

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO



CEPAL - NACIONES UNIDAS

POLITICAS
DE
PROMOCION
DE
EXPORTACIONES

SANTIAGO DE CHILE

VOLUMEN X

E/CEPAL/1046/Add. 9

Septiembre 1979

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de ninguno de los países o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los propios funcionarios de la secretaría, son las de los autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de la organización.

INDICE

	<u>Página</u>
POLITICAS DE FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES EN ISRAEL por Michael Michaely	3
Introducción: características principales de la economía israelí ..	3
1. Devaluaciones oficiales	10
2. Esquema de promoción de exportaciones	11
a) Subsidios a la producción	11
b) Primas a los insumos	16
c) Licencias de importación	18
d) Fondos combinados	20
e) Otras medidas de fomento	20
3. Tipos de cambio efectivos en las exportaciones	21
4. La eficacia de la política de exportaciones	26
5. Crecimiento de las exportaciones y sustitución de importaciones	30
YUGOSLAVIA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS BASICOS Y POLITICAS DE EXPORTACION por Vinod Dubey	35
Introducción	35
I. EL DESARROLLO DEL COMERCIO DE EXPORTACION	36
Crecimiento del comercio de mercancías y el balance de pagos	36
Crecimiento y composición por productos de las exportaciones	37
Exportaciones de manufacturas	39
Orientación a la exportación de la industria	41
Diversificación de las exportaciones	42
Las exportaciones y su dependencia de las importaciones	43
Dirección del comercio de exportación	43
Comportamiento de las exportaciones	46
II. POLITICAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES	51
Estrategia de desarrollo	51
Políticas económicas generales	52
Política arancelaria y comercial	52
Instrumentos fiscales y crediticios	53
Sistemas de divisas	55

	<u>Página</u>
Fomento de sociedades mixtas y de convenios de cooperación ..	57
Políticas de importación de países desarrollados	59
III. CONCLUSIONES	59
Anexo	61

Al final de cada volumen de este trabajo se inserta el correspondiente
sumario general sistemático y detallado

Quinta Parte

ESTUDIOS SOBRE PAISES NO LATINOAMERICANOS

ISRAEL Y YUGOSLAVIA

POLITICAS DE FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES EN ISRAEL

Michael Michaely

Introducción: características principales de la economía israelí 1/

Antes de pasar a la descripción y el análisis de las políticas de fomento de las exportaciones en Israel, convendría sintetizar los aspectos y acontecimientos más destacados de la economía del país.

a) Población e inmigración. Israel se estableció como estado independiente en mayo de 1948. A fines de 1948, la población de la zona que en definitiva constituyó el Estado de Israel, ascendía a unos 900 mil habitantes, compuesta de unos 750 mil judíos y 150 000 árabes y otras minorías. A fines de 1972, la población había llegado a unos 3.2 millones de habitantes, de los cuales más de 2.7 millones eran judíos y casi 500 mil eran árabes. Esto representa un incremento de más de 250% durante este período de 24 años, o sea una tasa promedio anual de incremento demográfico de aproximadamente 5.5%, que es indudablemente una de las tasas más elevadas del mundo moderno.

Sin embargo, esa tasa distaba mucho de ser uniforme. El incremento de la población árabe estaba determinado casi en su totalidad por la tasa de crecimiento vegetativo, que era más bien estable a lo largo de los años (obsérvese de paso que es la tasa más elevada registrada en el mundo durante la última generación). En cambio, en el caso de la población judía, que es la mayoría, menos de un tercio del incremento demográfico durante el período considerado es el resultado del crecimiento vegetativo: más de dos tercios obedece a la inmigración (neta), cuya magnitud ha variado ampliamente. Hay una marcada diferencia entre el lapso de 3 años y medio que va de mayo de 1948 hasta fines de 1951 y el resto del período. En el segundo semestre de 1948 la inmigración ascendía a unas 100 000 personas; en 1949 a 240 000; en 1950 a 170 000; y en 1951 a 175 000. Durante este período de alrededor de 3 años y medio la inmigración representó en consecuencia unas 700 000 personas, o sea, más de toda la población judía que residía en Israel a mediados de 1948. A fines de 1951, la población total del país duplicaba casi el tamaño de 3 años atrás. Luego se produjo un cambio abrupto, debido sobre todo a que se agotaron las fuentes principales

1/ El presente documento se basa esencialmente en el estudio que realizó el autor para la National Bureau of Economic Research, titulado Foreign Trade Regimes and Economic Development: Israel, Nueva York, 1975. Por ese motivo, suelen incluirse párrafos textuales de dicha publicación, a la cual se hará referencia como "Michaely (1975)".

