Chile	40.5	32.9	25.8	43.8	43.6	42.9	52.6	51.9	38.2	43.6	37.4
Perú	2.3	4.0	3.5	6.4	4.6	4.8	6.5	9.3	12.1	15.3	11.1
Uruguay	16.3	18.9	13.4	30.0	31.4	21.7	37.1	26.6	31.8	15.9	26.6
Venezuela	9.6	8.6	8.9	12.0	11.8	11.9	15.4	13.9	15.0	17.6	18.3
Subtotal b	414.2	343.2	340.1	582.5	642.6	558.9	603.4	615.7	677.0	722.0	680.0
Costa Rica	3.1	2.5	3.0	3.5	4.0	4.0	5.1	4.9	5.5	6.6	6.4
Cuba	35.2	29.6	35.7	41.3	43.2	43.9	45.9	54.3	61.6	86.1	89.8
El Salvador	2.2	2.5	2.7	3.6	4.6	4.9	5.4	5.4	6.5	7.4	7.2
Guatemala	6.4	5.2	5.2	6.1	5.7	6.6	7.0	8.3	10.3	10.6	11.2
Haití	1.4	1.5	1.4	1.8	2.0	2.6	2.4	1.8	2.3	2.3	...
Honduras	3.2	3.0	3.0	3.4	4.1	4.2	3.8	4.1	4.8	6.0	6.6
México	23.7	23.3	24.7	26.2	35.9	47.8	60.3	69.8	81.5	88.9	61.9
Nicaragua	1.8	2.0	2.0	2.8	3.3	3.6	4.2	5.0	5.6	6.4	7.4
Panamá	4.5	4.0	4.9	5.8	6.9	6.9	7.0	8.6	8.1	10.2	11.0
República Dominicana	4.0	3.3	3.2	4.4	6.5	6.7	6.6	9.3	10.4	11.9	12.2
Subtotal	85.5	76.9	85.8	98.9	116.2	131.2	147.7	171.5	196.6	236.4	215.7c
Total América Latina b	499.7	420.1	425.9	681.4	758.8	690.1	751.1	787.2	873.6	958.4	895.7c

FUENTES Y MÉTODOS: Ver Notas Explicativas del "Suplemento estadístico", Boletín Económico de América Latina, Vol. III, Nº 2 y Vol. IV, Nº 1.

a Cifras preliminares.

b Incluye estimaciones para Ecuador y Paraguay.

c Incluye estimaciones para Haití.

Cuadro 12
IMPORTACIONES DE BIENES DE CONSUMO
(Millones de dólares a precios corrientes)

País	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
a) No duraderos											
Argentina	156.5 ^a	104.4 ^a	85.1 ^a	81.2	56.7	44.6	61.5	73.3	73.2	53.2	64.1
Bolivia	24.4	24.8	22.3	32.7	31.2	23.3	20.9	19.6	17.3	24.3	17.6
Brasil	112.4	111.7	102.5	148.2	145.8	104.8	113.3	96.1	86.9	95.3	54.3
Colombia	51.6	32.0	47.9	49.2	42.4	53.3	83.3	67.2	56.0	41.5	41.6
Chile	32.9	30.0	24.4	32.9	34.6	24.6	29.0	39.2	33.6	40.4	52.8
Perú	33.0	27.7	38.6	52.0	58.0	48.0	47.8	56.9	61.3	72.1	63.1
Uruguay	32.7	40.0	35.9	34.9	29.8	21.2	29.9	26.1	18.9	25.2	13.9
Venezuela	205.3	187.8	174.9	180.9	181.0	182.3	191.4	201.2	201.7	251.5	272.8
Subtotal b	672.6	582.2	551.2	637.1	608.5	530.7	621.5	619.1	583.9	643.2	620.0
Costa Rica	21.5	23.3	22.3	25.5	26.3	24.3
Cuba	235.8	214.0	236.6	278.1	245.6	224.1	212.1	196.2	213.4	242.9	229.6
El Salvador	24.9	27.9	27.8	30.8	35.1	33.2
Guatemala	27.5	29.0	31.8	34.8	36.3	37.9
Haití	20.2	24.6	18.5	20.9
Honduras	19.4	21.0	21.0	19.9	25.6	23.5
México	59.0	46.9	53.3	65.1	85.1	89.7	67.7	61.6	73.2	66.0	72.8
Nicaragua	12.1	13.8	14.5	13.0	15.4	14.7
República Dominicana	24.9	25.2	26.5	29.6	32.6	29.0
Subtotal	502.7	482.3	456.1	499.4	545.7	528.9
Total América Latina b	1 033.4	1 103.8	1 075.2	1 083.3	1 188.9	1 148.9
b) Duraderos											
Argentina	103.1 ^a	53.6 ^a	41.6 ^a	78.8	40.2	16.5	20.8	34.0	50.7	69.0	65.3
Bolivia	4.2	4.8	3.7	6.0	8.7	3.7	2.6	4.5	5.5	6.6	8.6
Brasil	112.8	89.0	65.1	177.8	129.5	32.0	38.5	23.2	20.7	28.7	30.2
Colombia	26.2	11.1	28.2	24.9	31.9	51.7	60.8	47.6	24.5	11.7	13.5*
Chile	7.4	11.8	5.6	14.5	11.9	8.3	5.7	10.4	11.6	14.9	13.3
Perú	7.1	7.3	11.2	26.2	22.1	22.6	12.7	21.8	30.7	31.1	27.0*
Uruguay	11.1	10.5	12.9	18.3	12.6	8.1	12.8	10.4	5.7	9.9	2.6
Venezuela	41.8	45.7	36.1	38.4	42.6	52.4	59.3	71.3	58.2	98.6	114.3
Subtotal b	324.3	244.6	213.1	396.1	312.6	207.9	232.6	240.4	222.8	287.8	292.3
Costa Rica	7.3	8.2	7.7	8.1	9.7	10.2
Cuba	52.7	43.7	56.8	71.3	79.0	55.2	55.2	72.0	75.4	86.4	81.9
El Salvador	8.2	9.1	11.6	12.3	13.4	12.7
Guatemala	8.7	10.8	13.8	16.9	20.1	20.7
Haití	2.3	2.8	2.7	3.2
Honduras	5.4	6.3	7.1	6.7	7.5	7.6
México	42.0	31.7	44.7	63.1	64.7	67.3	64.4	74.6	77.8	77.6	73.6
Nicaragua	4.5	6.0	7.8	7.0	7.7	7.4
República Dominicana	14.5	13.0	16.6	16.3	17.3	19.2
Subtotal c	181.6	184.4	224.6	235.2	256.2	249.1
Total América Latina b e	389.5	417.0	465.0	458.0	544.0	541.4

FUENTES Y MÉTODOS: Ver Notas Explicativas del "Suplemento estadístico", Boletín Económico de América Latina, Vol. III, Nº 2 y Vol. IV, Nº 1.

^a Cifras preliminares.

^b Incluye estimaciones para Ecuador y Paraguay.

^c Incluye estimaciones para Panamá y en 1957 y 1958 de Haití.

Cuadro 13

IMPORTACIONES DE MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS
(Millones de dólares a precios corrientes)

País	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
a) Metálicos											
Argentina	163.3 a	138.4 a	121.1 a	242.1	152.6	77.3	160.6	209.3	195.0	208.2	248.2
Bolivia	2.5	2.5	1.9	2.7	3.2	2.1	1.8	2.3	2.6	3.0	2.4
Brasil	54.2	61.9	60.0	134.4	129.7	87.3	139.4	82.6	94.4	108.8	66.5
Colombia	13.3	10.6	14.5	19.4	18.4	23.5	27.5	28.2	39.1	32.2	17.1
Chile	15.3	20.5	12.8	14.5	14.2	15.9	9.3	12.9	13.7	13.8	13.7
Perú	6.7	9.5	6.2	11.1	11.8	12.3	12.0	14.3	19.5	18.4	15.5
Uruguay	11.3	10.6	12.1	16.8	14.1	14.2	17.3	13.1	17.3	20.7	11.9
Venezuela	35.8	34.7	29.6	30.6	35.4	40.9	49.3	44.7	68.4	89.8	80.7
Subtotal b	305.3	291.5	260.6	474.6	382.9	277.1	423.0	412.5	454.5	500.1	461.1
Costa Rica	2.2	1.8	1.7	1.8	2.2	2.2
Cuba	29.9	18.0	21.7	34.6	35.3	21.5	21.5	26.6	38.8	41.0	39.0
El Salvador	1.5	1.7	2.0	2.5	2.6	2.5
Guatemala	2.2	2.1	3.0	4.5	6.7	4.1
Haití	4.7	6.1	3.5	4.5
Honduras	1.2	1.2	1.2	1.4	1.7	1.7
México	56.6	60.5	65.7	100.8	114.1	91.6	80.9	92.0	143.9	138.8	129.0
Nicaragua	1.9	2.4	2.0	2.7	2.8	2.8
República Dominicana	4.2	4.2	6.0	5.3	7.6	6.9
Subtotal c	132.3	123.6	139.5	207.4	209.5	194.4
Total América Latina b c	409.4	546.6	552.0	661.9	709.6	655.5
b) No metálicos											
Argentina	368.1 a	366.7 a	302.2 a	519.8	390.2	239.4	323.4	376.0	268.2	349.6	340.8
Bolivia	23.1	28.7	18.5	30.2	31.3	24.9	24.0	26.0	22.8	21.8	15.6
Brasil	325.7	310.4	309.2	529.3	466.9	326.9	472.1	411.0	381.6	393.3	355.2
Colombia	92.8	79.2	116.0	140.6	122.9	135.3	166.4	182.0	190.5	180.8	139.9
Chile	93.4	88.9	94.9	118.1	153.7	123.0	150.3	140.7	112.2	123.0	113.6
Perú	60.6	44.7	48.2	64.6	71.2	69.2	63.2	76.0	80.3	88.4	80.9
Uruguay	55.9	49.0	61.2	95.0	68.8	69.6	85.4	79.8	77.6	87.9	54.4
Venezuela	91.8	78.4	100.1	117.9	120.3	135.5	153.5	162.8	165.3	201.3	188.9
Subtotal b	1 130.9	1 065.8	1 066.3	1 636.2	1 449.2	1 147.0	1 474.0	1 485.9	1 326.5	1 477.9	1 321.5
Costa Rica	16.3	18.5	21.9	22.3	24.2	25.9
Cuba	135.6	104.0	128.6	156.4	157.3	108.1	107.3	155.9	171.7	186.0	176.0
El Salvador	16.0	21.0	20.6	25.3	26.0	25.7
Guatemala	18.2	20.6	21.3	24.5	28.9	31.2
Haití	6.4	7.5	7.4	6.4
Honduras	11.8	12.8	14.1	17.1	16.8	15.8
México	141.4	133.4	166.4	239.7	214.0	215.4	216.1	237.0	268.5	310.0	316.6
Nicaragua	10.8	15.9	18.9	18.8	21.7	22.6
República Dominicana	17.4	17.7	19.6	23.1	23.7	20.9
Subtotal c	431.6	449.1	529.9	592.1	660.2	657.5
Total América Latina b c	1 578.6	1 923.1	2 015.8	1 918.6	2 138.1	1 979.0

