

PRESENTACIONARTICULOS

HERACLIO BONILLA Y ALEJANDRO RABANAL. La Hacienda San Nicolás (Supe) y la Primera Guerra Mundial.

RUFINO CEBRECO. Construcción de Vivienda y Empleo. 4

HIEP CAO Y JOHN KUIPER. El Uso de Modelos Econométricos y la Planificación del Desarrollo en el Perú. 8

IVAN RIVERA FLORES. La Crisis Económica Peruana: Génesis, Evolución y Perspectivas. 11

MAXIMO VEGA-CENTENO Y NERIDE SOTOMARINO. Niveles y Estructuras de Precios en el Grupo Andino: Realidad e Implicaciones. 14

COYUNTURA

JOHN KUIPER, MARIE-EVE MULQUIN, IVAN RIVERA. La Economía Peruana en 1978. 18

RESEÑAS

HERACLIO BONILLA Sobre la Agricultura Peruana en el Siglo XIX. 22

ADOLFO FIGUEROA Consumer Behavior in Latin America. Income and Spending of Families in Ten Andean Cities de Philip Musgrove. 23

JORGE VEGA. Pacto Andino, Carácter y Perspectivas. Editado por Ernesto Tironi. 23

Niveles y Estructuras de Precios en el Grupo Andino: Realidad e Implicaciones.

MAXIMO VEGA-CENTENO Y NERIDE SOTOMARINO.

1. INTRODUCCION

Los estudios conjuntos en diversos países tienen el interés de posibilitar análisis comparativos más rigurosos que aquéllos cuyo insumo básico es la información generada en cada país. En efecto, a pesar del esfuerzo internacional para normalizar la información, no dejan de perturbar diversas inconsistencias conceptuales y debilidades metodológicas, como por ejemplo la correspondencia y adecuación de las muestras, y ésto ocurre evidentemente a propósito de los precios, el poder adquisitivo de la moneda y la evaluación del Producto en términos reales.

La importancia y oportunidad de estudios conjuntos en varios países es aún mayor cuando existe entre ellos un intercambio importante, influencias recíprocas o un proyecto común; de manera que, sobre todo por las dos últimas

* Profesor y jefe de Prácticas en el Departamento de Economía de la Universidad Católica del Perú. Este trabajo es uno de los que resultan del Estudio de Precios ECIEL realizado para Noviembre de 1973. Los autores desean expresar su reconocimiento a Jorge Salazar C. (Coordinador Técnico) María Cristina de Uricoechea y Camilo Michalka del Centro Coordinador por su apoyo y aportes durante la realización del estudio. Bruno Barletti, del Departamento de Economía de la Universidad Católica del Perú, tuvo a su cargo la organización de las encuestas en Lima, asimismo las computaciones complementarias y aunque no ha participado en la redacción del presente ensayo, ha aportado como miembro del equipo responsable, imaginación y competencia que deseamos apreciar en su exacto valor. Nuestra gratitud en fin, a los colegas de los otros Institutos participantes de cuya experiencia nos hemos beneficiado en los tres años que duró el proyecto, y a Adolfo López, de la Junta del Acuerdo de Cartagena cuya colaboración ha sido valiosa. John Kuiper, Profesor Visitante en el Departamento leyó la primera versión de este trabajo y nos ha brindado útiles y estimulantes comentarios por los que le estamos muy agradecidos. Evidentemente es enteramente nuestra la responsabilidad de la forma y contenido del texto.

razones, se justifica un esfuerzo de este tipo en el grupo de países andinos¹ ligados por un audaz y difícil proyecto de integración económica.

Por otra parte, es evidente que el nivel y la estructura de precios, al mismo tiempo que son reflejo del desempeño de las economías, son elementos que orientan las decisiones ulteriores, y en ese sentido se los debe asociar con la evolución del producto y con la recomposición del gasto tanto individualmente, como por comparación. En otras palabras, es ineludible reconocer la asociación del sistema de precios con el dinamismo de la economía y con las posibilidades de bienestar. Finalmente, debemos advertir desde ahora que la naturaleza de la información no nos permite ir más allá de lo exploratorio, y sin embargo ésto ya es útil si se quieren tomar en cuenta los factores endógenos y no sólo las decisiones institucionales que intervienen en el proceso de integración.

De esta manera, con la doble perspectiva de informar rigurosamente y de iniciar un análisis, presentaremos sucesivamente en la Sección 2 los aspectos metodológicos de recolección y tratamiento de la información, así como las posibilidades que ofrecen las fórmulas de cálculo elegidas. En las secciones 3 y 4 haremos simultáneamente una presentación de los resultados y un análisis comparativo desde el punto de vista de los niveles de precios (Sección 3) y de las estructuras de precios (Sección 4). En la Sección 5 trataremos de relacionar las observaciones sobre los precios con el crecimiento observado y con la recomposición del gasto, para concluir brevemente, en la Sección 6, sobre la utilidad informativa y política de las estimaciones agregadas de precios.

2. LA ENCUESTA DE PRECIOS DE ECIEL: CONTENIDO Y PERSPECTIVAS DE ANALISIS

Los datos que vamos a utilizar en el presente ensayo son básicamente los de la Encuesta de Precios efectuada por el Programa de Estudios Conjuntos sobre la Integración Económica Latinoamericana (ECIEL) en Noviembre de 1973.

La encuesta ECIEL que acabamos de mencionar, al igual que la realizada en Mayo de 1968 por el mismo Programa, tenía la finalidad de hacer posibles comparaciones internacionales consistentes de precios, poder adquisitivo y producto real. Estas comparaciones, como ya es conocido, cuando se realizan en base a la información corrientemente disponible, involucran diversos tipos de errores de medición, de discrepancia de definiciones y aún de interferencias

1 Includo Chile, ya que nuestro estudio se refiere a 1973, fecha en que Chile aún formaba parte del Pacto Andino. Por lo demás, y sin limitarnos a lo formal, creemos que es pertinente un análisis conjunto de los seis países.

institucionales o de política económica, de tal manera que las cifras a comparar no son fiables y las implicaciones que se desprenden tienen escaso valor y utilidad. Creemos que se justificaba entonces un esfuerzo adicional por generar información nueva y, esperamos, más completa y coherente.

La segunda encuesta realizada por los Institutos de Investigación y de Estadística de los diferentes países latinoamericanos que agrupa el Programa ECIEL, tiene básicamente las mismas características de la primera, es decir que considera los precios de los bienes y servicios que constituyen la demanda final y la proporción del gasto que se asigna a cada uno de ellos. Para ello se ha adoptado el criterio de la "canasta común", es decir, la lista de bienes y servicios que son demandados y que, considerados individualmente y a través del conjunto de países, satisfacen necesidades equivalentes². Como criterio de totalización se ha adoptado el del Producto Interno Bruto, categoría que está menos distorsionada por los "pagos netos al exterior" y que es muy variable entre países y entre rubros del gasto.

La canasta diseñada para esta investigación se beneficia de las experiencias acumuladas tanto por la CEPAL³ como de los resultados del estudio de ECIEL de 1968⁴, y lo hace sobre todo en la línea de aligerar el volumen de la canasta y de ganar en precisión en cuanto a los *items* más importantes. A título ilustrativo podemos decir que mientras la canasta de 1968 incluía 410 *items* para Consumo Privado, la de 1973 incluye 215; igualmente el número de *items* para el Consumo Público se ha reducido de 89 a 49. En lo que toca a gastos de Inversión se ha mantenido prácticamente el mismo número de *items*, aunque la distribución dentro del rubro ha variado, justamente en la medida que entre tanto se obtuvo mayor información sobre el gasto y sobre el tipo de bienes habitualmente adquiridos en los países del área. En este rubro, particularmente, se ha debido

-
- 2 Como alternativa a la definición de una "canasta", se podría haber adoptado el criterio de "costo de vida", es decir, la evaluación de un conjunto de requerimientos para satisfacer necesidades equivalentes. Este criterio, tal vez más interesante desde un punto de vista normativo, presenta por lo mismo, serias dificultades en cuanto a su operacionalización y la limitación de estar referido al consumidor privado exclusivamente, mientras que nuestro interés comprendía igualmente otros rubros del gasto. Por eso hemos preferido finalmente utilizar la "canasta" a pesar de que en realidad acepta un patrón de gasto observado como norma.
 - 3 Se puede ver al respecto diversas publicaciones de la CEPAL principalmente: "Medición de Nivel de Precios y el Poder Adquisitivo de la Moneda en América Latina 1960-1962", E/CN 12/ 653, (Agosto 1967).
 - 4 El resumen completo de los resultados se encuentra en J. Salazar, *Prices and Purchasing Power Parities in Latin American Countries, 1960-1972*, (Washington, OEA 1978)

afrontar el efecto de medidas restrictivas al comercio internacional y muy concretamente los casos de limitación y/o exclusión de determinadas marcas y modelos de equipo en los diferentes países. Esto se ha resuelto mediante una especificación más detallada de las características técnicas de cada *item*, a fin de que se pudiera encontrar un sustituto aceptable en caso de no existir en el país el que originalmente aparecía en la canasta.

Para cada *item* de la canasta se recogió un número de precios en establecimientos seleccionados en concordancia con las especificaciones del bien en cuestión; en base a esta información se han podido estimar "precios representativos" que en algunos casos han sido promedios simples y que en otros han debido ser aproximados por métodos de regresión, en función de las características del bien o de las circunstancias de su adquisición. Este procedimiento se ha seguido sobre todo para los rubros de Consumo Privado y adquisición de Maquinaria y Equipo en los que es normalmente posible singularizar unidades de bien equivalentes.

En lo que toca a Consumo Público y a gastos en Construcciones, el problema es bastante diferente y por ello nos detendremos algo en el método empleado en cada caso.