Además de resumir las conclusiones principales del libro sobre el tema de las políticas de exportación, el presente trabajo complementa dicho estudio al abarcar los años 1972 a 1975.

de inmigración, pero también hasta cierto punto debido al establecimiento de una política de selectividad para financiar el traslado de inmigrantes. En 1952 la inmigración cayó a menos de 25 mil personas; y en 1953 fue de sólo 11 mil. Desde entonces, la inmigración anual ha fluctuado sobre todo dentro de un margen de unas 20 a 60 mil personas. En consecuencia, la tasa promedio anual de incremento demográfico entre 1951 y 1972 fue inferior a 3.5%, en contraste con una tasa promedio superior al 20% durante 1949 a 1951. Se puede afirmar a grandes rasgos que el incremento de la población judía desde 1952 en adelante obedeció por partes iguales a la inmigración y al crecimiento vegetativo.

b) Producto nacional. El producto nacional bruto en 1950, primer año en que se dispone de estimaciones para la economía israelí, era de unos 460 millones de libras israelíes (LI) (a precios de 1950). Con una población promedio de 1 270 000 habitantes en ese año, el producto anual por habitante era de unas 370 LI. Al tipo oficial de cambio de ese año (0.375 LI por dólar) esto representaría unos 1 000 dólares. Empero no cabe duda de que la utilización del tipo oficial de cambio de 1950 para efectuar comparaciones internacionales exagera la magnitud del producto israelí. Por tanto, pese a que las estimaciones del producto nacional por habitante a precios constantes revelan un aumento importante desde 1950 a 1954, la aplicación del tipo oficial de 1954 (1.80 LI por dólar) a los datos de 1954 sobre el producto y la población darían un producto por habitante de sólo 570 dólares al año. Al parecer, y a título comparativo, el producto anual por habitante de Israel alrededor de la época de su establecimiento era de unos 400 a 500 dólares. Conforme a este criterio en dicha época se habría clasificado probablemente Israel como situado en el límite entre las economías desarrolladas y subdesarrolladas - o sea en el mismo nivel en que se sitúan los países de altos ingresos de América Latina.

Entre 1950 y 1970, el producto nacional bruto aumentó (a precios constantes), en 615% - más de 7 veces - una tasa anual de incremento de un 10.5%. Esta es una tasa que rara vez ha sido igualada o sobrepasada por economía alguna durante la última generación, excepción hecha del Japón. Naturalmente, parte de este aumento espectacular del producto nacional obedece al aumento desmedido de la población y de la fuerza de trabajo. Pero incluso el producto nacional bruto por habitante se triplicó entre 1950 y 1971, a una tasa promedio anual de aumento de un 5.8%, lo que neuvamente resulta sobresaliente (aunque no es una excepción) conforme a las normas internacionales vigentes. Para efectuar comparaciones internacionales el producto anual por habitante en 1970 se podría estimar aproximadamente como de 1 500 dólares, es decir, equivalente a la mitad del nivel de los países que normalmente se clasificarían como "desarrollados".

c) Comercio exterior e importaciones de capital. Israel siempre ha tenido un gran excedente de importaciones. En los primeros años de su vida como nación, las exportaciones en relación con las importaciones eran extremadamente bajas: en 1949 y 1950, las exportaciones de bienes y servicios sólo constituían el equivalente de un 15% de las importaciones. Esta

/proporción aumentó

proporción aumentó gradualmente, en particular durante los años 50 con muchas fluctuaciones dentro de una tendencia ascendente. A fines del decenio de 1950 y comienzos del siguiente las exportaciones constituían aproximadamente un equivalente de 50% de las importaciones; y dicha cifra fluctuaba alrededor del 60% a fines de los años 60. Sin embargo, esta proporción creció a la par con el aumento del total de las importaciones; y el tamaño absoluto del excedente de las importaciones siguió por lo tanto incrementándose, aunque no de manera uniforme. El excedente anual de importaciones (tanto de bienes como de servicios) alcanzó a alrededor de 300 millones de dólares a fines de los años 40 y comienzos del decenio de 1950 y con ciertas fluctuaciones se mantuvo en este nivel hasta 1960. Por otra parte, en los años 60 el excedente de importaciones aumentó en forma considerable, especialmente debido al aumento de las importaciones de artículos militares que siguió a la guerra de los seis días de 1967: a mediados del decenio el excedente de importaciones fluctuaba en torno de los 500 millones de dólares, y a comienzos de los años 70 alcanzaba alrededor de 1 200 millones de dólares. En los últimos años, el excedente de importaciones aumentó de nuevo en forma considerable, como resultado a la vez del incremento de la demanda de importaciones militares que siguió a la guerra de octubre de 1973, del aumento de los precios mundiales y del consiguiente deterioro de la relación de intercambio del país (especialmente debido al aumento del precio del petróleo). En 1975, el excedente de importaciones llegaba aproximadamente a 4 000 millones de dólares.