FUENTES Y MÉTODOS: Ver *Notas Explicativas* del "Suplemento estadístico", *Boletín Económico de América Latina*, Vol. III, Nº 2 y Vol. IV, Nº 1.

a Cifras preliminares.

b Incluye estimaciones para Ecuador y Paraguay.

c Incluye estimaciones para Panamá y en 1957 y 1958 de Haití.

Cuadro 14

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL
(Millones de dólares a precios corrientes)

Pais	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
a) Materiales de construcción											
Argentina	108.0 a	93.2 a	75.6 a	78.9	60.8	25.6	45.1	48.5	23.6	24.0	30.0
Bolivia	2.9	6.4	3.9	3.6	4.3	2.5	3.3	4.7	4.1	5.5	7.5
Brasil	35.9	45.7	35.3	75.2	94.2	67.6	72.1	42.9	21.1	32.9	27.3
Colombia	26.9	20.2	25.0	26.9	27.8	43.9	52.5	51.9	56.6	39.9	34.5
Chile	11.5	22.2	16.6	14.9	16.0	19.1	8.8	13.1	14.8	21.6	20.6
Perú	7.9	9.3	8.5	14.6	17.5	23.1	16.4	20.7	26.2	23.6	17.1
Uruguay	12.1	10.4	10.9	13.5	10.7	7.6	12.6	8.4	7.9	9.4	2.8
Venezuela	64.0	67.6	39.2	55.4	58.6	66.9	70.9	82.8	102.6	147.7	114.8
Subtotal b	273.0	278.9	218.1	287.1	294.6	260.9	288.8	279.4	262.5	311.0	261.0
Costa Rica	7.3	7.4	8.7	9.6	11.2	10.9
Cuba	16.1	17.7	16.3	29.2	22.8	20.6	21.3	31.4	35.6	35.5	33.7
El Salvador	5.7	6.4	9.1	9.2	9.6	8.2
Guatemala	4.1	4.0	5.4	10.4	11.5	11.1
Haití	0.7	0.5	0.1	0.1
Honduras	5.0	3.7	3.6	4.0	4.3	4.5
México	38.2	34.1	40.5	62.3	59.8	48.4	43.0	52.4	66.5	72.4	71.4
Nicaragua	3.2	4.1	4.2	4.3	6.0	4.7
República Dominicana	6.6	6.9	10.2	10.6	11.8	9.9
Subtotal c	105.7	102.0	130.7	158.0	171.1	162.8
Total América Latina b e	366.6	390.8	410.1	420.5	482.1	423.8
b) Maquinaria y equipo para la agricultura											
Argentina	36.8 a	18.3 a	31.0 a	35.2	40.0	47.6	21.8	43.4	49.3	27.3	38.4
Bolivia	0.7	0.9	0.5	0.8	0.9	1.0	0.7	2.4	5.4	1.1	1.1
Brasil	24.7	46.9	68.4	79.4	71.1	46.4	98.4	42.5	38.8	67.3	51.6
Colombia	10.7	14.7	16.7	15.0	15.4	19.0	32.3	37.5	31.0	14.8	20.6
Chile	6.6	7.7	3.2	9.2	8.2	10.1	14.5	17.6	10.1	12.9	7.7
Perú	5.7	9.9	7.1	10.8	13.3	14.9	11.0	13.3	13.7	16.8	15.4
Uruguay	5.0	2.6	3.7	7.7	4.2	2.9	4.5	3.1	2.2	3.3	0.4
Venezuela	19.6	16.8	18.6	24.4	20.1	24.9	34.9	33.3	25.3	33.7	32.5
Subtotal b	112.1	120.1	151.0	184.9	176.0	169.6	222.4	196.9	179.2	181.1	171.5
Costa Rica	2.9	2.2	2.6	3.4	4.5	3.7
Cuba	8.4	9.6	11.0	14.7	8.0	8.1	10.6	10.9	11.7	16.3	15.3
El Salvador	1.8	1.6	2.2	2.3	2.7	2.1
Guatemala	2.4	2.8	4.5	9.9	7.8	5.9
Haití d
Honduras	2.9	2.4	2.3	2.9	3.8	3.2
México	22.8	20.1	24.4	36.3	25.8	24.7	28.8	44.2	41.1	36.3	37.6
Nicaragua	3.9	7.0	4.7	1.8	2.0	3.0
República Dominicana	1.3	1.4	1.1	1.5	1.1	1.4
Subtotal c	48.0	56.8	72.5	74.6	74.5	72.2
Total América Latina b e	217.6	279.2	269.4	253.8	255.6	243.7

Véanse las notas al finalizar el cuadro

(Continúa)

Cuadro 14 (Continuación)
IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL
(Millones de dólares a precios corrientes)

Pais	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
c) Maquinaria y equipo para la industria											
Argentina	273.1 a	182.6 a	126.6 a	126.1	105.1	64.2	104.0	111.1	117.4	103.8	63.5
Bolivia	10.0	12.0	6.6	10.5	12.9	9.6	10.3	13.3	15.3	20.3	16.6
Brasil	180.2	209.0	207.1	366.5	423.2	257.6	283.2	204.4	174.8	262.9	243.7
Colombia	78.1	67.1	65.8	82.8	94.4	138.9	143.1	149.7	161.5	110.2	89.0
Chile	39.5	60.4	48.1	58.4	62.6	65.4	46.3	55.0	68.4	102.2	107.2
Perú	32.6	38.1	30.2	47.9	62.9	68.7	55.0	63.3	84.4	91.4	73.2
Uruguay	39.8	28.1	35.2	58.4	39.2	34.3	52.5	43.9	27.8	37.3	14.7
Venezuela	227.0	239.8	145.6	196.0	256.9	253.7	273.0	286.5	417.0	761.9	556.3
Subtotal b	891.7	848.4	674.6	958.7	1 071.1	906.2	989.0	946.4	1 083.7	1 509.4	1 183.6
Costa Rica	7.9	10.6	14.4	11.6	11.1	11.0
Cuba	44.9	38.6	35.6	47.1	52.1	34.6	40.4	66.8	86.5	128.2	121.7
El Salvador	5.9	7.9	7.7	9.7	10.9	9.9
Guatemala	7.5	6.7	10.4	16.6	17.5	18.7
Haití	0.1	0.1	0.1	0.1
Honduras	6.0	5.4	4.9	6.9	9.3	10.2
México	140.0	107.8	116.8	178.2	168.2	171.2	183.9	200.5	263.7	306.3	287.5
Nicaragua	8.0	8.8	8.1	10.2	13.0	10.8
República Dominicana	12.3	12.6	16.0	19.2	18.6	20.0
Subtotal c	259.0	282.0	335.1	412.8	524.5	499.1
Total América Latina b e	1 165.2	1 271.0	1 281.5	1 496.5	2 033.9	1 682.7
d) Maquinaria y equipo de transporte											
Argentina	167.2 a	76.2 a	52.6 a	76.6	72.6	81.4	54.3	65.8	90.8	152.0	112.3
Bolivia	5.0	4.6	3.2	6.2	7.7	3.5	3.8	6.0	8.4	6.4	7.3
Brasil	144.9	107.4	98.0	258.6	277.8	145.3	139.6	124.4	116.7	214.3	214.0
Colombia	24.9	18.9	38.6	38.6	40.7	52.4	71.5	76.1	70.7	26.6	31.1
Chile	22.1	29.5	15.8	22.4	25.2	25.2	26.4	35.3	50.4	68.5	47.6
Perú	10.9	15.6	21.3	26.6	24.4	27.4	23.3	21.9	33.2	39.6	28.5
Uruguay	14.1	9.5	14.0	33.4	24.0	12.5	19.2	12.1	15.3	15.3	6.2
Venezuela	60.1	58.3	48.1	49.4	62.0	62.2	74.1	86.0	88.0	171.0	121.7
Subtotal b	456.5	327.3	297.8	519.7	543.5	419.0	426.5	440.3	484.7	706.5	581.3
Costa Rica	3.4	2.9	3.0	3.1	6.5	1.1
Cuba	8.8	9.9	11.2	16.9	16.2	11.5	10.8	16.7	16.5	24.4	23.0
El Salvador	3.2	4.1	5.1	5.5	6.6	5.3
Guatemala	2.2	3.1	4.8	9.6	7.7	8.5
Haití	1.1	1.1	0.9	1.4
Honduras	2.9	2.3	2.2	2.8	3.6	3.3
México	14.1	14.9	15.9	43.7	37.0	48.7	40.3	50.0	53.8	57.5	76.6
Nicaragua	2.5	5.7	3.3	2.7	2.6	2.1
República Dominicana	9.3	5.1	5.0	7.2	8.2	9.7
Subtotal c	87.2	78.2	93.4	106.2	122.5	134.8
Total América Latina b e	506.2	504.7	533.7	590.9	829.0	716.1