El Consumo Público, de acuerdo con el Sistema de Cuentas Nacionales, se evalúa por el costo de los servicios públicos, y esto ocurre por la naturaleza de esos servicios (educación, salud, etc.) y por las modalidades de su prestación y distribución que hacen imposible incluso una interpretación de lo que sería propiamente su precio. Consecuentemente, hemos debido recurrir a una evaluación del costo al cual el conjunto de organismos públicos organizan y ofrecen los servicios que, por definición, les corresponde. Básicamente, hemos incluido el pago de sueldos y salarios por una parte, y la adquisición de bienes y servicios (en este caso tienen el carácter de insumos), por otra. El muestreo en este caso ha debido considerar algunos sectores de la administración pública y, dentro de ellos, diversas categorías de trabajadores considerando niveles de remuneración y calificación, así como un conjunto de adquisiciones representativas del sector. Con estos elementos finalmente se han calculado los precios (costos) representativos para cada país y para cada *item*.

El caso del gasto en Construcción planteaba la dificultad particular de tratarse de bienes complejos, heterogéneos y, por lo demás, difícilmente equivalentes entre países. A nuestro conocimiento existen hasta tres posibilidades de afrontar el problema; son las de evaluar el costo de "obra terminada", de los "componentes de obra" y finalmente la de estimar el "costo de materiales de construcción y de horas-hombre". El método de "obra terminada" tiene la ventaja de aproximar al precio del bien final, que es justamente lo que se desea,

pero eso sólo es posible si la edificación (casa, departamento, oficina, fábrica u obra de infraestructura) responde en todos los países a la misma especificación. El método de "componentes de obra" parecería facilitar las cosas, ya que es más factible especificar rigurosa y detalladamente una unidad de muro o de viga, p.e. y en ese sentido permitir que las estimaciones de precios fueran mejores, pero se tropieza con el problema de que los métodos de construcción y las normas de diseño estructural varían (zonas sísmicas o no sísmicas, p.e.) y además para la estimación de los precios finales es necesario recurrir a procedimientos de agregación que, nuevamente, a través de varios países son complejos y riesgosos. Por último, la contabilización de "costo de materiales y de horas-hombre", parece que es practicable sólo en base a homogeneidad de diseño, de métodos de construcción y de calidad de construcción.

Teniendo en cuenta estas posibilidades, hemos descartado la tercera, además, porque no hay mayor experiencia en su aplicación⁵. Habíamos considerado inicialmente utilizar el método de "componentes de obra" utilizado por Gilbert y Kravis⁶ en su estudio para los países de la OECE en 1954, pero las dificultades de aplicación, que exigían además la participación de equipos experimentados de especialistas, nos hizo adoptar, como en 1968, el método de la "obra terminada"⁷. Esta opción no nos ha eximido, por supuesto, de un esfuerzo importante para tener un conjunto de observaciones compatibles entre países y para las diversas obras consideradas. La estimación de los precios representativos en este rubro no tenía que resolver sólo la eventual discrepancia de los precios recogidos en cada país, sino las de diseño arquitectónico y estructural de manera que se ha tenido que recurrir sistemáticamente a métodos econométricos para la estimación de los precios representativos.

Se ha conformado, en definitiva, un archivo de precios representativos por cada *item* de la canasta y por cada país en unidades monetarias del propio país. Este archivo ha sido revisado por los equipos responsables en cada país y muy particularmente cuando las discrepancias con respecto al promedio del conjunto de países parecían excesivas y se precisaba comprobar su representatividad⁸.

5 Sobre este enfoque C. Douglas y C. Darney, "A Price and Productivity Index a Nonhomogeneous Product", *J.A.S.A.*, (Junio 1964), pp. 469-80.

6 M. Gilbert e I. Kravis, *An International Comparison of National Products and the Purchasing Power of Currencies*, (Paris, O.E.E.C., 1954).

7 Similar encaminamiento ha seguido el Proyecto de las NN.UU. de Comparación Internacional de Precios (ICP) y por las mismas razones, ver Kravis I, *et al.*, *A System of International Comparison of Gross Product and Purchasing Power*, (Baltimore 1975).

8 El criterio utilizado ha sido de revisar (corregir, eliminar y confirmar) en el país, los precios que estaban fuera del intervalo de confianza $\pm 2\sigma$ (2 veces la Desviación Standard).

En lo concerniente a la información sobre las cantidades consumidas de cada bien o servicio incluido en la canasta, es decir, la que nos permitirá discernir la importancia relativa de cada uno de ellos, hemos adoptado como criterio y por tanto como elemento de ponderación, la proporción del gasto total (referido al PIB) que se asigna a cada *item*. En este sentido, se ha partido de la información de las Cuentas Nacionales y se ha procedido a desagregar según las principales categorías (Consumo Privado, Consumo Público e Inversión) y sucesivamente adecuar, para cada país, el vector de precios y el vector de gastos (ponderaciones). Evidentemente las Cuentas Nacionales no permitían llegar a ese nivel, de manera que se ha recurrido inicialmente a las ponderaciones utilizadas en el estudio de 1968 que se benefició del estudio que paralelamente realizaba ECIEL sobre Presupuestos Familiares⁹. Ahora bien, como era de esperar alguna modificación en la estructura del gasto, se ha realizado una cuidadosa revisión de los criterios de ponderación utilizados para el cálculo de los índices de precios en cada país, de algunos estudios más recientes de presupuestos familiares, de funciones de demanda y otros, así como de datos de consumo aparente (de importación y producción, p.e.) de manera que aún en medio de múltiples limitaciones se ha logrado formar un archivo confiable de gastos o ponderaciones.

Ahora bien, este conjunto de informaciones es materia prima para comparaciones internacionales, y no es suficiente para afrontarlas de inmediato, sino que es necesaria una previa elaboración de los datos. Esta elaboración consiste básicamente en la construcción de índices de precios y/o de cantidades a diferentes niveles de agregación, en nuestro caso especialmente, con el fin de hacer comparación entre un grupo de países.

En efecto, si se tratara de comparaciones a nivel de productos individuales y por pares de países se podría recurrir al concepto de precio relativo o de índice simple de precios, que da para cada *item*:

$$\left[\begin{array}{c} P_j \\ \hline P_k \end{array} \right]_i = \frac{P_{ij}}{P_{ik}}, \quad (1)$$

i = 1, . . . , I (bienes)
j, k = 1, . . . , K (países)

9 Ver por ejemplo Ph Musgrove, *Income and Spending of Urban Families in Latin America, the ECIEL Consumption Study*, (Washington, The Brookings Institution, 1978), que contiene los resultados globales de la investigación conjunta y A. Figueroa, *La Estructura del Gasto y Distribución del Ingreso en Lima Metropolitana, 1968-1969*, (Lima, PUC, 1974).

es decir, el precio estimado (notemos que son precios promedio o precios representativos los que utilizamos) del bien "i" en el país "j", referido al precio del mismo bien en el país "k" tomado como numerario. Esta relación nos indica la posición de los precios y por lo mismo la equivalencia de poder adquisitivo entre ambos países y a propósito del bien "i", pues el resultado es simplemente un número de unidades monetarias del país "j" (en el numerador) por cada unidad monetaria del país "k", necesaria para adquirir el bien "i".

Nuestro interés, sin embargo, no se limita a comparaciones simples, y por ello debemos recurrir a índices agregados o ponderados y entre ellos discutir sus propiedades en relación con nuestras necesidades de análisis. Así, en la tradición de I. Fisher¹⁰ se usan como criterios de evaluación de la optimalidad de un índice, los de la reversión de base y de factores y el de transitividad o circularidad, y es bien conocido que no todas las fórmulas de números índices disponibles las satisfacen.

La propiedad de "reversión de base" asegura que haya reciprocidad en los índices (entre dos países) calculados alternativamente con una u otra base. Así, si denotamos P_{jk} el índice de precios del país "j" con base en el país "k", se debe verificar:

$$P_{jk} \times P_{kj} = 1 \quad (2)$$

La propiedad de "reversión de factores" aseguraría que en caso de intercambiar precios y cantidades en el cálculo, es decir al pasar de un índice de precios a uno de cantidades, se llegue, al multiplicarlos, a la relación entre los índices de valor de los países involucrados. Formalmente, si denotamos Q y V respectivamente los índices de cantidad y valor, tendremos:

$$P_{jk} \times Q_{jk} = V_{jk} \quad (3)$$

Finalmente, la propiedad de circularidad o de transitividad aseguraría que haya continuidad en el conjunto de índices (de precios o de cantidad), de manera que conociendo un par de resultados que involucran, ambos, un país en común, se puede inferir el índice que relaciona los otros dos. Formalmente, se

10 I. Fisher, *Making Index Numbers. A Study of their Varieties, Test and Reliability*, (New York, 1967), sobre todo capítulos IV y XIII.

P_{jk} y P_{jh} el par de índices, entonces:

$$P_{jk} \div P_{jh} = P_{hk} \quad (4)$$

$$P_{jk} \times P_{hk} = P_{jh}$$

En consecuencia, fórmulas de uso generalizado en todos los países, como son las de Laspeyres y de Paasche son de utilidad limitada para nuestros objetivos, pues al no admitir la reversión de base, ni la de factores, ni ser transitivas, restringirían las comparaciones a pares de países (comparaciones binarias). El índice ideal de Fisher (promedio geométrico de los anteriores), satisface la prueba de reversión de factores y de base pero no es transitivo y por lo mismo es aún insuficiente para comparaciones multilaterales. La fórmula de Walsh, en cambio, satisface las condiciones de reversión de base y de circularidad, y aunque no satisface la reversión de factores, es mucho más adecuada para los objetivos de nuestro trabajo¹¹. La referida fórmula que fue originalmente presentada por Walsh en 1910 y posteriormente retomada por I. Fisher y otros, se define como un promedio geométrico de precios relativos ponderados.

$$P_{jk} = \frac{I}{\prod_{i=1}^I} \left[\frac{P_{jk}}{P_{ij}} \right]^{w_i} \quad (5)$$

donde w_i factor de ponderación para cada bien o grupo de bienes, es también un promedio de las ponderaciones que corresponden a cada país (período).

$$w_i = \frac{\left[\prod_{j=1}^K w_{ij} \right]^{1/k}}{\sum_{i=1}^I \left[\left(\prod_{j=1}^K w_{ij} \right) \right]^{1/k}}$$

11 Sobre las diferentes fórmulas de números índices y sus propiedades, ver. R. Ruggles, "Price Indexes and International Price Comparisons", in William Fellner (ed), *Ten Economic Studies in the Tradition of Irving Fisher*, (New York 1967), cap. VII, y también M. Vega-Centeno, "Tipos de Cambio, Paridades y Poder Adquisitivo en el Grupo Andino", Ensayos ECIEL, II, (Río de Janeiro 1975), pp. 135-233.