Durante todo el período, las entradas de capital autónomo desde el exterior, que incluye tanto las transferencias unilaterales como los préstamos de largo plazo, fueron en general equivalente al excedente de importaciones. Esto no significa, naturalmente, que ambas fueron iguales en un determinado lapso de tiempo: las fluctuaciones que hubo de año a año en cuanto a la diferencia (positiva o negativa) que existía entre las dos era considerable. Por este concepto cabe distinguir claramente algunos subperíodos. Desde 1949 a 1951, las reservas de divisas se utilizaron hasta tal punto que casi se agotaron; comenzaron a recuperarse en 1954, e incrementaron bastante entre 1958 y 1967. Entre fines de 1967 y comienzos de 1970 las reservas disminuyeron notablemente. Esta tendencia se invirtió nuevamente a mediados de 1970, acumulándose un volumen importante de reservas en 1971 y 1972. Por último, las reservas han disminuido notoriamente desde fines de 1973 (pese a que desde fines de 1974 esta disminución ha quedado en parte encubierta revelándose no tanto como una reducción de las reservas brutas sino como un incremento del endeudamiento a corto plazo con extranjeros).

La importancia de las diversas fuentes de importaciones de capital varió con los años. La más importante y la más permanente fueron las contribuciones hechas desde el exterior (fundamentalmente de la comunidad judía de los Estados Unidos) a las instituciones israelíes, principalmente la Agencia Judía. Desde 1951, la comunidad judía en el exterior - especialmente la de Estados Unidos - también ha aportado capital mediante la

/adquisición de

adquisición de bonos de un préstamo especial del gobierno, denominado en primera instancia el "Préstamo Independencia" y posteriormente el "Préstamo Desarrollo". A comienzos del decenio de 1950 el gobierno de los Estados Unidos constituía una fuente de relativa importancia a través de dos préstamos del Banco de Exportaciones e Importaciones. Desde 1970 ha cobrado cada vez importancia debido a los préstamos en gran escala destinados sobre todo a adquisiciones de material bélico. Esto se ha vuelto muy notorio en los últimos años, durante los cuales la ayuda de los Estados Unidos (mediante donaciones o préstamos a largo plazo) ha financiado prácticamente la mitad de los excedentes de importaciones de Israel. Otra fuente importante ha sido el gobierno alemán. Primero vino el acuerdo de reparaciones, en virtud del cual el gobierno alemán pagó al gobierno israelí unos 800 millones de dólares durante el período 1953-1963; desde 1954, Alemania ha venido efectuando también pagos de restitución a particulares de Israel, cuyo monto anual ha venido aumentando constantemente. Otras fuentes importantes de importaciones de capital han sido transferencias privadas unilaterales, tanto donaciones como transferencias de capital hechas por inmigrantes, e inversiones directas desde el exterior, que fueron importantes sobre todo en la primera mitad del decenio de 1960 y nuevamente a comienzos del de 1970.

La proporción entre el valor agregado de las exportaciones y el valor agregado total de la economía, su producto nacional bruto, constituye una indicación general de cual es la parte de los recursos productivos del país dedicada a producir para la exportación. Esta proporción expresada en precios de 1955, fue en un comienzo insignificante: en la primera mitad de los años 50 fluctuó en torno a un 5%. Desde entonces se aprecia claramente una tendencia al incremento. A comienzos de los años 60 la proporción fluctuaba alrededor de 10%, y a principios del decenio de 1970 se aproximaba a 15%. Por lo tanto las exportaciones llegaron a representar con el tiempo una proporción considerable de la economía nacional, y sin embargo, incluso en años recientes, su participación ha sido menor que en otras economías pequeñas.

El crecimiento de las exportaciones fue acompañado de un considerable cambio en su estructura. A comienzos de los años 50, casi la mitad de las exportaciones totales de bienes consistían en frutas cítricas (principalmente naranjas). Este rubro tenía efectivamente una participación predominante en el total de las exportaciones si se lo consideraba en función del valor agregado (la proporción de valor agregado en el valor total de las frutas cítricas es particularmente elevada: entre 70 y 75%). Del resto de las exportaciones en su mayor parte industriales, alrededor de la mitad eran diamantes tallados, cuyo valor agregado constituye sólo alrededor de un 20% de su valor total. Así, todas las otras industrias aportaban solamente alrededor de una cuarta parte de las exportaciones totales de bienes (y algo menos en términos de valor agregado). Las exportaciones de servicios eran ínfimas en esa época. Desde entonces, aparecen unas tendencias bastante marcadas en el desarrollo de las exportaciones. La participación de las frutas cítricas disminuyó fuertemente, y en años recientes sólo constituyó

/alrededor de

alrededor de un 12% del valor bruto de las exportaciones de bienes, o alrededor de una quinta parte del valor agregado. La parte correspondiente a los diamantes tallados se ha mantenido sin variaciones, en términos generales, y alcanza alrededor de una cuarta parte del valor bruto de exportaciones de bienes, pero a menos de 10% del valor agregado. En los últimos años, dos terceras partes de las exportaciones (tanto en términos de valores brutos como de valor agregado), contra sólo una cuarta parte a comienzos de los años 50, han consistido en diversos bienes industriales y algunos productos agrícolas además de las frutas cítricas. Entre los primeros, los principales son los productos textiles, los productos químicos y los productos de metal.

d) El proceso inflacionario. La inflación ha sido un atributo permanente de la economía israelí, aunque la tasa ha variado notoriamente. El aumento del índice de precios al consumidor entre 1949 y 1975 fue alrededor de 1 650%, una tasa promedio anual cercana al 12%. El deflactor de precios del producto nacional bruto se elevó sólo un poco más.