FUENTES Y MÉTODOS: Ver Notas Explicativas del "Suplemento Estadístico", *Boletín Económico para América Latina*, Vol. III, No 2 y Vol. IV, No 1.

a Cifras preliminares.

b Incluye estimaciones para Ecuador y Paraguay.

c Incluye estimaciones para Panamá y en 1957 y 1958 de Haití.

d Las cifras de maquinaria y equipo para la agricultura, están incluidas en "maquinaria y equipo para la industria".

Cuadro 15
EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS PRINCIPALES

País	1958				1959		1958				1959	
	I	II	III	IV	I	II	I	II	III	IV	I	II
	Cantidad en miles de toneladas						Valor en millones de dólares					
<i>Productos tropicales</i>												
BANANOS												
Brasil	66.6	78.6	57.7	68.6	61.7	56.3	3.5	3.4	2.4	1.6	1.3	1.4
Colombia	58.1	55.0	22.1	53.8	64.9	73.1	2.3	2.3	1.2	1.9	3.2	3.7
Costa Rica	81.3	82.3	76.3	62.6	61.1	52.5	7.2	7.2	6.7	5.4	6.4	5.5
Ecuador	175.4	146.5	198.7	222.0	201.6	216.6	8.9	7.0	8.7	10.7	10.2	11.2
Guatemala	43.2	42.5	11.5	15.7	39.4	52.1	4.5	5.3	1.4	1.9	2.9	3.9
Honduras	76.3	155.2	82.5	84.2	89.1	128.3	7.6	13.7	8.1	8.3	8.6	12.0
Panamá	81.6	76.4	56.3	55.4	75.1	71.5	6.9	6.4	4.8	4.7	6.3	6.0
<i>Total</i>	<i>582.5</i>	<i>636.5</i>	<i>505.1</i>	<i>562.3</i>	<i>592.9</i>	<i>650.4</i>	<i>40.9</i>	<i>45.3</i>	<i>33.3</i>	<i>34.5</i>	<i>38.9</i>	<i>43.7</i>
AZÚCAR												
Brasil	218.2	134.0	163.0	243.0	189.5	125.5	17.1	10.1	12.1	18.1	14.3	8.7
Cuba	1 455.4	1 734.4	1 425.6	922.9	812.0	1 283.4	148.5	174.6	146.5	100.0	87.2	125.8*
Perú	107.5	88.6	67.2	147.4	123.7	100.1	8.5	7.0	5.5	13.2	10.1	7.0
República Dominicana	153.7	256.9	162.0	96.3	232.5	240.6	13.4	19.8	14.1	9.3	17.8	15.6
<i>Total</i>	<i>1 934.8</i>	<i>2 213.9</i>	<i>1 817.8</i>	<i>1 409.6</i>	<i>1 357.7</i>	<i>1 749.6</i>	<i>187.5</i>	<i>211.5</i>	<i>178.2</i>	<i>140.6</i>	<i>129.4</i>	<i>157.1</i>
CAFÉ												
Brasil	144	203.6	194.5	230.5	253.9	193.6	143.9	190.7	172.3	180.6	183.1	136.4
Colombia	70.2	60.4	103.3	92.6	70.2	95.4	80.5	68.8	111.1	94.2	75.1	88.7
Costa Rica	12.3	16.2	4.4	13.2	17.5	12.0	15.2	18.5	4.7	12.2	16.2	11.6
Ecuador	3.5	2.1	18.2	6.4	2.6	0.9	3.0	1.8	16.3	5.2	1.7	0.6
El Salvador	27.2	21.1	12.6	19.6	36.4	26.9	31.1	22.9	12.5	17.7	32.0	23.5
Guatemala	21.8	18.0	10.8	20.6	25.4	21.5	25.6	20.2	11.7	20.1	22.3	20.4
Haití *	15.7	8.8	3.5	4.9	7.2	...	14.5	7.7	2.9	4.0	5.4	...
Honduras	4.4	5.8	0.8	0.3	5.9	8.2	4.4	5.5	0.8	0.2	4.5	6.3
México	22.4	29.5	12.8	14.0	38.8	18.8	24.0	30.0	12.6	12.6	32.3	15.9
Nicaragua	12.1	6.8	1.0	3.0	8.4	5.9	13.6	7.6	0.6	2.5	6.9	5.1
Perú	2.5	2.6	6.7	5.5	1.6	2.2	2.4	2.4	6.2	4.6	1.2	1.7
República Dominicana	7.8	8.0	2.9	7.0	9.2	2.1	7.9	7.3	2.5	6.1	7.2	1.7
Venezuela	13.9	9.2	4.9	7.5	10.6	10.3	14.9	9.8	4.6	6.7	9.0	9.1
<i>Total</i>	<i>358.2</i>	<i>392.1</i>	<i>376.4</i>	<i>425.1</i>	<i>487.7</i>	<i>...</i>	<i>381.0</i>	<i>393.2</i>	<i>358.8</i>	<i>366.7</i>	<i>396.9</i>	<i>...</i>
CACAO												
Brasil	18.6	16.1	27.6	41.2	22.1	11.7	15.0	14.7	25.7	34.0	17.7	8.8
Costa Rica	1.8	2.6	0.9	2.3	2.5	3.2	1.5	2.1	0.7	1.6	1.6	2.0
Ecuador	6.0	8.1	3.7	4.6	7.2	11.2	5.5	7.5	3.5	4.1	5.6	8.7
República Dominicana	5.6	12.1	4.4	2.0	2.7	10.7	4.6	10.5	3.9	1.6	1.9	7.6
Venezuela	5.4	5.6	1.1	1.6	5.6	3.1	4.5	5.1	0.6	1.3	4.3	2.4
<i>Total</i>	<i>37.4</i>	<i>44.5</i>	<i>37.7</i>	<i>51.7</i>	<i>40.1</i>	<i>39.9</i>	<i>31.1</i>	<i>39.9</i>	<i>34.4</i>	<i>42.6</i>	<i>31.1</i>	<i>29.5</i>

(Continúa)

Cuadro 15 (Continuación)
EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS PRINCIPALES

País	1958				1959		1958				1959	
	I	II	III	IV	I	II	I	II	III	IV	I	II
	Cantidad en miles de toneladas						Valor en millones de dólares					
ALGODÓN												
Brasil	17.2	7.8	12.5	2.7	0.6	20.4	11.8	4.3	7.4	1.4	0.3	9.2
El Salvador	9.7	6.1	3.9	10.0	16.7	21.5	6.1	4.0	2.3	5.5	8.9	11.1
México	65.4	27.4	148.1	100.1	81.5	56.4	39.0	15.7	82.4	53.2	39.9	28.1
Nicaragua	10.4	16.6	8.4	7.3	24.3	35.2	6.3	9.7	4.9	4.0	11.5	16.8
Paraguay	0.3	3.6	3.2	1.1	0.5	5.2	0.1	1.7	1.4	0.5	0.1	1.8
Perú	13.1	22.5	36.6	30.9	16.6	26.4	9.8	16.2	25.7	21.2	10.2	15.8
Total	116.1	84.0	212.7	152.1	140.2	165.1	73.1	51.6	124.1	85.8	70.9	82.8
Otros productos agropecuarios												
CARNES												
Argentina	108.7	99.8	73.0	100.2	66.6	95.9	35.3	36.0	28.8	40.8	28.7	37.5
Uruguay	9.9	10.6	8.6	4.5	12.5	...	4.2	4.5	3.9	2.0	6.1	...
Total	118.6	110.4	81.6	104.7	79.1	...	39.5	40.5	32.7	42.8	34.8	...
TRIGO												
Argentina	321.2	572.3	473.8	745.3	617.6	930.7	19.2	34.5	29.2	43.2	35.3	49.4
Uruguay	64.0	99.2	67.9	34.0	39.3	—	3.5	5.2	4.1	2.1	2.1	—
Total	385.2	671.5	541.7	779.3	656.9	930.7	22.7	39.7	33.3	45.3	37.4	49.4
MAÍZ												
Argentina	150.0	377.2	613.1	538.4	564.1	395.2	8.0	18.9	29.5	25.0	26.3	16.9
CUEROS												
Argentina	52.9	34.3	41.5	52.0	32.0	44.5	14.1	8.7	11.9	14.9	10.1	12.5
Brasil	5.2	4.8	4.8	4.0	6.0	11.1	2.1	0.4	1.1	0.8	1.3	2.5
Paraguay	1.6	2.1	2.7	3.6	3.0	3.8	0.3	0.4	0.5	0.7	0.6	1.0
Uruguay	7.2	2.9	3.3	8.3	6.5	5.0	3.1	1.2	1.3	3.3	2.8	2.8
Total	66.9	44.1	52.3	67.9	47.5	64.4	19.6	10.7	14.8	19.7	14.8	18.8
QUEBRACHO												
Argentina	30.2	26.7	23.1	25.9	24.4	25.9	5.6	4.9	4.1	4.4	4.6	4.5
Paraguay	6.7	4.1	6.5	10.2	5.4	5.5	0.9	0.5	0.8	1.2	0.7	0.7
Total	36.9	30.8	29.6	36.1	29.8	31.4	6.5	5.4	4.9	5.6	5.3	5.2
LANA												
Argentina	24.8	13.8	16.9	50.1	37.9	53.9	27.3	15.8	15.7	40.1	30.7	42.5
Uruguay	23.3	8.4	7.5	19.6	20.2	8.6	27.4	9.3	7.8	19.0	18.7	8.8
Total	48.1	22.2	24.4	69.7	58.1	62.5	54.7	25.1	23.5	59.1	49.4	51.3
ACEITE DE LINO												
Argentina	67.5	42.5	28.9	22.8	40.5	85.0	16.3	10.1	7.1	5.3	7.9	14.6
Uruguay	0.3	7.2	6.3	3.8	1.4	0.7	0.1	1.7	1.5	0.9	0.3	0.2
Total	67.8	49.7	35.2	26.6	41.9	85.7	16.4	11.8	8.6	6.2	8.2	14.8