Existe una variante de esta fórmula, en base a ponderaciones calculadas como promedio aritmético, pero en nuestro trabajo utilizaremos las ponderaciones geométricas¹².

Consecuentemente, si tenemos un conjunto (K) de países a comparar y un conjunto (I) de bienes y servicios o agregados de ellos, a propósito de los cuales se realiza la comparación, podemos obtener diversas estimaciones de índices de precios (de cantidad o equivalencias de poder adquisitivo) que cobrarán relevancia según los objetivos específicos del analista o del político. En otras palabras, dados los elementos concernidos, es decir, bienes, países, precios y gastos (ponderaciones) y las propiedades de la fórmula elegida, podemos presentar nuestros resultados (índices) en distintas formas, y para los niveles de agregación que sean necesarios.

En primer término, como una matriz de índices con base alternativa y para un ítem o agregado:

$$P_{jk}^i = \begin{bmatrix} 1 & \dots & P_{ik} & \dots & P_{iK} \\ \vdots & & & & \\ \vdots & & & & \\ \vdots & & & & \\ \vdots & & & & \\ P_{k1} & \dots & 1 & \dots & P_{kK} \\ \vdots & & & & \\ \vdots & & & & \\ \vdots & & & & \\ P_{K1} & \dots & P_{Kk} & \dots & 1 \end{bmatrix} \quad (6)$$

12 El I.C.P. utiliza la fórmula de Geary-Khamis que es un promedio de precios ajustados por el poder adquisitivo de la moneda del país y ponderados por las cantidades de bienes consumidos. I. Kravis y sus asociados, al mismo tiempo que fundamentan su elección, reconocen como la "alternativa más atrayente" la fórmula de Walsh. Ver Kravis, *et al.*, *Op. cit.*, p. 70.

matriz regular de orden K (número de bases posibles) en que las filas indican las bases y que tiene además las propiedades siguientes:

$$p_{jj} = p_{kk} = 1 \quad j, k = 1, \dots, k.$$

$$p_{jk} \times p_{kj} = 1$$

$$\frac{p_{jk}}{p_{jh}} = p_{hk}.$$

Es decir, los elementos diagonales que vendrían a ser el índice del país base con respecto a sí mismo, son todos iguales a la unidad; los elementos simétricos son recíprocos por la propiedad de reversión de base; y, por la de circularidad, al dividir los elementos de la j^a fila por su h^o elemento, podemos reconstruir la h^a fila, por ejemplo. Esta forma, que es válida para cada bien o servicio ($i = 1, \dots, I$), o para cada agregado que se defina, nos será útil para analizar los niveles de precios en los países que estudiamos, referidos a los de otros países.

En segundo término, podemos presentar los resultados como una matriz de índices con base única y para el conjunto de *items*.

$$p_{jk}^i = \begin{bmatrix} p_{j1}^1 & \dots & 1 & \dots & p_{jK}^1 \\ \vdots & & & & \\ \vdots & & & & \\ p_{j1}^i & & 1 & \dots & p_{jK}^i \\ \vdots & & & & \\ \vdots & & & & \\ p_{j1}^I & \dots & 1 & \dots & p_{jK}^I \end{bmatrix} \quad (7)$$

matriz de orden $I \times K$ que cumple las mismas propiedades que la anterior. En este caso, la columna que corresponde al país elegido como base es un vector unidad; pues en realidad esta matriz está constituida por la j^a fila de cada una de las matrices cuadradas de países para los bienes o *items* de la canasta; igualmente,

en base a la propiedad de circularidad, se puede reconstruir la matriz con otra base. Utilizaremos este formato, para analizar las estructuras de precios en cada país y entre países.

Igualmente, es conveniente notar que con la información reunida y los instrumentos elegidos, podemos calcular Equivalencias de Poder Adquisitivo o Tipos de Cambio de Paridad (TCP) es decir, el número de unidades monetarias de un país, necesarias para obtener un conjunto de bienes que se pueden adquirir con una unidad monetaria del país base; y también podemos calcular Índices Internacionales de Precios (P); para lo cual debemos reducir las observaciones a una unidad monetaria común. en efecto, un índice internacional es una medida relativa del nivel de precios entre dos países cuando esos precios han sido evaluados en la misma moneda. En nuestro caso, y como es corriente dentro del actual y precario sistema monetario internacional, lo haremos en dólares americanos referidos o promediados (en caso de sistemas de cambio diferenciales o de ajuste periódico) al período de la encuesta de precios. Los tipos de cambio empleados aparecen en el Cuadro 1.

CUADRO 1

Tipo de Cambio Oficial para Noviembre 1973

	Bolivia	Chile	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
Chile	0.06					
Colombia	0.83	14.64				
Ecuador	0.80	14.40	0.98			
Perú	0.52	9.30	0.64	0.65		
Venezuela	4.67	84.11	5.75	5.84	9.04	
EE. UU.	20.00	360.00	24.59	25.00	38.70	4.28

Por otra parte, tal como hemos señalado anteriormente, los Índices de Precios y los Tipos de Cambio de Paridad se pueden calcular para un país y a través del tiempo; en este caso, en las fórmulas de cálculo habrá que cambiar los sub-índices de "países" por los de "períodos" a comparar.

Consecuentemente, podemos obtener, para cada país, índices con base temporal alternativa e índices para el conjunto de bienes y con referencia a un período de base elegido.

Finalmente, es posible considerar ambas perspectivas, espacial y temporal,

simultáneamente, a condición de que las estimaciones de corte transversal sean congruentes a través del tiempo y en razón de las propiedades de la fórmula que estamos empleando. En este caso, las matrices de precios en los períodos sucesivos recogerán en la diagonal, la evolución de los precios en el país que funciona como base.

En nuestro trabajo hemos estimado las matrices de corte transversal para 1968 y 1973, pero no disponemos de matrices intertemporales con información equivalente para cada país, lo cual nos impide también estimar los parámetros de comportamiento que relacionan los precios con el producto, los ingresos, los gastos y el tipo de cambio exterior en cada país. Un análisis comparativo a ese nivel sería evidentemente más útil y preciso. En efecto, los precios son variables, fundamentalmente generadas por el funcionamiento del sistema, por eso, tanto desde el punto de vista analítico como decisional, es muy importante conocer su formación y los condicionantes que los afectan y, por otra parte, los efectos y condiciones que desencadenan.

Esto implica evidentemente la formalización de modelos de formación de precios o de gastos¹³ que deberían ser estimados sobre series temporales en cada país y eso no es posible actualmente porque disponemos únicamente de dos datos en el tiempo. Lo que haremos por tanto, en las secciones siguientes, es un análisis comparativo, de las cifras y posiciones relativas encontradas para 1968 y 1973. Esperamos que más adelante sean practicables estimaciones rigurosas que superen nuestro intento que es más bien exploratorio.

3. LOS NIVELES DE PRECIOS Y SU EVOLUCION RECIENTE

Según lo dicho anteriormente, un Índice Internacional de Precios expresa el nivel de precios en un país como porcentaje de los de otro país tomado como base. Ahora bien, es conocido que uno de los mayores problemas en la construcción y cálculo de un Número Índice es justamente la elección de la base o punto de referencia de la comparación, pues las características y circunstancias particulares que operan en la base pueden llegar a distorsionar los resultados.

En las comparaciones intertemporales se aconseja elegir como base un "período normal", y en el caso que nos ocupa de una comparación de varios

13 Se trata de ecuaciones de formación de precios en modelos de oferta o bien de modelos de Gasto como los de H. Houthakker, "New Evidence on Demand Elasticities", *Econometrica*, (abril, 1965), pp. 277-288; A. A. Goldberger y T. Gamalestos, "A Cross-Country Comparison of Consumer Expenditure Patterns", *European Economic Review*, (1970), pp. 357-400; C. Lluch, *et. al.*, *Patterns in Household Demanda and Saving*, (Oxford 1977), cap. 2, por ejemplo.

países en el mismo período (corte transversal), deberíamos elegir un país que por sus características estructurales, estabilidad y otras lo indicara como una referencia adecuada, pero esas condiciones en conjunto y aún aisladamente, son difíciles de evaluar. Además, surge el problema de que el país elegido desaparece en realidad del cuadro de comparaciones, lo que obligaría eventualmente a incluir un país adicional. La elección de un país base, en todo caso responde a necesidades de análisis específicas y que en algunos casos pueden ser excluyentes. Esta sería una restricción fuerte si hubiera rigidez o imposibilidad de intercambiar las bases, pero no lo es en nuestro caso, en razón de las propiedades de la fórmula de Walsh que empleamos.

Podemos, pues, ofrecer los resultados completos y dar la posibilidad de que el lector pueda ir más allá de nuestros comentarios y extraer las conclusiones en función de (o a propósito de) un país específicamente. Lo haremos a propósito del PIB y, más adelante de los principales agregados que lo integran, sin perjuicio de detallar algunos componentes más desagregados cuando sea útil.

En el Cuadro 2 presentaremos los resultados del cálculo de los Índices de Precios para Noviembre de 1973 para el total del PIB.