Las fuerzas inflacionarias fueron máximas entre 1949 y 1951, es decir, durante los primeros años posteriores al establecimiento del Estado. Pero durante este período la inflación fue suprimida rigurosamente. En consecuencia, la presión inflacionaria se reflejaba sólo parcialmente en los precios oficiales. Durante el período 1952-1954 se invirtió el proceso. Se eliminaron las fuentes esenciales de la inflación. Si previamente no se hubieran reprimido los movimientos de precios, los incrementos y precios durante este período habrían sido ínfimos. Empero, como los precios fueron efectivamente liberados durante este período, los movimientos de los precios oficiales reflejaron la presión inflacionaria previa, quedando además prácticamente eliminada la diferencia entre los precios oficiales y los del mercado negro. El aumento del índice oficial de precios al consumidor del promedio de 1951 al de 1954 fue de 127% (sólo en 1952 aumentó en 58%). Desde 1954, los precios han sido relativamente libres, y los cambios de precios que se han registrado han reflejado probablemente, en general, la magnitud de las presiones inflacionarias.

Durante el período 1955-1961, la inflación era relativamente modesta. Los precios al consumidor aumentaron en promedio algo menos de 5% anual (alcanzándose el mínimo en 1959, cuando los precios sólo aumentaron un 2%). Desde entonces hasta 1965, la inflación se disparó nuevamente: el cambio promedio anual de los precios al consumidor entre 1961 y 1965 fue algo superior al 7%.

A fines de 1965 se invirtió la tendencia inflacionaria y se inició la única recesión grave que ha afectado a Israel. Al principio, los precios siguieron aumentando. En efecto, los precios al consumidor aumentaron en 6% durante el primer semestre de 1966, cuando todos los fenómenos de la recesión eran ya obvios. Pero de ahí en adelante, los precios se estabilizaron: desde mediados de 1966 a fines de 1968 el aumento del índice de precios al consumidor fue inferior a 4% (fue nulo durante 1967, el único año con una estabilidad completa de precios en la historia de Israel).

/Si bien

Si bien la situación decisiva que marcó el comienzo de una nueva expansión se produjo probablemente a principios de 1967, los precios comenzaron a aumentar nuevamente sólo en los primeros meses de 1969, cuando la onda recesiva se había agotado. Al principio, los incrementos de precios fueron escasos: el cambio promedio anual del nivel de precios al consumidor entre 1968 y 1970 fue inferior a 4.5%. Pero a fines de 1970, la inflación asumió grandes proporciones. El ritmo inflacionario se aceleró bastante a partir de mediados de 1972. Entre 1971 y 1975, los precios al consumidor aumentaron en 165% - un incremento anual de 27%. Los niveles promedio de precios anuales aumentaron en 1974 y en 1975 en un 40% cada año. Durante 1976, los precios se elevaron también a una tasa anual de un 35%.

e) Controles y liberalización. Salvo en los años iniciales, la política israelí de comercio y de pagos ha evolucionado progresivamente desde la restricción hacia la liberalización.

Palestina, el predecesor de Israel, fue expulsado de la zona de la libra esterlina durante la guerra de la independencia de Israel. En consecuencia, los bienes en libras esterlinas que el país poseía quedaron congelados. Además, las exportaciones disminuyeron drásticamente a medida que se extendía la contienda: las plantaciones de frutas cítricas, la fuente principal de exportación del país, casi no podían cultivarse, ni tampoco podía exportarse la fruta. Por otra parte la demanda de importaciones era muy gravosa debido tanto a las necesidades de la guerra como a la onda de inmigración masiva que comenzó de inmediato. Por ende, el control de divisas se hizo mucho más severo en cuanto Israel se convirtió en nación.

Durante el período comprendido entre el establecimiento del estado y fines de 1951 los controles se hicieron rápidamente más estrictos. El sistema de control de divisas era el componente vital y el punto focal del sistema de la inflación reprimida. El tipo de cambio se mantuvo fijo todo este tiempo (aparte un ligero ajuste en septiembre de 1949, cuando se devaluó la libra esterlina). Con la acumulación de presiones inflacionarias, la diferencia entre el tipo real y su nivel de equilibrio siguió aumentando, y las importaciones aprobadas conforme al sistema de concesión de licencias en función de una proporción de la demanda de importaciones siguió disminuyendo.