(Continúa)

Cuadro 15 (Continuación)
EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS PRINCIPALES

País	1958				1959		1958				1959	
	I	II	III	IV	I	II	I	II	III	IV	I	II
	Cantidad en miles de toneladas						Valor en millones de dólares					
Productos mineros												
SALITRE												
Chile	336.6	301.0	236.0	253.4	300.3	...	12.0	10.6	8.4	8.5	10.7	...
MINERAL DE HIERRO												
Brasil	801.0	571.0	686.0	765.0	640.0	825.0	11.5	7.9	9.5	10.5	7.7	9.5
Chile	726.0	686.0	1 271.0	955.0	1 019.0	...	4.8	4.3	8.8	6.1	6.5	...
Perú	436.0	352.0	396.0	338.0	371.0	...	4.7	4.1	4.4	3.3	3.0	...
Total	1 963.0	1 609.0	2 353.0	2 058.0	2 030.0	...	21.0	16.3	22.7	19.9	17.2	...
COBRE												
Chile	124.9	75.7	109.1	132.6	119.9	...	63.6	35.4	57.1	75.3	72.0	...
México	11.8	14.8	8.8	13.0	12.0	12.2	7.0	8.6	5.5	9.0	8.2	8.3
Perú	14.7	16.2	9.6	13.3	9.3	...	5.1	5.7	4.8	6.4	4.4	...
Total	151.4	106.7	127.5	158.9	141.2	...	75.7	49.7	67.4	90.7	84.6	...
PLOMO												
México	38.3	42.8	46.5	24.8	34.4	45.5	9.5	9.8	9.8	6.1	8.2	9.4
Perú	39.4	36.2	31.3	29.5	25.4	32.3	7.7	6.8	5.2	4.9	4.6	5.8
Total	77.7	79.0	77.8	54.3	59.8	77.8	17.2	16.6	15.0	11.0	12.8	15.2
ZINC												
México	40.9	46.9	38.4	55.6	53.0	54.3	4.6	4.9	4.6	6.1	6.2	6.2
Perú	43.6	31.6	30.6	38.2	29.5	43.3	3.3	2.6	2.4	3.0	2.6	3.9
Total	84.5	78.5	69.0	93.8	82.5	97.6	7.9	7.5	7.0	9.1	8.8	10.1
ESTAÑO												
Bolivia	4.4	5.2	4.5	4.0	5.0	6.5	8.7	10.5	9.0	8.2	10.9	14.1
PETRÓLEO^a												
Colombia	799.0	841.0	834.0	940.0	890.0	989.0	15.4	16.2	16.5	18.5	16.4	17.7
Ecuador	18.0	41.0	25.0	13.0	—	12.0	0.2	0.2	0.2	0.1
México	11.4	28.3	38.1	36.7	8.0*	8.0*	0.2	0.5	0.3	0.4	0.1*	0.1*
Perú	63.0	100.0	104.0	54.0	51.0	83.0	1.3	1.4	2.2	1.2	1.0	1.7
Venezuela	30 815.0	30 466.0	31 647.0	34 764.0	37 490.0	32 770.0	513.3	510.4	525.8	564.9
Total	31 706.4	31 476.3	32 648.1	35 807.7	38 439.0	33 862.0	530.4	528.7	545.0	585.1

FUENTES Y MÉTODOS: Ver *Notas Explicativas* del "Suplemento estadístico", *Boletín Económico de América Latina*, Vol. III, No 2.

^a Los productos derivados están incluidos solamente para Venezuela.

* Estimado.

Cuadro 16

AMÉRICA LATINA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PRINCIPALES SEGÚN DESTINO

Destino	1954	1955	1956	1957	1958	1954	1955	1956	1957	1958
	Cantidad en miles de toneladas					Valor en millones de dólares				
AZÚCAR										
América Latina	334	417	415	349	343	25.6	31.4	31.1	39.4	26.2
Estados Unidos	2 454	2 671	2 879	2 916	3 353	271.6	285.4	240.2	340.2	398.5
Europa Occidental	1 695	1 375	1 699	2 169	1 784	81.7	100.3	194.6	265.1	138.2
Bélgica	48	12	27	40	24	3.6	0.9	5.3	3.5	1.9
Países Bajos	108	226	133	221	246	8.6	16.8	16.5	27.4	19.1
Reino Unido	626	484	822	1 053	1 003	43.4	33.4	108.0	128.0	77.8
República Federal de Alemania	21	210	671	524	49	88.7	16.2	37.5	66.1	3.7
Suiza	104	122	120	9	16	7.1	8.5	16.7	1.1	1.2
Europa Oriental	9	480	217	365	195	0.8	40.3	28.4	48.6	15.1
Japón	532	541	751	628	758	39.5	41.7	53.4	78.9	59.1
Total mundial	5 236	6 304	6 604	7 048	7 426	483.5	527.4	584.0	849.5	731.2
CAFÉ										
América Latina	43	42	36	43	49	62.5	40.1	32.2	41.7	43.4
Estados Unidos	884	1 030	1 100	1 011	909	1 286.5	1 151.0	1 256.8	1 122.7	883.5
Europa Occidental	345	441	438	383	496	482.8	460.7	512.2	441.1	474.7
Bélgica	16	25	50	20	20	13.4	28.3	62.8	23.9	22.0
Dinamarca	21	24	27	28	28	32.2	28.3	30.5	28.3	26.2
Finlandia	28	30	37	29	25	41.3	30.0	37.1	30.6	21.5
Francia	46	42	46	37	34	55.4	38.1	41.8	36.2	28.3
Italia	21	35	35	31	33	30.3	37.2	38.3	32.0	29.6
Países Bajos	30	32	45	28	26	41.8	36.0	55.1	14.7	29.0
Suecia	40	40	33	55	57	65.6	62.4	33.8	60.3	57.4
República Federal de Alemania	88	109	117	122	149	139.1	135.8	158.4	155.2	158.2
Europa Oriental	3	5	8	8	10	5.2	6.3	9.4	8.7	9.3
Total mundial	1 308	1 530	1 648	1 502	1 519	1 897.3	1 750.0	1 877.6	1 672.1	1 458.7
CACAO										
América Latina	16.3	17.8	16.4	17.9	15.6	19.7	13.4	9.6	11.2	13.8
Estados Unidos	85.8	117.1	111.2	44.1	95.4	91.3	81.8	58.7	62.3	80.5
Europa Occidental	84.1	41.7	48.0	47.6	41.6	13.8	32.7	27.2	30.9	36.3
Italia	6.9	5.9	5.2	4.4	2.6	7.8	4.7	3.0	3.4	2.3
Países Bajos	8.9	7.2	18.3	16.8	14.2	9.4	5.4	10.3	10.4	12.3
República Federal de Alemania	48.2	20.0	17.1	20.1	20.0	54.7	15.9	9.9	13.3	17.6
Europa Oriental	2.5	11.1	13.9	11.8	14.1	3.0	8.8	7.7	7.4	13.1
Japón	1.8	3.1	2.7	2.0	1.1	2.0	2.7	1.6	1.1	0.9
Total mundial	196.6	195.2	197.8	182.5	170.9	215.5	142.7	108.1	115.7	147.7
ALGODÓN										
América Latina	25.4	33.6	25.1	8.2	29.7	19.4	25.9	18.2	6.8	19.3
Estados Unidos	189.1	250.3	279.7	198.6	224.8	110.6	134.4	124.8	78.9	126.7
Europa Occidental	323.2	208.5	228.8	139.6	187.2	229.7	148.1	144.8	87.4	117.1
Bélgica	31.5	24.0	27.5	20.4	29.8	22.1	16.9	18.8	14.3	19.7
Francia	35.0	13.4	29.5	...	17.7	12.2
Italia	24.9	16.8	10.2	8.8	12.8	18.7	12.0	6.7	5.6	8.7
Países Bajos	40.0	27.6	21.6	15.7	23.6	25.8	16.7	12.8	8.5	14.5
Reino Unido	81.2	35.9	57.8	30.8	31.0	57.1	24.1	35.0	19.0	19.0
República Federal de Alemania	77.1	65.2	60.6	21.5	51.3	52.5	43.7	44.0	12.9	30.3