CUADRO 2

Índices Generales de Precios (del PIB)

(Noviembre de 1973)

	Chile	Colombia	Ecuador	Bolivia	Perú	Venezuela
Chile	100	114	124	132	164	205
Colombia	88	100	109	116	144	180
Ecuador	81	92	100	107	132	165
Bolivia	76	86	94	100	124	155
Perú	61	70	76	87	100	125
Venezuela	49	56	61	65	80	100

Esta matriz de índices, tal como se desprende de la Sección 2, debe leerse sabiendo que los países que aparecen como cabeza de fila son las bases alternativas. En otras palabras, los niveles de precios de los diferentes países que aparecen en las columnas de la matriz están expresados como porcentaje del que corresponde al país que identifica la fila. Así, podemos apreciar que mientras los precios en Colombia corresponden al 86 por ciento de los de Bolivia, los precios del Perú y Venezuela alcanzan el 124 por ciento y 155 por ciento de los

de ese mismo país. Igualmente se puede apreciar que los precios en Ecuador equivalen a 76 por ciento de los del Perú, o en fin que los de Chile equivalen al 49 por ciento de los de Venezuela.

El examen del cuadro, que nos presenta además el ordenamiento de los países, nos deja percibir que en la fecha de la encuesta el país con precios internacionales más bajos en la subregión era Chile, y que en el otro extremo se ubica Venezuela con los precios más altos.

A propósito de estos resultados es conveniente reiterar que en el cálculo de los índices internacionales interviene el Tipo de Cambio Externo y que sus modificaciones (devaluaciones) se manifiestan en el corto plazo sobre la posición relativa de los países cuyos precios se comparan. En la subregión Andina se habían operado devaluaciones importantes en Bolivia en el año 1972 y en Chile en forma violenta durante el año 1973, lo cual explica los niveles de precios internacionales más bajos de estos países¹⁴. En Ecuador, Colombia y Venezuela han ocurrido modificaciones menores del tipo de cambio de manera que no llegan a alterar los ordenamientos; y en el caso del Perú, que es el único que mantuvo constante el tipo de cambio, los niveles de precios se ubican entre los más altos. Estos fenómenos ocurren sin perjuicio de que los precios internos hayan variado en forma diferente en los países y aún lo hayan hecho en forma opuesta, como examinaremos más adelante a través de lo que reflejan las inflaciones internas.

Si tomamos en cuenta la dispersión de precios que reflejan nuestras estimaciones encontramos que Venezuela tiene precios 2.05 veces más altos que los de Chile y Perú 1.64 veces los de ese país, de manera que estamos frente a un rango en el que los precios de los países extremos son el doble o la mitad y que no deja de llamar la atención dentro de un conjunto de países vecinos y relativamente homogéneos. Ahora bien, en el estudio de ECIEL para 1968 el país con menores precios era Colombia y con un ordenamiento de países diferente, la dispersión es menor, como puede apreciarse en el Cuadro 3.

14 Si se calculan los mismos índices tomando en cuenta tipos de cambio promedio anuales (las devaluaciones fuertes en Chile ocurrieron a partir de setiembre), se llegaría a la conclusión de que Chile es el país con precios más altos.

CUADRO 3

Indices de Precios (PIB)

	1968	1973
Colombia	100(1)	100(2)
Bolivia	112(2)	116(4)
Perú	112(3)	144(5)
Ecuador	118(4)	109(3)
Chile	144(5)	88(1)
Venezuela	151(6)	180(6)

N.B. El número entre paréntesis indica el ordenamiento creciente.

Efectivamente, los precios en el país “más caro” en 1968, Venezuela, eran 1.51 veces mayores que los del país “más barato”, Colombia; de manera que en el transcurso de los cinco años que separan nuestras dos muestras, se ha acentuado la heterogeneidad de niveles de precios en la Subregión y ésto ha ocurrido justamente en los años iniciales de vigencia del Acuerdo de Integración Subregional¹⁵. Esta comprobación subsiste, ligeramente atenuada, aún si no tomamos en cuenta a Chile en razón de la intensidad y carácter reciente de sus devaluaciones; en este caso la dispersión sería de 1.8.

Podríamos cuestionar entonces la eficiencia inicial de los esfuerzos integracionistas cuyas metas eran más amplias que las de otros similares, pero que debían contribuir en todo caso, a la creación de un mercado ampliado, al incremento del intercambio intra-grupo y que por otra parte habían iniciado y asignado por países un programa de desarrollo industrial; y, en fin, dado los primeros pasos en cuanto a la armonización de políticas, todo lo cual debería haber contribuído a mantener o reforzar la homogeneidad de la zona. Hay que anotar, sin embargo, el tratamiento y la diferenciación de plazos para implementar ciertas decisiones, según el “grado de desarrollo relativo”, lo cual

15 Sobre el conflicto entre el proyecto nacional y el proyecto de integración, ver M. Vega-Centeno y J. Iguíñiz, “El Modelo de Desarrollo Peruano y la Integración Andina”, in E. Tironi (ed), *Pacto Andino, Desarrollo Nacional e Integración Andina*, (Lima, IEP, 1978), pp. 164-213.

amplía plazos temporalmente a Bolivia y Ecuador; y sobre todo, creemos el carácter super-numerario de la política de integración andina con respecto a la política nacional de cada país en materias económicas. En efecto, lo que se ha podido observar es la superposición de políticas no siempre coincidentes con primacía, naturalmente, de la política o el proyecto nacional¹⁶.

Cada país ha desarrollado autónomamente su política económica y también ha asimilado en forma diferente el impacto de la crisis internacional. En los casos de Chile y Perú, además, corresponde el período que estudiamos, a la etapa más fuerte de implementación de reformas económicas y sociales en busca de una vía de desarrollo diferente que, independientemente de su mérito y pertinencia, originaron diversos tipos de fenómenos en cuanto a precios y Tipos de Cambio, a flujos internacionales y distribución de ingreso. Igualmente, es durante esta etapa que se trata de modificar el tipo de relación con países terceros y con corporaciones transnacionales, lo cual deja sentir su importancia en diversas formas y medidas. En Bolivia y aún en Ecuador este tipo de fenómeno se manifiesta en menor grado y en períodos más cortos, y en el caso del último país, el alza de los precios del petróleo en el mercado internacional ha influido, esta vez favorablemente, en la coyuntura económica del país. Por lo demás, Colombia y Venezuela se han mantenido dentro de un mismo sistema político y de un mismo proyecto de desarrollo que no implicaba cambios ni sobresaltos, y éso se refleja en alguna medida en su previsible evolución en cuanto a precios.

Dentro de este panorama, indudablemente, cobran mayor importancia y actualidad algunas preocupaciones referentes a la asignación de recursos dentro de la sub-región, en la medida que ésta responde a expectativas de costos y beneficios y no sólo a condicionantes o a restricciones institucionales; y por otra parte el aporte de recursos externos y aún al desarrollo de "Empresas Multinacionales Andinas" como prevé la Decisión 60 de la Junta del Acuerdo de Cartagena. En efecto, y en forma sintética, cabe preguntarse cuál puede ser el sentido y la intensidad de los flujos intra-región y con el resto del mundo que condiciona la relación de niveles de precios encontrada y cuáles serán los beneficios que cada país obtendrá del proceso.

Ahora bien, para comprender mejor la significación de nuestras estimaciones y las posibles causas de la situación que reflejan, es necesario incorporar algunos elementos adicionales; estos son, a nuestro juicio, la importancia diferen-

16 Aparición de otras formas de distribución y de propiedad, tratamiento de capitales extranjeros y algunas formas de resistencia a la armonización de políticas, por ejemplo.

te de los procesos inflacionarios en cada país durante el período y, por otra parte, la diferente política cambiaria así como el ritmo y estructura del crecimiento en los diferentes países. En esa forma podríamos examinar la evolución global a través del tiempo y algunos de sus condicionantes.

Así, pues, cuando cruzamos los índices de precios a través del tiempo en cada país¹⁷, con los índices internacionales obtendremos un conjunto de estimaciones consistentes de la evolución de los niveles de precios que confirma, aunque matiza, nuestro examen del Cuadro 1 sobre la situación en 1973.

CUADRO 4

Indices Generales de Precios (del PIB)

Noviembre 1973

Base: País indicado, Mayo 1968

	Chile	Colombia	Ecuador	Bolivia	Perú	Venezuela
Chile	2160	2462	2678	2861	3542	4428
Colombia	161	183	199	212	264	329
Ecuador	126	143	155	166	205	256
Bolivia	125	141	154	164	203	254
Perú	88	101	109	117	144	180
Venezuela	66	76	82	88	109	135

Se puede observar que la inflación en todos los casos de países del área ha sido del orden de 50 por ciento (alrededor de 8.50/o anual en promedio) lo cual no es muy extraño si se considera el comportamiento de las economías latinoamericanas en períodos más largos. Colombia ha experimentado una inflación algo mayor (12.80/o), pese a lo cual mantiene su condición de ser uno de los países con precios más bajos en la región; en realidad el único caso de una inflación muy fuerte es Chile, que llega a un promedio anual de 930/o. Habría que anotar incluso que hasta 1972 la inflación acumulada con respecto a 1968 era de 4680/o (470/o anual) y que el cambio en el nivel de precios ocurrido el

17 Calculados en base a la información que aparece en "Indicadores Socio-Económicos de la Sub-Región Andina", doc. publicado por la Junta del Acuerdo de Cartagena, JUN/CI 277, (Nov. de 1973).

último año se debe a los fenómenos inherentes al cambio radical en la política de precios y en la política cambiaria.

El cuadro nos permite observar, por lo demás, cómo ha sido la evolución de los precios de cada país con respecto a los de otros países en el año inicial. Los precios en Chile en noviembre de 1973 son 50% más altos que los de Colombia en mayo de 1968; los de Bolivia, Colombia y Ecuador se han duplicado prácticamente y los de Perú y Venezuela se han incrementado en mayor medida durante el mismo período y con respecto a la misma base. Por otra parte, el cuadro nos permite ver que en medio de ritmos diferentes de inflación, hay relaciones de precios que se han mantenido, por ejemplo, el hecho de que Bolivia, Colombia, Ecuador con inflación más alta que Venezuela tienen precios crecientemente menores y por ello, no llegan, en 1973, al nivel de Venezuela en 1968.