A medida que aumentaba la magnitud de desequilibrio en el sistema, y de que el racionamiento se tornaba más severo y más incluyente, el sistema comenzó a deteriorarse. El mercado negro se generalizó, y la producción de diversos bienes tuvo que detenerse por falta de materias primas importadas. Las reservas de divisas se agotaron totalmente. El descontento con la política económica se generalizó gradualmente. La fe de los líderes de la política económica en el poder de la intervención del Estado y en la viabilidad de dirigir la economía por decreto se debilitó, y asimismo fue disminuyendo su desconfianza en el mecanismo de precios.

En 1951, se tornó obvio que era necesario modificar la política. Dicho cambio se produjo primero en el verano y el otoño de 1951, pasando de una política monetaria fiscal expansiva a una restrictiva. Pero la parte principal del cambio ocurrió en febrero de 1952 con la declaración de la "Nueva política económica".

El elemento más importante de dicha política fue un proceso de devaluación paulatina pero rápida. En menos de 3 años, el tipo de cambio se quintuplicó, en tanto que los precios internos sólo se duplicaron durante igual período. Esta medida, conjuntamente con la política monetaria y fiscal restrictiva llevó a una reducción paulatina de la magnitud del desequilibrio del sistema. A fines de 1954 el tipo de cambio estaba prácticamente en equilibrio. Asimismo como ya se ha mencionado, se permitió que los precios internos se elevaran. Por consiguiente, el racionamiento se hizo cada vez menos estricto, el mercado negro se fue reduciendo y los precios del mercado negro y los oficiales se hicieron más similares. Pese a que a fines de 1954 las reservas de divisas eran todavía ínfimas, la posición del balance de pagos con el nuevo tipo de cambio dejó de ser la base fundamental para las restricciones comerciales y de pago.

Desde entonces las restricciones a las importaciones han sido cada vez menos rigurosas. Al principio, el sistema de control se modificó de uno destinado a controlar la posición del balance de pago hacia uno destinado fundamentalmente a proteger la producción interna. Hubo una rápida liberalización de facto de las importaciones de materias primas cuya producción local no era factible, aunque todavía se necesitaban licencias. Dichos productos formaban la mayor parte de las importaciones totales, debido en parte al propio sistema de control. Por otra parte, las importaciones de bienes finales de consumo estaban prácticamente prohibidas en casi todos los casos en que la producción interna estaba en marcha o un empresario potencial proyectaba iniciarla. La política frente a las importaciones de bienes de inversión tenía que encarar a veces conflictos de intereses que surgían cuando el estímulo en la producción interna de un determinado bien de inversión amagaba otra rama de la producción interna que necesitaba utilizar dicho bien. En efecto, también se liberalizaron la mayoría de las importaciones de bienes de inversión, pero sin alcanzar la misma magnitud de las materias primas.

En febrero de 1972 se anunció otra "nueva política económica" uno de cuyos elementos principales fue una declaración de intenciones de liberalizar las importaciones de bienes de consumo (y algunos bienes de inversión) que hasta entonces estaban excluidos por restricciones cuantitativas. Se establecieron mecanismos para llevar a cabo este proceso. La mayoría de esta liberalización consistió en reemplazar las restricciones cuantitativas por aranceles, aplicando diferentes tasas para cada bien, con el propósito de que fueran casi prohibitivos - aunque de hecho se produjo cierto incremento (relativo) de las importaciones liberalizadas. La labor del mecanismo de liberalización finalizó en 1968 y se supuso entonces que el proceso se había completado.

/En 1969,

En 1969, casi todas las importaciones estaban liberalizadas en el sentido de que no estaban sujetas a restricciones cuantitativas efectivas (aunque todavía se necesitaban licencias). Desde entonces, la política declarada ha sido disminuir paulatinamente el nivel de protección otorgado por el sistema arancelario reduciendo todos los aranceles en una proporción (pequeña) determinada a comienzos de cada año. En efecto, dichas reducciones se han realizado y su efecto acumulativo ha consistido en una disminución importante de las tasas de protección.

1. Devaluaciones oficiales

Como medio de variar el tipo de cambio efectivo para las exportaciones (y también para las importaciones), las alteraciones en el tipo oficial de cambio han sido siempre un importante elemento del sistema. Por ende, convendría comenzar con un breve estudio de la historia de devaluaciones oficiales en Israel.