(Continúa)

Cuadro 16 (Continuación)

AMÉRICA LATINA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PRINCIPALES SEGÚN DESTINO

Destino	1954	1955	1956	1957	1958	1954	1955	1956	1957	1958
	Cantidad en miles de toneladas					Valor en millones de dólares				
ALGODÓN (Continuación)										
Suecia	5.1	4.4	3.8	1.8	1.9	3.9	2.9	2.3	5.6	1.1
Europa Occidental	2.3	2.3	6.4	7.7	0.3	2.0	2.0	4.8	5.9	0.2
Japón	127.1	128.6	143.7	92.9	103.2	85.9	82.8	79.7	48.6	59.0
Total mundial	712.8	672.1	740.1	469.6	567.3	477.5	427.4	407.9	240.6	334.2
TABACO EN RAMA										
América Latina	3.80	2.16	2.83	1.77	1.75	3.0	2.3	3.1	1.7	0.2
Estados Unidos	12.05	13.92	12.00	14.38	15.89	27.0	28.0	25.6	28.8	31.0
Europa Occidental	37.84	40.52	42.66	38.43	46.97	22.7	23.0	25.0	22.5	24.2
Dinamarca	2.35	2.67	2.46	1.97	2.22	2.1	2.7	2.5	1.9	1.6
Países Bajos	4.29	7.25	9.66	7.71	12.27	2.5	4.2	5.9	5.0	6.2
República Federal de Alemania	10.64	7.52	9.05	8.49	8.37	6.2	4.2	5.1	4.5	4.2
Total mundial	60.84	65.44	65.51	68.05	71.00	57.8	58.8	60.1	60.3	60.3
CARNES ENFRIADAS Y CONGELADAS										
América Latina	17.2	11.8	8.5	8.0	5.1	9.3	5.5	3.0	2.5	1.8
Estados Unidos	11.8	7.1	5.4	9.4	30.1	3.3	1.9	1.1	2.1	11.7
Europa Occidental	177.6	255.6	453.8	467.7	430.3	88.4	112.2	153.5	155.0	159.7
Italia	3.0	2.0	19.2	37.6	39.2	1.0	0.5	3.3	13.8	14.5
Países Bajos	2.6	1.0	2.1	5.2	8.8	1.3	0.3	0.7	2.1	3.3
Reino Unido	152.7	247.3	334.2	363.0	296.7	69.4	108.0	115.3	121.1	110.3
República Federal de Alemania	14.0	4.0	82.1	40.3	31.4	8.5	2.8	29.1	9.2	11.8
Europa Oriental	60.0	29.7	5.7	11.5	6.2	25.1	8.0	2.1	4.4	2.4
Total mundial	268.8	306.4	428.3	506.0	477.7	124.0	130.0	165.6	166.7	177.8
TRIGO										
América Latina	1 278	1 691	1 205	1 297	1 316	101.9	121.9	77.0	77.9	80.1
Europa Occidental	1 329	1 759	1 611	1 097	1 037	79.9	117.6	95.6	54.0	59.4
Bélgica	132	146	24	46	47	7.9	10.8	1.3	3.8	2.7
Italia	107	568	385	134	13	6.7	37.2	24.6	10.0	1.0
Países Bajos	144	181	269	211	143	8.4	11.7	15.9	12.2	8.2
Reino Unido	301	323	282	353	432	17.8	20.1	15.9	20.2	24.2
República Federal de Alemania	535	256	378	335	295	32.6	18.2	20.6	20.1	17.3
Europa Oriental	98	267	40	—	—	5.9	16.0	2.2	—	—
Japón	228	71	42	—	—	17.6	4.3	2.3	—	—
Total mundial	3 104	4 028	2 960	2 796	2 378	215.8	271.9	180.7	166.8	141.0
Maíz										
América Latina	4	7	...	24	5	0.2	0.4	...	1.5	0.3
Europa Occidental	1 867	350	998	623	1 442	100.1	22.4	59.4	37.3	70.1
Francia	228	57	231	11	2	13.0	3.8	14.0	0.6	0.1
Italia	94	73	124	243	406	5.0	4.7	7.8	13.7	19.9
Países Bajos	309	20	130	219	448	16.5	1.2	7.6	12.3	21.6
Reino Unido	421	37	132	3	181	22.0	2.2	8.0	0.2	8.6
República Federal de Alemania	430	25	118	—	162	22.2	1.5	10.1	—	8.0
Japón	102	—	66	—	180	5.4	—	3.8	—	8.6
Total mundial	2 185	362	1 065	789	1 679	117.3	23.3	63.3	44.6	81.5

(Continúa)

Cuadro 16 (Continuación)

AMERICA LATINA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PRINCIPALES SEGÚN DESTINO

Destino	1954	1955	1956	1957	1958	1954	1955	1956	1957	1958
	Cantidad en miles de toneladas					Valor en millones de dólares				
CUEROS										
América Latina	10.2	11.4	4.0	8.9	1.6	7.3	5.9	1.7	3.3	0.9
Estados Unidos	5.4	8.2	9.7	9.4	6.9	3.7	3.8	6.0	2.1	5.1
Europa Occidental	119.9	117.8	122.0	468.7	88.7	62.3	57.8	42.5	152.6	28.4
Francia	17.2	16.8	24.2	1.2	10.4	13.7	13.4	13.9	0.4	5.0
Italia	14.6	11.8	16.8	36.6	15.1	6.2	3.2	5.0	13.4	4.5
Países Bajos	22.7	21.1	12.5	5.2	30.9	10.4	7.7	3.6	2.1	9.3
Reino Unido	21.4	16.6	15.5	362.5	3.6	10.0	9.3	4.8	120.8	0.9
República Federal de Alemania	19.0	17.2	18.2	57.7	14.7	10.0	8.0	5.1	13.4	4.0
Europa Oriental	63.5	69.6	60.6	9.9	44.2	40.3	36.6	20.2	3.8	12.4
Japón	1.1	4.5	9.1	—	5.2	0.6	1.5	1.9	—	0.8
<i>Total mundial</i>	<i>207.1</i>	<i>217.5</i>	<i>259.2</i>	<i>223.9</i>	<i>246.9</i>	<i>118.7</i>	<i>113.9</i>	<i>90.8</i>	<i>70.4</i>	<i>76.2</i>
QUEBRACHO										
América Latina	20.5	19.6	22.8	22.2	16.5	4.8	4.5	5.5	4.8	3.2
Estados Unidos	55.9	59.4	61.5	32.0	56.2	11.3	11.6	12.0	6.3	8.6
Europa Occidental	41.3	39.0	34.0	40.9	31.8	8.8	7.8	7.1	9.3	5.5
Francia	9.5	9.7	9.4	7.7	5.7	2.0	2.0	2.9	1.6	1.1
Reino Unido	9.2	6.9	4.7	5.5	3.8	1.9	1.5	1.6	1.1	0.6
Europa Oriental	10.1	6.8	16.5	4.8	22.8	2.2	1.4	3.2	1.0	4.1
Japón	3.0	8.8	7.8	0.7	3.7	0.7	1.9	1.7	0.1	0.7
<i>Total mundial</i>	<i>155.2</i>	<i>150.3</i>	<i>154.0</i>	<i>121.8</i>	<i>133.5</i>	<i>33.3</i>	<i>31.1</i>	<i>32.9</i>	<i>24.8</i>	<i>22.5</i>
LANA SUCIA Y SEMILAVADA										
América Latina	1.3	0.9	1.3	0.3	0.1	3.6	2.4	2.5	0.5	0.2
Estados Unidos	54.9	50.9	49.9	34.4	29.2	64.7	60.8	56.8	40.0	25.4
Europa Occidental	77.5	89.7	104.3	71.2	53.1	110.6	103.8	127.0	99.4	53.8
Bélgica	3.7	5.7	4.9	3.9	0.1	4.1	5.2	5.1	5.0	0.1
Francia	13.9	12.5	20.4	13.8	3.1	18.4	14.3	23.2	19.2	3.2
Italia	13.1	3.6	6.9	8.5	0.9	4.9	4.6	8.9	11.9	0.9
Países Bajos	9.0	15.6	23.4	13.5	3.5	13.9	21.5	31.3	19.5	3.8
Reino Unido	29.8	33.8	31.9	21.4	33.3	42.5	35.5	35.5	27.4	32.6
República Federal de Alemania	15.5	12.2	7.4	5.4	7.1	22.2	12.9	8.9	7.6	6.8
Europa Oriental	5.0	6.3	0.3	7.3	21.5	8.5	7.9	0.5	17.6	22.3
Japón	17.8	10.4	22.0	6.4	0.2	30.9	17.9	29.8	12.0	0.2
<i>Total mundial</i>	<i>159.2</i>	<i>165.1</i>	<i>186.3</i>	<i>127.1</i>	<i>144.3</i>	<i>222.9</i>	<i>202.9</i>	<i>228.9</i>	<i>179.2</i>	<i>138.6</i>
HILADOS DE LANA										
América Latina	1.25	1.04	0.79	0.22	0.38	6.0	5.7	3.6	6.1	0.02
Europa Occidental	9.13	10.41	13.11	4.80	0.06	25.6	25.2	30.0	13.1	0.28
Italia	0.56	0.90	1.97	0.90	—	1.7	2.3	4.6	2.5	—
Países Bajos	4.96	7.34	8.27	3.72	—	13.5	17.6	18.8	10.0	—
Suiza	1.19	1.16	1.46	0.01	—	3.3	2.8	3.5	—	—
Europa Oriental	—	0.63	0.55	0.08	0.16	—	1.6	1.2	0.3	0.53
<i>Total mundial</i>	<i>12.12</i>	<i>13.45</i>	<i>16.26</i>	<i>7.43</i>	<i>0.60</i>	<i>36.7</i>	<i>36.1</i>	<i>39.3</i>	<i>48.4</i>	<i>0.83</i>