Estos mismos cambios se pueden observar, además, midiendo el cambio porcentual de índices entre 1968 y 1973. Para el efecto lo que tenemos que obtener es el cociente de los elementos de la matriz P_{jk}^{73} por los correspondientes de la matriz P_{jk}^{68} .

CUADRO 5

Indices Generales de Precios (PIB) (Cambios Porcentuales 1968-73)

	Bolivia	Chile	Colombia	Ecuador	Perú
Chile	169				
Colombia	104	61			
Ecuador	113	66	108		
Perú	83	48	80	73	
Venezuela	88	52	85	78	107

La matriz de incrementos porcentuales conserva, como era de esperar, las propiedades de las matrices que la generan; en este caso, la reciprocidad de los términos simétricos corresponde al hecho de que el alza relativa de precios internacionales de un país con respecto a otro implica una baja relativa si se invierten los términos de la comparación. En general, todos los valores menores a 100 indican que ha ocurrido una reducción de precios en el país cabeza de columna con respecto al que encabeza la fila. Los valores superiores a 100 indican

alzas relativas.

Así se observa que en la fila que encabeza Chile todos los índices son superiores a 100, es decir que el movimiento de precios internacionales a Noviembre de 1973 era favorable a ese país, lo cual se corrobora si observamos la columna que encabeza Chile en la que todos los índices son menores que 100. En las filas que encabezan Perú y Venezuela se puede observar el fenómeno contrario, es decir que la posición internacional de precios de cualquier otro país ha mejorado con respecto a ellos. En los restantes países se observan tanto alzas como bajas según el país con que se compare. El conocimiento de estos cambios, teniendo en cuenta no sólo la orientación sino la magnitud, no explica sin embargo los niveles actuales de precios y su dispersión, por que han sido calculadas a partir de ellos, pero contribuyen a precisar la pista en que se pueden encontrar las explicaciones.

Efectivamente, cuando incorporamos una dimensión temporal es indispensable señalar algunos elementos que intervienen en la generación de los precios que estamos examinando. Sin pretensión de exhaustividad pensamos, por lo tanto, que la evolución de los tipos de cambio de la moneda y las del nivel y la estructura del producto son variables explicativas fundamentales. Es así que además de los efectos conocidos de la modificación de la Tasa de Cambio sobre los ingresos, la orientación de la producción y las estructuras de costos y de precios, hay que tener en cuenta que el Tipo de Cambio interviene en nuestra fórmula de cálculo de índices internacionales de precios. Por otra parte, la evolución del Producto y de su composición, así como de los niveles de eficiencia y la intervención del poder público, influyen sobre la formación de los precios que paga el consumidor final, precios a los que se refiere nuestro análisis. Al mismo tiempo, los precios conjuntamente con los ingresos condicionan el comportamiento del gasto y con ello contribuyen a determinar el nivel y calidad de vida presente y futura de la población, orientando la asignación del ingreso a diversos gastos.

En este sentido es interesante considerar además del nivel general de precios, los niveles de precios para los grandes rubros del gasto. Los sub-índices resultantes tienen la ventaja de reflejar la situación de los precios para categorías de bienes relativamente homogéneos desde el punto de vista de su utilidad y además son indicadores de posibilidad de asignación del gasto. Por otra parte, a propósito de estas categorías es posible percibir los efectos simultáneos del movimiento interno de los precios y de las variaciones que ocurren entre países.

En el caso de los gastos de Consumo Privado, el ordenamiento de los países y el orden de magnitud de los índices son bastante cercanos a los que hemos se-

ñalado a propósito del Índice General de Precios, tal como se puede apreciar en el Cuadro 6.

CUADRO 6

Índice de Precios: Consumo Privado (Nov. 73)

	Chile	Colombia	Ecuador	Bolivia	Perú	Venezuela
Chile	100	123	136	143	179	236
Colombia	81	100	111	116	145	191
Ecuador	73	90	100	105	131	173
Bolivia	70	86	96	100	125	165
Perú	56	69	76	80	100	132
Venezuela	42	52	58	61	76	100

La cercanía de estos subíndices con el Índice General se debe sobre todo a que en la mayoría de los países, los gastos de Consumo representan cerca del 75% del gasto total. Ahora bien, la dispersión de precios en los bienes y servicios del consumo privado es mayor, pues los precios extremos difieren en 136% (Chile y Venezuela), mientras que para el producto ese diferencial era de 104%. Estos índices que corresponden al "Índice del Costo de la Vida", comúnmente calculado en todos los países aunque con metodologías algo diferentes y en base a canastas de bienes también diferentes, aparecen esta vez como estrictamente comparables y nos permiten afirmar que a precios internacionales, el costo de la vida era menor en Chile y Colombia que en los otros países, por ejemplo. Ahora bien, puede ser chocante esta afirmación dada la importante inflación en Chile y la consecuente elevación del costo de vida, pero esto ocurre porque nuestros índices son calculados luego de una reducción de los valores a una moneda común, y por ello resultan ponderados por la modificación de las tasas de cambio externas como ya se ha manifestado. Nuestras estimaciones reflejan por tanto la posición internacional y no exclusivamente el nivel interno de los precios. En lo que toca a la variación en el tiempo, encontramos algunos cambios importantes.

CUADRO 7

Indices de Precios: Consumo Privado
1968 -- 73

	1968	1973
Colombia	100(1)	100(2)
Perú	115(2)	145(5)
Ecuador	119(3)	111(3)
Bolivia	123(4)	116(4)
Chile	146(5)	81(1)
Venezuela	160(6)	191(6)

Del examen del cuadro se desprende que las posiciones de Chile y del Perú son las que se modifican más drásticamente; Chile que era uno de los países "más caros" en el año 1968 pasa a ser el de menores precios y Perú evoluciona en sentido inverso. En el caso de Chile influyen una importante inflación interna y fuertes devaluaciones; sobre todo al final del período, mientras que en el Perú, la inflación es moderada y el tipo de Cambio fijo, de manera que por contraste se puede concluir en que es este último elemento que está explicando mayormente los cambios en el ordenamiento de los países.

La información para los dos extremos del período nos muestra igualmente que la dispersión de los niveles de precios se ha acentuado y ciertamente más que el caso del producto total, pues en 1968 la discrepancia de precios era de 60 por ciento, mientras que en el 73 lo es de 1360/o, como ya habíamos señalado.

En lo que concierne a los gastos de Consumo Público, que involucran los pagos efectuados por concepto de sueldos y salarios y, por otra parte, las adquisiciones de bienes y servicios, totalizan en conjunto algo más del 100/o del gasto total. Las matrices de precios estimados a partir del costo de los servicios públicos difieren significativamente de las que hemos examinado hasta aquí en cuanto a niveles y ordenamientos.

CUADRO 8

Indices de Precios: Consumo Público (Nov. 1973)

	Chile	Colombia	Ecuador	Bolivia	Perú	Venezuela
Chile	100	251	334	263	457	711
Colombia	40	100	133	105	182	284
Ecuador	30	75	100	79	137	213
Bolivia	38	95	127	100	174	270
Perú	22	55	73	58	100	156
Venezuela	14	35	47	37	64	100

Efectivamente, el cuadro nos permite apreciar que la dispersión de precios es bastante mayor (700%) entre los países extremos, y que la mayoría de países está por debajo del 50% del nivel de precios para Venezuela. Esto muestra, evidentemente, que los niveles de sueldos y salarios que representan más del 80% del gasto público (salvo Venezuela) son bajos. Incluso, teniendo en cuenta los efectos y la oportunidad de las devaluaciones, es notable el cambio que ocurre en Bolivia, país que en este rubro ocupa el tercer lugar y cuyo índice es bastante menor que el índice global.

En cuanto a la evolución a través del tiempo, el Cuadro 9 nos indica los niveles y posiciones relativas tomando Colombia, como punto de comparación.

CUADRO 9

Indices de Precios: Consumo Público (1968-73)

	1968	1973
Bolivia	49(1)	104(3)
Colombia	100(2)	100(2)
Perú	104(3)	182(5)
Ecuador	122(4)	133(4)
Chile	128(5)	40(1)
Venezuela	192(6)	284(6)

En este caso se comprueba que la dispersión de precios se ha acentuado y que el ordenamiento de los países es bastante diferente, es decir que, los cambios ocurridos han "encarecido" comparativamente el Consumo Público en Perú, en Bolivia y Venezuela en medida importante y en menor proporción en Ecuador. En el caso de los dos primeros países esta subida implica descenso en el ordenamiento, mientras que en Chile se reduce fuertemente el índice y pasa de ser el segundo entre los países con mayores precios, a ser el de menores precios y con un nivel menor que la mitad del país que le sigue, es decir, Colombia.

Por último, en lo que toca a los gastos de Inversión, los mismos que están alrededor del 15% de los gastos totales, encontramos otras peculiaridades en la matriz de índices.

CUADRO 10
Índices de Precios: Inversión (Nov. 1973)

	Chile	Colombia	Ecuador	Bolivia	Perú	Venezuela
Chile	100	55	50	68	66	61
Colombia	183	100	92	125	121	112
Ecuador	200	109	100	137	132	122
Bolivia	146	80	73	100	97	89
Perú	151	82	76	103	100	92
Venezuela	164	89	82	112	109	100

Se puede observar que el nivel de los precios es más cercano a los que se registran para el PIB o para Consumo Privado, pero la dispersión es menor y el ordenamiento diferente.

En efecto, nuestras estimaciones indican que los países extremos, esta vez Ecuador y Chile difieren en una proporción de 100%, o en otras palabras los precios de los bienes de inversión en Chile son el doble de los que les corresponden en Ecuador, país que esta vez es el de menores precios. La dispersión es pues menor que para los Gastos de Consumo, tanto privado como público lo cual refleja la relativa uniformidad que surge del fuerte componente importado de los bienes de capital y aún de los materiales de construcción, cuyos precios están más cerca de los precios internacionales y además han sido evaluados en dólares americanos.

Por otra parte, el efecto de las devaluaciones de encarecer las importaciones, la posición de cambio y la variación en valor de las exportaciones, son los

elementos que por un lado elevan los precios en Chile y Bolivia y los reducen para Venezuela, Ecuador y Perú. En efecto, si nos referimos a la situación encontrada en 1968, observamos que hay una alteración del ordenamiento que es bastante sugestiva.