Cuando se estableció el Estado de Israel, la libra israelí (introducida como moneda de curso legal en agosto de 1948) estaba a la par con la libra esterlina. Pero se creó un tipo de paridad irregular con el dólar de los Estados Unidos (así como con algunas otras monedas duras de dicho período): en tanto que el tipo de cambio para la libra esterlina era de unas 0.25 libras esterlinas por dólar (4 dólares por libra), el tipo de cambio para la libra israelí fue fijado en 0.333 por dólar (3 dólares por libra). Con la devaluación británica de septiembre de 1949 bastó una pequeña devaluación de la libra israelí para corregir esta situación: la libra israelí permaneció a la par con la esterlina, y el tipo de cambio con el dólar se igualó al de la libra esterlina - LI 0.357 por dólar (2.80 dólares por libra). Desde entonces, el tipo de cambio de la libra israelí fue siempre expresado y determinado en función del precio del dólar de los Estados Unidos, práctica que se ha abandonado sólo hace muy poco: desde el 19 de julio de 1976, el tipo de cambio se determina en función del precio de una "canasta" de cinco monedas principales (el dólar de los Estados Unidos, la libra del Reino Unido, el marco alemán, el franco francés, y el florín holandés), y no en función exclusiva del dólar.

La primera devaluación importante se efectuó en febrero de 1952. Se introdujo entonces un sistema de tipo de cambio oficial múltiple, con tres tipos. El tipo de 0.357 LI por libra se siguió manteniendo como el tipo de cambio oficial, pero sólo para muy pocas transacciones; en tanto que la mayoría de éstas se realizaban ya sea al doble del cambio oficial, LI 0.714 por dólar; o al tipo de LI uno por dólar. En abril de 1953 se agregó incluso un tipo de cambio más elevado, de 1.800 por dólar. Las transacciones se desplazaron poco a poco de los tipos de cambio bajos a los elevados, y a mediados de 1954 el tipo de 1.800 LI por dólar regía para la gran mayoría de ellas; éste fue declarado tipo de cambio oficial en julio de 1955. Así, dentro de un período de unos tres años se quintuplicó oficialmente el tipo de cambio (de 0.357 a 1.8 libras por dólar).

/La devaluación

La devaluación siguiente se realizó en febrero de 1952, cuando el tipo de cambio aumentó de 1.80 a 3.00 libras por dólar. Dicho tipo de cambio se mantuvo casi durante diez años - hasta noviembre de 1967, cuando la libra israelí fue devaluada en la misma proporción (cerca al 17%) que la libra inglesa: de 3.00 a 3.50 LI por dólar. En agosto de 1971 el tipo de cambio aumentó nuevamente en 20% - a 4.20 LI por dólar; y en noviembre de 1974 se implantó una devaluación oficial de un 43%, aumentando el tipo de cambio de 4.20 a 6 libras por dólar.

En junio de 1975 se modificó el sistema pasando de un tipo de cambio fijo a un esquema de paridad móvil. El tipo de cambio estuvo sujeto a variaciones que no superaban el 2% mensual. Como resultado de tales incrementos, así como del incremento de un 10% efectuado en septiembre de 1975 por sobre la paridad móvil, el tipo de cambio se ha elevado de 6 libras por dólar en junio de 1975 a 8.12 libras por dólar a mediados de 1976. Por último, como ya se ha mencionado, en virtud de una modificación introducida en julio de 1976 el tipo de cambio no se fijó en función del dólar de los Estados Unidos sino en función de una "canasta" de diversas monedas importantes. Asimismo, se ha variado en cierta medida el esquema de paridad móvil, haciendo que el tipo de cambio no esté necesariamente sujeto a variaciones mensuales sino a una serie de variaciones que no superen el 2% en cada caso y que totalicen no más de 8% dentro de períodos de cuatro meses.

2. Esquema de promoción de exportaciones

Los esquemas de promoción de exportaciones pueden clasificarse como sigue: primero aquellos que de una u otra forma se vinculan al volumen de las exportaciones y que pueden, al menos en principio, ser cuantificados por el exportador (y también por otras personas); y segundo, aquellos relacionados en forma más vaga con la actividad exportadora, y que pueden contribuir a la expansión de las exportaciones, pero en una medida indeterminada. En el trabajo se analizan principalmente los esquemas más definidos de la primera categoría, y sólo se hacen observaciones sumarias acerca del resto. Los instrumentos de expansión de las exportaciones pueden a su vez dividirse en cuatro grupos: subsidios a la producción, subsidios a los insumos; subsidios para las exportaciones mediante programas de derecho a importar; y "fondos combinados" ("branch funds"), que contienen elementos de dichas tres medidas.

a) Subsidios a la producción

Estos subsidios se han denominado tradicionalmente primas de exportación en Israel, y así se denominarán en este artículo. De una forma u otra, las primas de exportación han existido casi siempre en Israel - salvo, quizá, durante los años 1962 a 1965, cuando estaban limitadas a algunos casos individuales.