(Continúa)

Cuadro 16 (Continuación)

AMÉRICA LATINA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PRINCIPALES SEGÚN DESTINO

Destino	1954	1955	1956	1957	1958	1954	1955	1956	1957	1958
	Cantidad en miles de toneladas					Valor en millones de dólares				
SALITRE										
América Latina	113	142	127	140	131	5.2	6.9	5.2	5.1	4.7
Estados Unidos	674	589	471	562	438	28.9	27.6	18.7	19.9	15.6
Europa Occidental.	542	464	453	453	449	23.5	19.2	19.8	15.5	18.5
España	115	137	160	110	119	5.0	5.8	6.5	3.8	6.9
Francia	133	84	95	99	106	5.8	3.7	4.0	3.4	3.7
República Federal de Alemania	65	122	90	90	45	3.0	5.2	3.7	3.1	1.6
Egipto.	112	23	95	50	42	4.6	0.9	3.9	1.7	1.5
<i>Total mundial</i>	<i>1 575</i>	<i>1 322</i>	<i>1 217</i>	<i>1 252</i>	<i>1 106</i>	<i>67.7</i>	<i>56.3</i>	<i>48.6</i>	<i>44.3</i>	<i>41.9</i>
MINERAL DE HIERRO (millones de toneladas)										
Estados Unidos	3.36	9.51	12.39	9.89	16.86	21.7	63.8	91.0	86.9	129.9
Europa Occidental.	0.87	1.69	3.02	4.47	4.36	10.4	16.0	27.1	42.0	38.8
Italia	0.02	0.12	0.22	0.74	0.57	0.2	1.0	1.7	6.1	4.2
Países Bajos	0.03	0.21	0.37	0.09	0.52	0.4	1.5	2.7	1.2	4.3
Reino Unido	0.46	0.69	1.28	2.08	1.87	5.8	7.1	12.0	19.6	16.8
República Federal de Alemania	0.31	0.63	1.12	1.51	1.27	3.5	6.0	10.3	14.5	12.3
Japón	—	0.01	0.48	0.52	0.18	—	0.1	3.2	4.6	1.6
Zona del Canal de Panamá	8.72	1.70	2.34	3.31	2.25	5.7	8.0	12.8	20.3	14.8
<i>Total mundial</i>	<i>5.33</i>	<i>13.29</i>	<i>18.39</i>	<i>18.72</i>	<i>24.54</i>	<i>42.4</i>	<i>92.6</i>	<i>136.2</i>	<i>161.6</i>	<i>196.2</i>
COBRE (mineral, blister, electrolítico, planchas, barras y lingotes)										
América Latina	8.8	13.0	8.2	—	2.54	5.7	11.0	8.4	—	1.5
Estados Unidos	336.9	329.6	372.5	89.5	213.86	185.6	219.3	287.8	46.9	88.5
Europa Occidental.	173.4	213.3	206.0	14.1	213.21	100.1	165.4	181.6	7.2	113.8
Bélgica	2.6	3.0	1.2	—	2.12	1.7	2.2	1.0	—	1.1
Francia	0.9	0.3	3.0	—	—	0.5	0.2	3.1	—	—
Italia	46.6	32.3	22.7	0.1	17.12	12.8	25.3	19.8	0.1	9.4
Países Bajos	16.3	31.9	50.0	5.7	46.89	10.8	24.0	39.6	2.7	27.0
Reino Unido	76.9	95.1	89.7	4.3	66.10	50.3	75.5	80.0	2.3	35.2
República Federal de Alemania	25.2	44.6	50.5	2.8	54.99	16.4	32.8	30.7	1.5	29.4
Europa Oriental.
Japón	14.5	2.3	9.3	8.4	9.26	1.2	0.2	1.3	1.2	1.3
<i>Total mundial</i>	<i>544.1</i>	<i>553.9</i>	<i>596.7</i>	<i>112.6</i>	<i>439.96</i>	<i>325.0</i>	<i>397.8</i>	<i>479.8</i>	<i>55.6</i>	<i>205.4</i>
PLOMO (incluyendo refinado)										
América Latina	4.8	2.2	3.3	6.4	—	1.2	0.6	1.1	2.0	—
Estados Unidos	195.0	239.7	252.8	275.1	—	40.2	53.6	57.8	61.3	—
Canadá	4.8	—	9.7	8.5	—	0.6	—	1.5	1.2	—
Europa Occidental.	170.2	133.0	111.5	85.2	—	44.7	35.6	29.9	23.6	—
Bélgica	14.5	11.1	11.2	10.2	—	3.3	2.8	4.3	3.0	—
República Federal de Alemania	15.1	25.7	19.9	11.1	—	3.3	6.2	5.3	2.9	—
Japón	15.0	8.9	8.5	15.0	—	2.8	1.5	2.1	2.6	—
<i>Total mundial</i>	<i>391.9</i>	<i>384.0</i>	<i>386.3</i>	<i>421.0</i>	<i>—</i>	<i>90.1</i>	<i>92.1</i>	<i>94.8</i>	<i>91.9</i>	<i>—</i>

(Continúa)

Cuadro 16 (Continuación)

AMÉRICA LATINA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PRINCIPALES SEGÚN DESTINO

Destino	1954	1955	1956	1957	1958	1954	1955	1956	1957	1958
	Cantidad en miles de toneladas					Valor en millones de dólares				
ZINC (mineral concentrado y refinado)										
América Latina	9.1	5.4	5.3	3.2	3.9	1.6	1.3	1.4	0.7	0.7
Estados Unidos	508.7	517.1	556.0	557.5	481.3	20.1	28.3	36.9	36.8	19.6
Canadá	0.3	—	2.9	0.3	15.9	—	—	0.1	—	0.7
Europa Occidental	58.0	148.2	111.1	71.6	58.4	6.3	13.0	9.6	7.1	6.5
Bélgica	25.0	102.3	90.1	49.7	21.5	1.3	5.7	5.6	3.1	1.1
Francia	3.0	0.2	1.0	—	6.4	0.2	—	—	—	0.1
República Federal de Alemania	—	18.9	4.5	2.3	2.1	—	0.7	0.4	0.2	0.4
Japón	—	1.6	7.1	4.4	—	—	—	0.4	0.2	—
Total mundial	577.0	672.6	684.0	638.7	559.5	28.1	42.7	48.8	45.2	27.5
ESTAÑO										
América Latina	0.33	0.23	0.69	0.51	—	0.6	0.4	0.8	0.6	—
Estados Unidos	33.83	32.60	26.34	2.39	—	22.0	23.5	17.0	1.9	—
Europa Occidental	38.93	42.17	48.83	24.62	—	32.4	33.5	41.4	54.8	—
Reino Unido	38.93	40.09	45.50	66.28	—	32.4	32.6	39.9	51.6	—
República Federal de Alemania	—	2.08	2.98	7.28	—	—	0.9	1.2	8.9	—
Total mundial	73.09	75.00	71.86	77.53	—	54.9	57.3	59.2	57.4	—
PETRÓLEO (cantidades en mil millones de toneladas)										
América Latina	7.25	9.28	11.37	13.77	15.69	146.2	173.2	239.8	254.7	283.2
Estados Unidos	36.29	24.84	47.13	53.47	52.40	609.6	440.8	784.0	886.1	895.3
Canadá	1.96	9.48	2.59	2.45	2.53	32.7	173.9	48.2	46.7	48.3
Europa Occidental	7.36	7.65	17.93	23.59	19.59	136.1	139.2	303.2	386.8	355.7
Bélgica	0.55	0.19	0.63	0.59	0.67	11.5	3.7	28.3	26.6	12.9
Dinamarca	0.08	—	—	0.14	0.14	2.5	—	—	3.8	4.1
Francia	0.88	0.52	1.16	2.55	1.92	15.5	9.5	17.3	44.5	33.1
Países Bajos	1.70	2.89	3.86	3.29	2.45	32.2	56.2	58.3	51.7	41.2
Reino Unido	2.08	2.23	7.12	10.87	7.75	40.6	42.6	142.5	131.6	141.5
República Federal de Alemania	0.46	0.50	0.63	1.05	2.50	7.6	8.1	10.6	17.0	45.6
Suecia	0.81	0.13	1.48	1.63	1.41	18.9	4.1	33.1	29.0	29.5
Aruba	22.38	24.22	25.50	23.23	22.14	375.4	446.1	372.1	323.7	320.2
Curaçao	16.16	15.52	18.08	16.98	14.77	242.8	280.0	268.4	232.1	221.8
Total mundial	102.51	114.64	131.38	142.76	133.40	1 718.5	2 059.1	2 134.8	2 320.3	2 238.4

Cuadro 17
PRECIOS DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS EN EL MERCADO MUNDIAL
(Indices: 1955 = 100)