CUADRO 11

Indices de Precios: Inversión 1968-73

	1968	1973
Venezuela	93(1)	112(3)
Colombia	100(2)	100(2)
Ecuador	111(3)	92(1)
Perú	112(4)	121(4)
Bolivia	136(5)	125(5)
Chile	141(6)	183(6)

Los países cuyo sector externo ha evolucionado en forma similar, como Ecuador y Venezuela, se mantienen entre los de menores precios, conjuntamente con Colombia que al igual que en otros rubros muestra un nivel de precios de los más bajos de la región; los precios en Ecuador han bajado con respecto a los de 1968, mientras que han aumentado en Venezuela y eso determina la inversión de posiciones de estos países en el ordenamiento. Aparte de esto se puede observar que a pesar de que en el Perú han aumentado los precios y en Bolivia han disminuido, ambos con respecto a Colombia, el ordenamiento se mantiene, es decir que en las dos encuestas, los precios de los bienes de inversión son mayores en Bolivia.

Finalmente, y en forma opuesta a lo que se ha encontrado para otros rubros del gasto, Chile aparece como el país con precios más altos, en las dos encuestas y con un apreciable aumento del índice entre ambos. Este hecho sólo se puede explicar por el impacto de las drásticas devaluaciones del año 1973 sobre los precios de los bienes importados, tanto más que durante los años anteriores, algunos de ellos habían estado incluso subvencionados por el efecto de los tipos de Cambio diferenciales.

4. LAS ESTRUCTURAS DE PRECIOS

Además de conocer el nivel de precios en cada país de los que considera-

mos, así como los diferenciales de precios (índices) entre países y a propósito de bienes, servicios o agregados específicos, es útil examinar las diferencias que aparecen entre los precios (índices) para diferentes *items* o agregados de la canasta, dentro de cada país. En otras palabras, es interesante conocer la estructura de precios en los diferentes países y desprender algunas consecuencias.

En efecto, los precios constituyen algunos de los determinantes fundamentales para la asignación de los recursos (el gasto), y los precios relativos entre *items*; elementos que orientan la demanda en términos específicos. En este sentido, examinaremos en lo que sigue, cuáles son las características de las estructuras de precios en los países andinos y su relación con la estructura productiva y la política económica en cada uno de ellos. Más adelante, trataremos de confrontar las estructuras de precios con la recomposición del gasto agregado y con el desempeño global de las economías.

Nuestras estimaciones de índices de precios, tal como hemos indicado corresponden a precios relativos por *item* y con referencia a los precios en el país base. Consecuentemente, las matrices de estructura que podemos presentar intraducen la distorsión de ignorar diferenciales de precios en el país base y, como es de suponer, modifican las diferencias en los otros países. Será pues, necesario precisar que las cifras reflejan posiciones relativas y referidas a un país base; y puesto que en esta forma éste último desaparece prácticamente (todos los índices son 100), presentaremos nuestros cálculos y comentarios primero, sobre la base común de un país y luego como índices para este país, con bases alternativas.

Las estructuras de precios las presentaremos tomando como base al Perú, país que obviamente nos interesa poner en evidencia y que además tiene una situación intermedia en la región en cuanto se refiere a precios y otros indicadores económicos. Las estimaciones aparecen en el Cuadro 12 para 13 sub-rubros de la canasta y para los tres principales agregados del PIB, aunque podríamos haber obtenido resultados de una mayor desagregación, si nuestra intención de análisis lo requiriese.

CUADRO 12

Estructura de Precios (Nov. 1973)
(Base: Perú = 100)

	Bol.	Chi.	Col.	Ec.	Per.	Ven.
Total PIB	81	61	70	76	100	125
1. Consumo Privado	80	56	69	76	100	132
1.1. Alimentos	72	104	79	77	100	126
1.2. Bebidas	58	109	50	77	100	121
1.3. Tabaco	71	51	48	36	100	64
1.4. Vestuario y Textiles	92	86	61	73	100	132
1.5. Alquileres	120	7	95	83	100	140
1.6. Combustibles, Gas y Agua	56	68	50	122	100	226
1.7. Bienes Durables de Consumo	95	97	56	80	100	73
1.8. Bienes No Durables de Consum	95	80	47	83	100	108
1.9. Servicios	52	82	49	62	100	162
2. Consumo Público	58	22	56	73	100	156
2.1. Pago de Sueldos y Salarios	56	19	54	73	100	157
2.2. Compra de Bienes y Servicios	78	74	61	74	100	146
3. Inversión	113	151	82	76	100	92
3.1. Construcción	123	153	86	67	100	107
3.2. Maquinaria y Equipo	86	149	79	86	100	79

En términos generales, podemos anotar que en la sub-región andina, con excepción de Venezuela, los precios para el Consumo Privado son menores que el Índice Global; que los índices para el Consumo Público son aún menores que el anterior, salvo el caso de Perú y Venezuela; y que en cambio, la relación es la opuesta para los Gastos de Inversión, es decir que el índice es menor que el índice global en Venezuela, es igual en Ecuador y es superior en los restantes países. Por último, y para que la lectura e interpretaciones sean correctas, es necesario reiterar que estos índices y los precios relativos que pueden originar¹⁸, están referidos a los precios en un país base, que en nuestro caso es el Perú. Podemos decir entonces, que mientras en Venezuela los precios relativos son favorables a la inversión, en los otros países tienden más bien a incentivar el consumo.

18 Para el efecto se puede igualar a 100 el índice global y expresar todos los sub-índices como porcentajes del mismo.

En lo que concierne a un examen de rubros a un nivel más desagregado, encontramos que en Bolivia y con respecto al Perú, los precios relativos que son favorables al consumo, lo son particularmente en los sub-rubros de Alimentos, Bebidas, Combustibles, Gas, Agua y Servicios. Estos últimos con el índice más bajo, mientras que en los de Vestuario y Bienes Durables y No Durables, los precios son bastante mayores, y esto corresponde tanto a la estructura de la producción como a los niveles de salarios en el país. En efecto, el componente importado de los *items* que aparecen con índice alto (y precio relativo desfavorable) es grande dado el grado de industrialización y, en el caso particular de Bolivia, los costos del transporte; al mismo tiempo que rubros que son muy intensivos en mano de obra, tienen precios comparativamente bajos. Estas aseveraciones se confirman cuando examinamos los rubros del Consumo Público y de las Inversiones, pues en el primer caso es notablemente bajo el costo de los servicios públicos en lo que toca a pago de sueldos y salarios, mientras que en la compra de bienes y servicios, en la que hay nuevamente un apreciable componente importado, se puede observar un nivel de precios mayor y muy cercano al promedio en el país. En el rubro de Inversiones que en conjunto es el "más caro", se observa que los precios en construcción son una vez y media más caros que el conjunto y que los precios de adquisición de Maquinaria y Equipo son también mayores aunque sólo en algo de 100/o. En ambos casos hay un componente importado fuerte y la diferencia de índices refleja en alguna medida el impacto de las medidas de política sobre los precios y las importaciones, así como las condiciones particulares de la construcción en la zona.

En el caso de Ecuador, país que tiene el Índice General ligeramente más bajo, observamos una estructura de precios bastante similar con excepción de el rubro de Vestuario y Textiles que es menor al de Bolivia y representa un porcentaje inferior al del Índice Global, fenómeno que se repite en los casos de consumo de Bienes Durables y No Durables y también en los rubros de Inversión. Todo esto, teniendo en cuenta que la estructura productiva en Ecuador no es muy diferente a la de Bolivia, refleja la diferencia de precios que establecen las facilidades y costos de transporte en rubros que involucran bienes y servicios importados. Dos observaciones adicionales a propósito de la estructura de precios en Ecuador, son las de precios relativos bajos en los Consumos del Gobierno, aunque no tanto como los encontrados en el caso boliviano; por otra parte, los precios relativos también favorables en los rubros de Inversión y otros antes mencionados que se explican por la favorable posición de cambio del país en los años inmediatamente anteriores a la encuesta.

En lo referente a los otros países, cuya estructura productiva es algo diferente, es posible hacer notar el efecto de la política económica y aún el de la diversificación de la producción interna. En el caso de Chile, dejando aparte el rubro de alquileres que es particularmente bajo, parece interesante anotar el precio relativo muy bajo de los sueldos y salarios que paga el gobierno así como los altos precios relativos de los rubros de Inversión y de los Consumos de Alimentos, de Durables y No Durables. Todo esto, nos parece, refleja el efecto simultáneo de una muy fuerte inflación interna con bloqueo de salarios y, como ya hemos señalado en otra parte, la sucesión de drásticas devaluaciones de la unidad monetaria.

Colombia que es, después de Chile, el país con menores precios muestra una estructura bastante uniforme en la que los precios relativos más altos aparecen para rubros poco significativos desde el punto de vista del Gasto Global, como Alquileres, y luego en los de Inversión. Esta vez no encontramos como en los países anteriores, a excepción de Chile, que los precios relativos en consumo de bienes Durables y No Durables sean de los más altos, y ésto corresponde a la política de industrialización seguida en esos países y cuya primera etapa ha sido la de sustitución de las importaciones de bienes de Consumo.

Por último, en el caso de Venezuela y siempre con respecto a los precios en el Perú, los precios son en general más elevados que en los otros países en los rubros de Consumo y tienden a ser más bajos en los de inversión, sobre todo en la compra de Maquinaria y Equipo. En otras palabras, en un país con una menor industrialización que Chile y Colombia, pero con una posición de cambio y una capacidad de importar muy grandes, los precios relativos tienden a ser más favorables en los rubros con alto contenido importado y menos favorables en todos aquellos que involucran pago de sueldos y salarios.