/Hasta 1956,

Hasta 1956 las primas de exportación se otorgaban en gran medida de una manera casual y variable. A partir de diciembre de 1949, se otorgaban primas a muchos bienes de exportación, la mayoría a una tasa de 10 a 12% del valor total de las exportaciones. En mayo de 1950 se modificó este sistema a fin de que las primas se otorgaran sobre el valor agregado de las exportaciones, y no sobre el valor total. Con la devaluación oficial de febrero de 1952 se suspendieron estas primas; algunas primas especiales otorgadas desde entonces hasta 1955 solían destinarse a resolver problemas concretos implícitos en el proceso de transición del tipo de cambio bajo al tipo de cambio elevado.^{2/}

En el período 1956-1961 las disposiciones en materia de primas alcanzaron su apogeo, y se observó una utilización casi "clásica" de este sistema. Esta era se inició en febrero de 1956, cuando se introdujo una prima de 0.50 LI por dólar de valor agregado en las exportaciones. Los aspectos distintivos de este sistema eran, primero, su amplia aplicación: se suponía que era universal y uniforme, aunque excluía a las dos industrias de exportación "tradicionales" grandes, la de las frutas cítricas y los diamantes tallados,^{3/} (así como las exportaciones de servicios); y segundo, su determinación sobre la base del valor agregado, y no del valor total. Conforme a este plan, a un exportador podía otorgársele un tipo de cambio de 1.80 LI por dólar (el oficial) más la prima (es decir, un total de 2.30 LI por dólar cuando se introdujo el plan) por el valor neto agregado de la economía, ya fuera valor agregado por su propia producción o por otras empresas del país. Por otra parte, el componente de importaciones - ya fueran insumos importados directamente para su propia producción (componente directo) o importaciones implícitas en los insumos adquiridos de otras empresas nacionales (el componente indirecto de las importaciones) - se les otorgaba solamente el tipo de cambio oficial 1.80 LI por dólar. Esta era la tasa a la que el exportador adquiriría también insumos importados, después de tomar en cuenta el plan "de prima de reexportación" (drawback), que liberaba del pago de derechos a las importaciones destinadas a las exportaciones (aunque el componente indirecto de las importaciones introducía algunas complicaciones en este esquema). Si bien se suponía en principio

^{2/} Por ejemplo, la temporada para las exportaciones de frutas cítricas se extiende de octubre a mayo. La mayoría de los exportadores se beneficiaron con la variación del tipo de cambio de 1.00 LI a 1.80 LI por dólar en mayo de 1953. Para compensar a los exportadores de frutas cítricas por el subsidio que dejaron de percibir a partir de mayo, se les otorgó una prima especial de 0.136 LI por dólar durante la temporada 1953 a 1954.

^{3/} De hecho, los diamantes estaban sujetos a la prima universal, pero debido sobre todo a la posibilidad de reacciones negativas por parte de otros países que participan en esta industria, la prima se encubrió mediante otros esquemas. También se otorgó una prima por el valor agregado a las exportaciones de frutas cítricas, pero a una tasa muy inferior. Paulatinamente esta tasa se aproximó a la tasa general de primas, hasta que ambas coincidieron en vísperas de la devaluación de 1962.

que el valor agregado en virtud de este plan se calculaba para cada exportador individual, en efecto se calculaba sólo para las industrias de exportación en su conjunto, y se recalculaba para cada industria, si es que se hacía, sólo a intervalos prolongados.

Aparte del plan de la prima general ya esbozado, existían algunos otros sistemas de primas durante el período 1956-1961. Algunos de éstos se circunscribían de hecho a determinadas industrias de exportación y no representaban en conjunto ninguna suma importante. Además, sin embargo, a comienzos de 1959 entró en vigor un plan general de primas específicas para exportaciones "marginales". El propósito del plan consistía en elevar las primas sin agregar un elemento de renta pagando sólo primas mayores por aumentos de las exportaciones. En general, esto significaba un aumento respecto al nivel de exportaciones de 1958 de toda una industria;^{4/} pero el comité que determinaba los tipos de primas para cada industria interpretaba este principio de múltiples maneras. Casi siempre, el tipo de prima "marginal" era de 1.20 LI por dólar del valor agregado, en vez del tipo de prima general de 0.85 por dólar vigente en esa época; o sea, había una prima agregada de 0.35 LI por dólar sobre el tipo de prima general.

Con la devaluación oficial de febrero de 1962, se abolieron tanto el sistema de prima general como los otros más específicos. Las excepciones más importantes fueron las primas para las exportaciones de la industria textil, rama que también había gozado de un trato favorable antes de la devaluación. En esta industria, siguió vigente una prima importante en parte con cargo a un "fondo combinado". En algunas otras industrias de exportación, los "fondos combinados" - que se describirán más adelante - proporcionaron también subvenciones, aunque en menor escala. Pero para la gran mayoría de las exportaciones de Israel, las primas posteriores a la devaluación se desaparecieron o se tornaron insignificantes. Esta situación persistió por más de cuatro años. Sólo a comienzos de 1966 se reintrodujo el plan de primas, de un modo que ha permanecido vigente hasta ahora.