Producto	Ponderación 1955	1958				1959				
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	
A. Productos tropicales										
Plátanos.	184	100	103	100	100	100	104	978	...	
Azúcar a.	405	105	108	109	111	103	105	111	110	
b.	437	110	107	107	108	97	89	88	93	
Café c.	1 821	95	88	80	76	69	65	63	63	
d.	1 052	85	84	80	75	71	70	70	69	
Cacao	231	117	125	125	112	100	103	97	91	
Algodón e.	337	94	90	83	80	76	76	75	78	
f.	238	...	78	76	70	...	
g.	123	103	84	77	73	68	71	75	...	
Total del grupo	4 828	96	93	88	84	78	76	75	75	
B. Otros productos agropecuarios										
Carne.	185	80	92	102	93	103	102	104	90	
Trigo.	356	93	93	94	91	91	89	91	93	
Maíz.	122	82	81	80	81	83	81	79	80	
Quebracho.	53	85	85	85	85	85	84	84	84	
Lana	320	90	82	79	73	74	93	102	95	
Aceite de lino	55	106	107	112	104	89	96	103	110	
Total del grupo	1 091	89	88	90	85	87	91	95	92	
C. Metales no ferrosos										
Cobre.	631	48	52	58	66	68	67	65	71	
Plomo	126	70	69	67	70	67	66	67	68	
Zinc	60	69	69	70	80	82	84	92	103	
Estaño	93	99	99	98	102	104	106	107	107	
Total del grupo	910	57	60	64	71	72	72	71	76	
D. Minerales no metálicos										
Salitre	69	97	97	97	90	88	89	94	94	
Petróleo crudo.	3 102	106	106	106	106	103	98	98	98	
Total excluyendo petróleo	6 898	90	88	85	83	79	78	78	78	
Total 17 productos	10 000	95	93	92	90	86	84	84	84	

FUENTES Y MÉTODOS: Ver *Notas Explicativas* del "Suplemento estadístico", *Boletín Económico de América Latina*, Vol. IV, Nº 1.
a Exportaciones a los Estados Unidos.
b Excluye exportaciones a los Estados Unidos.
c Santos.
d Manizales.
e Mexicano.
f Brasileño.
g Peruano.

Cuadro 18
PRECIOS AL POR MAYOR EN ALGUNOS PAISES
(Indices 1955 = 100)

País	1958				1959		
	Marzo	Junio	Septiembre	Diciembre	Marzo	Junio	Septiembre
Brasil	139	144	157	173	192	199	221
Colombia.	152	159	162	165	168	176	176
Costa Rica	99	103	103	100	101	102	99
Chile	278	288	313	315	355	391	...
Ecuador	104	102	101	101	102	101	...
Guatemala.	98	103	101	101	100	101	103
México.	114	115	113	116	116	115	114
Paraguay.	171	172	180	181	194	200	220
Perú.	118	121	125	129	134	140	160
República Dominicana . . .	114	112	105	100	101	102	102
Venezuela	97	99	100	98	96	100	...

FUENTES: Publicaciones estadísticas oficiales de cada país y *Monthly Bulletin of Statistics*, Naciones Unidas.

Cuadro 19
ÍNDICE DEL COSTO DE VIDA
(Indices 1955 = 100)

País	1958				1959		
	Marzo	Junio	Septiembre	Diciembre	Marzo	Junio	Septiembre
Argentina.	157	182	201	235	325	412	449
Bolivia.	605	598	602	696	726	737	...
Brasil	158	164	171	187	213	222	242
Colombia.	136	144	141	143	150	153	149
Costa Rica	106	107	106	107	107	107	105
Chile	231	247	262	279	316	345	373
Écuador	99	97	97	97	98	98	98
El Salvador.	102	101	105	103	102	102	102
Guatemala	97	103	100	100	100	100	100
Haití.	106	...	107
Honduras.	96	99	98	96	99	100	97
México.	122	122	124	127	125	127	126
Nicaragua a.	91	98	93	91	91	97	91
Panamá	99	100	100	100	100	100	100
Paraguay.	154	148	151	153	159	163	165
Perú.	120	122	125	126	130	135	146
República Dominicana . . .	101	105	102	102	101	106	105
Uruguay	137	141	148	158	182	202	219
Venezuela	101	104	105	104	107	107	110

FUENTES: Publicaciones estadísticas oficiales de cada país y *Monthly Bulletin of Statistics*, Naciones Unidas.
 NOTA: En general los índices se refieren a la capital de cada país, excepto Brasil (São Paulo).
 a Junio-diciembre 1955 = 100.

NOTAS EXPLICATIVAS

Con excepción de las estadísticas relativas a la producción agrícola, los cuadros presentados representan la continuación de la serie publicada en el volumen III N° 2 y el volumen IV, Nos. 1 y 2 del *Boletín Económico*. Las Notas Explicativas que aparecen

en esos números son también aplicables al presente suplemento estadístico, siendo las únicas adiciones y modificaciones las indicadas a continuación:

PRODUCCIÓN AGRÍCOLA

(Cuadros 4 y 5)

El cuadro 4 incluye las series básicas sobre cantidades producidas y abarca un total de treinta productos agrícolas y cuatro pecuarios, componentes del índice regional de producción elaborado por la CEPAL. Se han destacado para cada producto los países principales productores o de importancia en el intercambio. El hecho de registrar algunas veces la producción de algún artículo de pequeño valor absoluto se ha debido a la importancia económica del mismo en el país considerado; puede citarse el caso de los frijoles en Chile. Por razones de espacio, por un lado, e importancia relativa, por el otro, se han incluido bajo el rubro "otros" la suma de cantidades para los demás países.

Fase de producción

Teniendo en cuenta que estas series son el punto de partida para la elaboración del índice de producción, se ha procurado que las cifras representen a los productos en la fase primaria de transformación, o sea al nivel de la finca. En algunos casos se han incluido productos que han sido elaborados sin alcanzar su fase final por falta de información disponible del producto primario o porque el cómputo de los mismos, en su período de transformación, se realiza con mayor rigor con el objeto de alcanzar un mejor conocimiento del mercado o a través del mecanismo fiscal de los impuestos. Como ejemplo de lo anterior pueden citarse el azúcar proveniente de la caña y el vino obtenido a partir de la uva.

Con el objeto de hacer posible la máxima comparabilidad de las series se han utilizado coeficientes de conversión en aquellos casos en que las estadísticas nacionales registran la producción de un artículo en forma diferente a la mayoría (ejemplo arroz sin cáscara), o bien en otras unidades de medida de las que, como en el caso de las piñas y los bananos, sólo pueden obtenerse equivalencias aproximadas. Conviene citar el caso del algodón para el cual los países productores en unos casos publican las series de fibra y semilla y en otros algodón en rama, lo que hace necesario desglosar el rubro en dos aplicando la relación semilla-fibra investigada para ese país, teniendo en cuenta un porcentaje de desperdicio.

Exclusiones

Si bien las series presentadas proporcionan una descripción bastante amplia de la estructura de la producción agrícola latinoamericana no se han computado cifras de algunos rubros, como tomates, cebollas y frutas entre las cuales pueden citarse las cítricas duraznos, peras, manzanas, etc. que aunque tienen importancia regional, por carecer de información estadística suficiente y para poder estudiar sus cambios y desarrollo es necesario utilizar los datos de comercio exterior. También por falta de datos, se ha excluido la producción agropecuaria de Bolivia.

Producción pecuaria

El sector pecuario incluido al final del cuadro está representado por los rubros de bovinos, ovinos y porcinos expresados en

términos de ganado en pie y la producción de lana. El concepto de producción de ganado en pie referido al nivel nacional, puede utilizarse como sigue:

$$\begin{aligned} & \text{Número de cabezas sacrificadas} + \text{exportación de ganado en pie} \\ & - \text{importación de ganado en pie} = \text{producción nacional.} \end{aligned}$$

La falta de información correspondiente no permite tomar en cuenta los cambios en el inventario ganadero para la mayoría de los países de la región. El número total de cabezas sacrificadas se ha establecido tomando en cuenta el faenamiento realizado en los mataderos oficiales y particulares de cada país al cual se le ha agregado el faenamiento "in situ" (matanza realizada en los campos y de la cual generalmente no se llevan registros). Argentina, Brasil y Uruguay presentan sus series ganaderas detalladas con estimativas sobre beneficio de ganado realizado en las granjas. Para el resto de los países del área se han hecho ajustes, en este sentido solicitando la CEPAL información directa de los organismos especializados en cada país. Esta deficiencia adquiere una mayor intensidad en el caso de ovinos y porcinos para los cuales no se dispone de información suficiente en que basar una estimativa de beneficio no controlado. Para algunos países es opinión de los técnicos ganaderos que este beneficio puede alcanzar y sobrepasar el que registran las cifras oficiales. En todo caso las series presentadas son indicadoras de los cambios habidos en este importante sector.

Fuentes

Las publicaciones oficiales han sido la fuente primaria de las cifras adoptadas por la CEPAL. A falta de datos publicados, se obtuvo la información directamente de la oficina pública competente del país en cuestión. En algunos casos, sobre todo en los años más recientes y mientras se recibían las cifras oficiales, se han usado provisionalmente informaciones proporcionadas por corresponsales o derivadas de otras fuentes no oficiales.

Período a que se refieren las informaciones regionales

En tanto que para la ganadería las estadísticas generalmente se refieren a un año calendario determinado, no ocurre necesariamente lo mismo con los cultivos. Por factores climáticos, la época de la cosecha varía dentro de la región y dentro de un mismo país. Las prácticas nacionales de recopilación de cifras de producción son muy distintas y generalmente se elige un año agrícola o estadístico con que se trata de abarcar todos los períodos de cosecha de los principales cultivos. En muchos casos, como el fin del año calendario coincide con la época de plena cosecha, se usa un año estadístico que no coincide con el calendario. Además, por la dificultad de abarcar la producción de todos los cultivos, a menudo se hacen excepciones y se incluye la producción unos pocos meses anterior o posterior al año agrícola.