Ahora bien, tal como habíamos indicado, en el examen que precede el país base, Perú, desaparece de las comparaciones explícitas pero su estructura de precios es la base de todas nuestras comparaciones. Con el fin de tener una visión complementaria presentamos a continuación una matriz de precios para el Perú y para los diferentes rubros del gasto tomando como bases alternativas los precios en cada uno de los otros cinco países de la región. Esta matriz se desprende directamente del Cuadro 12 y resulta de dividir sucesivamente el Índice 100 del Perú, por el del país que pasa a ser la base.

CUADRO 13

Estructura de Precios para el Perú (Nov. 1973)
(Bases Alternativas Indicadas)

	Bol.	Chi.	Col.	Ecu.	Venezue.
TOTAL PIB	124	164	144	132	80
1. Consumo Privado	125	179	145	131	76
1.1. Alimentos	140	97	126	131	80
1.2. Bebidas	173	92	199	129	83
1.3. Tabaco	140	195	234	274	155
1.4. Vestuario y Textiles	108	116	163	137	76
1.5. Alquileres	83	1325	106	121	72
1.6. Combustibles, Gas y Agua	178	146	198	82	44
1.7. Bienes Durables de Consumo	106	102	178	125	137
1.8. Bienes No Durables de Consumo	106	125	215	121	92
1.9. Servicios	192	122	205	160	62
2. Consumo Público	174	455	182	137	64
2.1. Pago de Sueldos y Salarios	179	511	184	137	64
2.2. Compra de Bienes y Servic.	128	135	165	135	68
3. Inversión	97	66	121	132	109
3.1. Construcción	81	65	117	150	93
3.2. Maquinaria y Equipo	116	67	126	117	126

Podemos apreciar en el cuadro, que siendo el Perú un país con nivel General de Precios de los más altos en la región (ver sección precedente), los precios para los diferentes *items* que estamos considerando varían en forma similar con respecto a los países con estructura productiva cercana y difieren cuando la variedad y la composición de la producción, así como los efectos de la política económica, varían. Tenemos así, que los precios para los *items* de Consumo son en general superiores a los de Bolivia, Ecuador, Colombia y Chile, con excepción de los precios de Alimentos y Bebidas en este último país y son en general inferiores a los de Venezuela. En los rubros de Consumo Público aparecen en forma simétrica las diferencias que hemos señalado a propósito del examen del Cuadro 12, y de la misma manera en los rubros de Inversión se puede observar que existen precios relativos favorables, es decir sub-índices menores que el Índice Global cuando se toma como base Bolivia,

Chile o Colombia y precios relativos adversos con las otras bases.

En conclusión, nuestras estimaciones confirman el hecho que la formación de los precios obedece tanto a factores internos de la producción como a condicionantes externos y aún a intervenciones directas sobre los precios que paga el consumidor, además de los factores de comportamiento de los agentes que demandan bienes de consumo o de capital. Los índices y subíndices indican inclusive la intensidad y orientación de esas influencias.

Ahora bien, los niveles de precios estimados para cada *item* o agregado y comparados con los de otros reflejan carestías relativas que evidentemente contribuyen a precisar la elección que en términos temporales y entre bienes y servicios deben realizar agentes individuales o colectivos. Con el fin de explorar este efecto de los precios examinaremos enseguida la estructura del Gasto y del Producto en los países que estamos analizando.

5. LOS PRECIOS, EL CRECIMIENTO Y LA REESTRUCTURACION DEL GASTO

Ante todo, es interesante fijar los órdenes de magnitud y patrones de evolución de algunos indicadores fundamentales y la posición relativa de los países que examinamos. Un examen conjunto de los países andinos, con la finalidad que nos hemos propuesto, involucra algo más de 70 millones de habitantes (en 1973), distribuidos desigualmente en los países, y un Producto Total evaluado en dólares de 1968 al Tipo de Cambio de Paridad¹⁹, de aproximadamente 47 millones, lo cual representa un Producto por Habitante de 650 dólares anuales en promedio. Es decir, que se trata de una región con un nivel de producto bastante bajo en conjunto y con una población que si bien no es muy densa crece con tasas relativamente altas (2.90/o). La Población Económicamente Activa llegaba en 1973, al 300/o de la población total, pero se incrementa a una tasa superior (3.30/o). Ahora bien, la situación y la dinámica de los países no es uniforme, como veremos enseguida.

¹⁹ Utilizamos la estimación que hicieramos en base a la encuesta de 1968. Ver M. Vega-Centeno, *Op. cit.*, sección 7.

CUADRO 14

Producto Interno Bruto y Población 1973*

	PIB ¹	Población ²	PIB/Habi- tante ³
Bolivia	1,366 (5.0)	5,145 (2.4)	266 (2.5)
Chile	7,776 (2.8)	9,889 (1.8)	786 (1.0)
Colombia	11,546 (6.7)	24,307 (3.3)	475 (3.3)
Ecuador	2,446 (7.5)	6,649 (3.3)	368 (4.1)
Perú	7,731 (5.5)	14,788 (3.0)	523 (2.5)
Venezuela	12,493 (5.1)	11,523 (3.0)	1,084 (2.0)

* Fuente: "Indicadores Socioeconómicos de la Sub-región Andina" Junta de Acuerdo de Cartagena, /PR/50/Rev. 3, Marzo, 1976.

1 en miles de dólares a T.C.P. de 1968, a costo de factores.

2 en millones de habitantes.

3 en dólares a T.C.P., de 1968.

N.B. Las cifras en tre paréntesis indican las tasas de crecimiento promedio entre 1968 y 1973.

El Cuadro 14 nos permite apreciar la diferente situación de los países y el ritmo y sentido en que cada uno ha evolucionado en el período que estudiamos. Las mayores tasas de crecimiento del Producto se registran en Ecuador y Colombia, y ante un crecimiento bastante uniforme de la población (con excepción de Chile) son esos países los que muestran las mayores elevaciones del Producto per Habitante. Hay que anotar que si bien el crecimiento del producto no ha sido uniforme y más bien con ritmos incluso contradictorios entre países, no es posible discernir las causas de esas variaciones en un período tan corto; por otra parte, observamos que la posición relativa de los países en cuanto a nivel de Producto, no se ha modificado prácticamente en los cinco años y que el rango de variación se ve reducido en menos de 100% con respecto al de 1968. En todo caso, los incrementos registrados en el PIB por habitante son importantes en Ecuador y Colombia y en menor medida en Perú, Bolivia y Venezuela.

Ahora bien, este crecimiento diferenciado, modifica cifras iniciales también distintas, de manera que una tasa de crecimiento de las más bajas, como la de Venezuela (2.00/o), tratándose del país de mayor Producto por Habitante puede tener efectos equivalentes o mayores que en algún caso opuesto.

El nivel del Producto en la sub-región es bajo, si tomamos en cuenta el de otros países, ya que el Producto en Venezuela (el de mayor nivel en la sub-región) sólo se aproximaba al de países como Italia o Hungría y es una fracción de los de Alemania Federal o los Estados Unidos²⁰. Queda claro entonces que en los países de menor Producto, el nivel y probablemente la eficiencia y diversificación de la actividad económica están a niveles sumamente bajos. Para precisar los alcances de esta comprobación es conveniente examinar la posición de los países que estudiamos, desde el punto de vista del Producto por Habitante que generan.

CUADRO 15

Producto Relativo por Habitante - 1973*

	Bolivia	Ecuador	Colombia	Perú	Chile	Venezuela
Ecuador	72					
Colombia	56	77				
Perú	51	70	91			
Chile	34	17	60	67		
Venezuela	25	34	44	48	73	
Estados Unidos	6	9	11	12	18	26

I Fuente: Elaborado a partir del Cuadro 14. El PIB por habitante para los U.S.A. lo hemos estimado en \$ 4,250, al T.C.P. para 1968.

El cuadro indica el PIB de un país (cabeza de columna) como porcentaje del de otro (cabeza de fila), y nos permite apreciar que aún dentro de la sub-región la disparidad es bastante grande (de 1 a 4) y muestra la magnitud de la brecha que separa cada país de uno con muy alto Producto por Habitante.

20 Esta comparación es aproximativa y la estimación que hacemos únicamente fija órdenes de magnitud. Para una comparación precisa necesitaríamos Tipos de Cambio de Paridad (que empleamos para comparar los indicadores de los países andinos), información que no disponemos y cuya estimación escapa a los alcances del presente ensayo.

Notemos que una comparación semejante para 1968 muestra que la dispersión es ligeramente menor en 1973 y que la relación con respecto a países terceros prácticamente no se ha modificado. Quiere decir, entonces, que el crecimiento observado en todos los países tanto en términos absolutos como per-cápita, ha contribuido relativamente poco a la reducción de diferencias.

En lo que concierne al origen sectorial del producto en los países andinos, se sabe que tienen distintas estructuras y ritmos de evolución que, en alguna medida, son consecuencia de los diferenciales de precios.

Es corriente admitir un relativo estancamiento en actividades tradicionales cuyo crecimiento requeriría mejoras tecnológicas importantes; todos los países registran tasas de crecimiento de las Manufacturas que son superiores a las del Producto, lo cual estaría indicando un rol motor de la industria. Sin embargo, habría que tener en cuenta los montos y crecimientos de actividades como Extracción de Petróleo y Construcción en Ecuador y Construcción en el Perú que parecen tener mayor importancia en el período y que son más dependientes de factores coyunturales que de la propia eficiencia. Igualmente, es de notar la importancia creciente de las actividades de Gobierno y Servicios, cuya incidencia es imposible señalar en razón de la diversidad de actividades incluidas.

La estructura productiva tiende, aunque muy lentamente, a reducir la importancia relativa de las Actividades Primarias, a incrementar la que corresponde a las Manufacturas y aún más la de los Servicios. Ahora bien, este proceso se opera en medio de una generalizada actitud proteccionista de los Estados, tanto hacia los productores como hacia los consumidores, que genera condiciones de producción no competitivas en exceso. En efecto, las políticas de industrialización, de promoción de exportaciones, de tipo de cambio, de aranceles, de controles de precios y otras han sido aplicadas con enfoques diversos y también con eficacia y coherencia diversa en los seis países y no es nuestra intención analizarlas en este trabajo.

En estas condiciones los precios finales, que son los que hemos considerado en nuestro estudio, resultan discrecionalmente modificados y reflejan una voluntad bastante explícita de incentivar determinado tipo de gastos. Tal vez hay que excluir de esta consideración el caso del Gasto Público en Bolivia y el de las Inversiones en Venezuela y Ecuador; en el primer caso por el nivel de salarios practicado en el país y en el segundo por la posición de cambio de esos países.

De todas maneras, los precios relativos favorables a las Inversiones se reflejan en la alta tasa de crecimiento del Sector Manufacturero en Ecuador y de Colombia y en menor medida en Venezuela y el Perú. Esto mismo se refleja en el ordenamiento de las tasas de crecimiento del conjunto del Producto, de manera que si admitimos, como la información de que disponemos nos lo aconseja, que

la estructura de precios no ha variado sustancialmente, se puede admitir que a través de la modificación de los precios relativos mediante medidas de política económica se ha inducido un patrón de crecimiento como el observado.

Evidentemente es necesario matizar el juicio por el hecho de que las estructuras de precios que estamos considerando están referidas a un país y, como ya lo hemos hecho notar reducen o amplían alternadamente las diferencias. Igualmente porque en curso del período, la evolución de la producción y su eficiencia tienden a modificar los precios relativos, influencia que en este análisis no estamos considerando y que aparecería al involucrar una serie completa y métodos más refinados de estimación.

Si consideramos la asignación de los recursos a usos alternativos y tomamos como indicador la estructura del gasto que, por otra parte, es el criterio que nos ha servido para ponderar los índices de precios, podemos obtener otros indicadores. Esta vez no la presentamos como porcentaje del Producto Bruto sino como una evaluación en dólares, al Tipo de Cambio de Paridad, como hemos hecho a propósito del Producto. El fin es el de apreciar la forma como ha evolucionado el bienestar en nuestros países, a juzgar por los gastos de Consumo per-cápita; y, cómo se está asegurando el consumo futuro por el esfuerzo actual de inversión.

En el Cuadro 16 presentamos la distribución del Producto Interno Bruto según los rubros y sub-rubros del gasto que hemos analizado anteriormente, y aún podríamos referir estos gastos específicos a la población para tener una medida más estrictamente comparativa.

CUADRO 16

Estructura del Gasto (1973) *
(Millones de US\$ al Tipo de Cambio de Paridad 1968)

	Bol.	Ecu.	Per.	Chil.	Col.	Ven.
TOTAL PIB	1,462	2,867	8,746	8,393	12,482	13,042
1. Consumo Privado	1,162	1,912	6,410	6,373	9,246	5,868
1.1. Alimentos	2,275	2,737	2,352	2,151	3,873	1,867
1.2. Bebidas	12	25	44	128	190	193
1.3. Tabaco	3	14	26	108	158	74
1.4. Vestuario y Textiles	554	162	872	783	801	451
1.5. Alquileres	91	472	689	1,540	1,904	1,151
1.6. Combustibles, Gas y Agua	15	101	184	303	276	145
1.7. Bienes Durables de Consumo	71	30	342	161	235	357
1.8. Bienes No Durables de Consumo	45	130	419	359	454	403
1.9. Servicios	98	240	1,181	829	1,453	1,151
2. Consumo Público	173	298	1,139	1,059	916	1,668
2.1. Pago de Sueldos y Salarios	140	227	829	758	845	713
2.2. Compra de Bienes y Servicios	33	71	310	301	131	955
3. Inversión	125	658	1,311	962	2,259	5,507
3.1. Construcción	55	250	581	547	1,517	3,281
3.2. Maquinaria y Equipo	70	408	730	415	742	2,226

* Fuente: Elaborado a partir de las ponderaciones estimadas por el Grupo de Precios ECIEL y de las estimaciones del Producto de la Junta del Acuerdo de Cartagena (Algunos Indicadores Socio-económicos, *Op. cit.*).

Se puede apreciar que con excepción de Ecuador y Venezuela, los gastos de Consumo de los particulares representan más del 70% del total, y si tenemos en cuenta los cambios en la estructura del gasto (ver Cuadro 17) se puede decir además que la proporción de recursos asignada es creciente con excepción de los países últimamente mencionados y de Perú. Correlativamente, en Bolivia y Chile las Inversiones han disminuido proporcionalmente en la misma forma que lo ha hecho el Gasto Público en Colombia, Ecuador y Venezuela. Es interesante notar que en el Perú se ha registrado junto a la disminución del Consumo una disminución de los gastos en Inversión y una elevación en términos relativos del Gasto Público.

CUADRO 17

Cambios en la Estructura del Gasto, 1968-73*
(Tasas Promedio Anuales)

	Bolivia	Ecuador	Perú	Chile	Colombia	Venezuela
TOTAL PIB	5.1	8.2	6.1	2.3	6.6	4.7
Consumo Privado	4.0	4.9	6.5	3.6	6.8	2.2
Consumo Público	10.1	4.5	6.5	6.5	7.8	4.8
Inversión	3.5	20.4	9.2	-0.5	5.5	6.4

* Fuente: Ibid. Cuadro 16.

Cuando se hace referencia a la población concernida, evidentemente los ordenamientos y las tasas de crecimiento varían y ésta vez expresan mejor el nivel de satisfacción o de esfuerzo realizado. En Chile se registra el más alto Consumo por Habitante y el menor en Bolivia, y si examinamos la composición de los consumos se puede observar que es en general más elevada en el primer país, el mismo que registraba los precios más bajos en este rubro. El caso de Venezuela, que tenía los precios más altos y que ocupa esta vez el segundo lugar, sólo se puede explicar por el nivel de ingreso absoluto más elevado.

En el caso del Consumo Público los países que registran mayores montos son Venezuela por los costos unitarios y en segundo lugar Chile y Perú por el desarrollo adquirido en esos años por sus respectivos Sectores Públicos.

En lo que toca a los Gastos de Inversión, por último, encontramos que el país con menores precios internacionales, Venezuela, es el que asigna los mayores montos. Otros elementos a notar es que la Inversión per cápita en Venezuela en el cuádruplo de la que corresponde a los países que le siguen, Colombia y Chile.

En general los Cuadros 16 y 18 nos permiten evaluar la magnitud de los gastos y comparar la asignación de recursos que se realiza en los diferentes países aunque sólo a un nivel exploratorio. Un estudio detallado en ese aspecto escapa a las dimensiones de este trabajo, y no era nuestra intención emprenderlo.

CUADRO 18

Estructura del Gasto por Habitante-1973*
(US\$ al Tipo de Cambio de Paridad)

	Bol.	Ec.	Per.	Chi	Ec.	Vene.
TOTAL PIB	284	431	592	849	514	1,132
1. Consumo Privado	226	288	434	644	380	509
1.1. Alimentos	53	111	172	218	159	162
1.2. Bebidas	2	4	3	13	8	17
1.3. Tabaco	1	2	2	11	2	6
1.4. Vestuario y Textiles	108	24	59	79	33	39
1.5. Alquileres	18	71	47	156	78	100
1.6. Combustibles, Gas y Agua	3	15	12	31	11	21
1.7. Bienes Durables de Consumo	14	5	23	16	10	31
1.8. Bienes No Durables de consumo	9	20	28	36	19	35
1.9. Servicios	19	36	80	84	60	100
2. Consumo Público	34	45	77	107	40	145
2.1. Pago de Sueldos y Salarios	27	34	56	77	35	62
2.2. Compra de Bienes y Servicios	7	11	21	30	5	83
3. Inversión	24	99	89	97	93	478
3.1. Construcción	11	38	39	55	62	285
3.2. Maquinaria	13	61	50	42	31	193

* Fuente: Elaborado a partir del Cuadro 14 y de los datos sobre población de la Junta de Acuerdo de Cartagena, *op. cit.*

6. CONCLUSIONES

En el curso de nuestro estudio, al estimar simultáneamente los índices y sub-índices de precios para los países andinos, hemos tratado de presentar e interpretar un aspecto de la estructura económica de los mismos. Este esfuerzo puede ser ya útil si el conocimiento de los índices de precios permite evaluaciones correctas con fines de comparaciones en términos de valor y además permite vislumbrar las reacciones de los mercados locales frente a los flujos internacionales de comercio y frente al esfuerzo integracionista.

Por otra parte, hemos tratado de considerar los precios como una variable de un sistema complejo, y por tanto, jugando un rol condicionante o estimulante sobre el desempeño de la economía en el mediano plazo. En este sentido nuestra exploración en base a los datos en el tiempo, confirma la presunción que a través del sistema de precios se puede inducir un comportamiento a los agentes, ya que la evolución de los precios y la formación de precios relativos corresponden a la modalidad de crecimiento y a la reasignación del gasto, allí

donde las intervenciones externas han sido menores o poco significativas cuantitativamente. En otros casos es evidente que relaciones de precios más o menos libres han sido sustancialmente modificadas por intervención estatal.

Esta última modalidad, nos parece que dada su importancia y generalidad, debe ser cuidadosamente evaluada desde el punto de vista interno de los países con el fin de implementar positivamente la consecución de objetivos deseados y deseables; y, desde el punto de vista del conjunto de países, con el fin de que los esfuerzos, si es que no son totalmente concurrentes, por lo menos no entrañen desventajas o distorsiones para algunos países. Dicho en otra forma se trata de que la proyectada Armonización de Políticas establezca el mínimo de coherencia que requiere el Proceso de Integración.

Los objetivos del desarrollo y la integración son múltiples y deben cumplirse en diversos plazos. Por lo mismo, es indispensable evaluar cuidadosamente la información y utilizar correctamente los instrumentos de acción. Tal como hemos visto, los precios vienen a ser tanto una como la otra cosa, según la perspectiva en que uno se ubique. Pensamos que la voluntad planificadora que está presente en el proyecto de Integración Andina y que es aceptada en general en los países debe encontrar en el sistema de precios una indicación y una posibilidad de orientar el desarrollo de los países concernidos.