Al disponer los datos para obtener totales regionales, por lo tanto, los organismos internacionales hacen frente al problema de tener que combinar cifras que se refieren a distintos períodos,

tanto de un país a otro como en relación con diferentes cultivos. Se plantean nuevos problemas al relacionar las series agrícolas con otras estadísticas, como las de comercio, consumo, ingreso nacional, etc. Tomando en cuenta tales factores, la CEPAL ha tratado en lo posible de organizar sus series de manera de incluir los datos en el año calendario en que tuvo lugar la mayor parte de la producción de un país. Cuando los países publican las informaciones de producción por años calendarios, se incluyen estas cifras sin modificar en los cuadros de la CEPAL. En los países de clima templado en que la producción llega al máximo en el período diciembre-marzo, las cifras publicadas por el país sobre la base de un año no calendario han sido referidas por la CEPAL al segundo de los dos años en cuestión. En los países tropicales el período de plena cosecha es más temprano y las estadísticas publicadas sobre la base de años no calendarios han sido referidas por la CEPAL al primero de los dos años en cuestión.

En el cuadro siguiente se indican los períodos que abarcan las estadísticas nacionales y se indica la forma en que se han dispuesto estas cifras en las series de los cuadros 4 y 5.

AÑOS AGRÍCOLAS CORRESPONDIENTES A PAÍSES INCLUIDOS EN LAS SERIES DE LA CEPAL

- a) Países que publican datos por años calendarios (relacionados por la CEPAL a los mismos años calendarios)
- | | | |
|-----------------------|---------------------|----------------------|
| Brasil ¹ | Haití | Perú |
| Colombia ² | México ³ | República Dominicana |
| Ecuador | Panamá ⁴ | |
- b) Países de clima templado que publican cifras de años no calendarios (relacionados por la CEPAL al segundo de los dos años en cuestión)
- | | |
|-------------------------|---|
| Argentina (julio/junio) | Chile (mayo/abril) |
| Paraguay (julio/junio) | Uruguay (octubre/septiembre) ⁵ |
- c) Países tropicales que publican estadísticas por años no calendarios (relacionados por la CEPAL al primero de los dos años en cuestión)
- | | |
|------------------------------|-----------------------------|
| Costa Rica (marzo/febrero) | Venezuela (abril/marzo) |
| El Salvador (mayo/abril) | Cuba (julio/junio) |
| Honduras (15 marzo/14 marzo) | Guatemala (mayo/abril) |
| | Nicaragua (15 mayo/14 mayo) |

Conviene señalar que el método de la CEPAL para combinar cifras de distintos años agrícolas difiere notablemente del empleado por la FAO. Esta organización asigna las cosechas latinoamericanas que ocurren principalmente entre julio y diciembre al mismo año calendario y las que se recogen entre enero y junio a las del año calendario anterior. Por consiguiente la FAO a menudo relaciona los datos sobre producción al año calendario anterior al que emplea la CEPAL. Así, cuando la producción de la Argentina se refiere al año 1957/58, la FAO incluirá esta cifra en los totales mundiales y regionales del primero de los dos años, es decir, 1957. En cambio, la CEPAL emplea el método descrito anteriormente y relaciona los datos al segundo de los dos años, es decir 1958. Análogamente si se trata por ejemplo de un cul-

¹ Para muchos cultivos, las cosechas ocurren en el año anterior o el siguiente.

² Café: año que termina en septiembre.

³ Para algunos cultivos, sobre todo el café, los garbanzos y la caña de azúcar, las cifras anuales comprenden las cosechas de fines del año anterior.

⁴ Para el maíz, el arroz, los frijoles, el café, la mandioca y los bananos el año comienza en abril.

⁵ Algunos cultivos de "verano"—especialmente maíz, arroz, algodón, caña de azúcar, semillas de girasol y maní— aparecen sobre la base del año calendario.

tivo en el Brasil que se cosecha principalmente entre enero y junio, la FAO publicará las cifras en las series correspondientes al año calendario anterior, mientras que la CEPAL incluye las cifras dentro del mismo año calendario que muestran las estadísticas brasileñas. Las dos organizaciones están discutiendo el asunto para llegar a un acuerdo sobre una metodología común. Cuando se haya llegado a ese acuerdo, la CEPAL sin duda introducirá las modificaciones del caso en la disposición de sus series actuales para asegurar el grado máximo de comparabilidad internacional. Mientras tanto, sin embargo, se advierte al lector que en muchos casos, aunque la CEPAL y otras organizaciones usen las mismas estadísticas básicas, la forma de combinarlas sobre una base regional puede resultar en niveles absolutos muy distintos para años particulares, y en diferentes tendencias anuales.

ÍNDICE DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA

(Cuadro 5)

En las series presentadas, los datos de producción anual del cuadro 4 se han sumado regionalmente y se han aplicado al total de cada producto ponderaciones que se acercan al precio medio regional en dólares del año 1948. Los resultados se han combinado en grupos y en totales generales, que al ser comparados con los totales correspondientes del año base dan índices del tipo Laspeyres:

$${}_oQ_n = \frac{\sum p_o q_n}{\sum p_o q_o}$$

en que: Q = índice de producción
 o = el año base
 n = cualquier año
 p = precio por unidad de cada producto
 q = cantidad de cada producto

El uso de ponderaciones de precios inevitablemente plantea problemas de comparabilidad y uniformidad. En primer lugar, para cualquier producto en particular generalmente existe gran variedad de niveles en cada país, que dependen de la calidad del producto, naturaleza o ubicación de los mercados, y grado en que influye en esos niveles la política gubernamental (por ejemplo subsidios de exportación). Además, en la mayoría de los países los datos disponibles se refieren a las transacciones al por mayor y no reflejan los precios pagados al productor. Dificultades adicionales se presentan al determinar los precios medios de la región por cuanto no pueden usarse satisfactoriamente ni los tipos de cambio oficiales ni los del mercado libre para convertir los precios nacionales a una base común.

El método empleado por la CEPAL presupone que un productor tiene la misma importancia cualquiera que sea el país productor (un producto como la papa tiene la misma ponderación se produzca por ejemplo en México o en la Argentina). Existen métodos optativos por los cuales los productos de un país se valoran según los precios nacionales, y no los regionales, vigentes en el año base. Cuando los totales nacionales han sido convertidos a una moneda común para obtener así totales e índices regionales, los resultados obtenidos con este último método implícitamente suponen que cada producto tiene importancia variable según el precio vigente en el país de producción (por lo tanto, la papa tendría mayor importancia en el índice si fuera producida en México que en la Argentina, siempre que en el primero alcanzara a un mayor precio en dólares). Otros organismos internacionales, como la FAO, emplean distintos métodos de ponderación y cabe señalar que las series de la CEPAL actualmente sólo son provisionales y habrá que esperar los resultados de una mayor investigación en este campo.

También conviene indicar que, como se señaló anteriormente, la disposición de los datos por años calendarios es arbitraria y por este motivo (así como por las distintas ponderaciones de precios) los índices de la CEPAL pueden a veces denotar movimientos distintos de los que indican las series publicadas por otros organismos.

PRODUCCIÓN MANUFACTURERA

(Cuadro 7)

El índice correspondiente a Chile, a que se hace referencia en el cuadro 9 del "Suplemento estadístico", *Boletín Económico de América Latina*, Vol. IV, N° 1, ha sido reemplazado por una nueva serie calculada sobre el año 1953 por el Servicio Nacional de Estadística. Aparte de que se usa un período base más reciente,

la serie refleja un mejoramiento en el sistema de ponderación, mayor cabalidad y el uso de cifras más representativas de producción tanto para los grupos como para los subgrupos y el total de la manufactura. Se presentan las series para los años disponibles junto con las cifras trimestrales de 1958 y 1959.

COMERCIO INTERNACIONAL

Importaciones por grupos seleccionados

(Cuadros 11 a 14)

En el número anterior del *Boletín Económico* se dieron series de importantes grupos de importaciones expresadas en precios de 1955, el año base adoptado por la CEPAL para los análisis relacionados con períodos recientes. En este número se dan datos análogos según los precios vigentes en cada año, por lo cual se proporcionan series estrictamente comparables tanto a precios corrientes como a precios constantes para cada grupo de productos y para cada país sobre el cual la CEPAL ha tabulado datos hasta ahora.

Conviene señalar que en tanto que las cifras abarcan el 100 por ciento de las importaciones de cada país, las correspondientes a cada grupo se basan en todos los casos en una selección de productos que comprenden un promedio del 80 por ciento del valor total de ese grupo. Se han introducido ajustes por falta de comparabilidad (tanto a precios constantes como a precios corrientes) en el supuesto de que en cada año la distribución porcentual

de los renglones no incluidos en la selección de productos fue la misma que en el año base. (Véase Notas Explicativas del "Suplemento estadístico", *Boletín Económico de América Latina*, volumen IV, N° 1.)

Para una descripción de la clasificación adoptada por la CEPAL de los grupos que aparecen en los cuadros 11 a 14, el lector puede consultar las Notas Explicativas, del volumen III, N° 2 del *Boletín*.

PRINCIPALES EXPORTACIONES POR PAÍS DE DESTINO

(Cuadro 16)

El cuadro 16 presenta las estadísticas de exportación de los mismos productos publicados en el volumen IV, N° 1, salvo que se han omitido el estaño y el plomo porque no había nuevas informaciones disponibles de los países de exportación.