Dicho plan, que fue establecido en abril de 1966, se denomina eufemísticamente "rebajas de los impuestos indirectos" pero no guarda relación alguna con éstos u otros impuestos. A diferencia del plan de primas de 1956-1961, las primas del plan actual rigen para el valor total y no el valor agregado de las exportaciones. Empero, el tipo de prima varía según la proporción del valor agregado en la industria, agrupándose todas las industrias en clases particulares según las proporciones promedio de valor

^{4/} En todos los casos sujetos a la aplicación práctica del plan, no se hicieron distinciones entre una industria y las empresas individuales incluidas en ella. Esto obedecía a que las industrias individuales constaban ya sea de una sola empresa - un fenómeno bastante común en esa época - o estaban organizadas bajo algún cartel.

/agregado: mientras

agregado: mientras menor sea la proporción de valor agregado de la clase, menor será el tipo de prima que se otorgará a las exportaciones de las industrias pertenecientes a ella. Se recordará que conforme al plan de la prima por valor agregado de 1956-1961, las proporciones de valor agregado se calculaban también habitualmente para toda una industria, y no se solía recalcularse en forma periódica. Por ende, la diferencia entre los dos planes no es tan radical como parece, y consiste fundamentalmente en disminución del número "clases de industrias" de varios cientos a sólo unas pocas, discriminando así en favor de las industrias de valor agregado bajo y en contra de las industrias de valor agregado elevado dentro de cada clase.

Los tipos de primas incluidos en el plan se modificaron con bastante frecuencia. La mayoría de las modificaciones fueron ascendentes; pero las devaluaciones oficiales (antes de la introducción del esquema de paridad móvil a mediados de 1975) iban acompañadas de variaciones descendentes de las primas a fin de que las modificaciones del tipo de cambio efectivo para las exportaciones fueran menores de lo que habrían sido por causa exclusiva de las devaluaciones oficiales. Con el establecimiento de la paridad móvil, las primas se mantuvieron primero estables a su nivel absoluto de libras por dólar. Naturalmente, con la elevación paulatina del tipo de cambio oficial esto significaba que el esquema de primas disminuía paulatinamente la tasa de subvención a las exportaciones. La situación se modificó a comienzos de 1976, cuando el Gobierno decidió reestablecer la tasa de subvención al nivel que tenía antes de implantar la paridad móvil y mantener la tasa a dicho nivel en el futuro, elevando el nivel absoluto de las primas a la exportación en proporción con los incrementos continuos del tipo de cambio oficial.

En los últimos años, se ha utilizado también el esquema de primas como sustituto parcial de una rebaja, o prima de reexportación, de pagos de derechos por el componente de importación de las exportaciones. A lo largo de los años, los insumos importados para la producción de exportación han estado libres de derechos arancelarios, mediante un esquema de prima de reexportación. Empero en agosto de 1970, se impuso un gravamen general de 20% a todas las importaciones: la tasa de dicho gravamen se ha modificado en varias ocasiones, fluctuando entre 15 y 35% (ha sido de 15% durante 1976). A diferencia de otros derechos arancelarios, los insumos importados destinados a las exportaciones no fueron exceptuados de este gravamen. Pero, desde agosto de 1970 se ha determinado la tasa de primas a la exportación a niveles que toman en cuenta la necesidad de contrarrestar el gravamen que pesa sobre el componente importado.

En el cuadro 1 se presentan los niveles de subvención otorgados por el esquema de primas a las exportaciones desde su reintroducción en 1966. En la columna 1, se observa la prima "bruta" para las exportaciones cuyo valor agregado supera el 55%. En realidad, éstas se componen en dos "categorías de valor agregado" - de 56 a 65% y de 66% y más; pero los tipos de subvención de ambos grupos son bastante similares, por lo que se muestra un simple promedio de ambas. En la columna 2 figura la tasa de gravamen a las importaciones que pesan sobre el componente importado de las exportaciones - a saber, la tasa de gravamen universal introducido en 1970.

Cuadro 1

TASAS DE SUBVENCION EN EL ESQUEMA DE PRIMAS PARA LAS EXPORTACIONES, 1966-1975

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
Fecha de introducción o cambio	Tasa de la prima de exportación (LI por dólar)	Tasa de gravamen sobre los insumos importados (LI por dólar)	Tasa de subvención al valor agregado (LI por dólar de valor agregado)	Tipo de cambio oficial (LI por dólar)	Proporción del subsidio en relación con el valor agregado $\left[\frac{(3)(4)}{(1)} \right]$ en porcentaje
Abril 1966	0.09	-	0.15	3.00	5.0
Noviembre 1966	0.22	-	0.33		11.0
Marzo 1967	0.30	-	0.50		16.7
Noviembre 1967	0.27	-	0.45	3.50	12.9
Febrero 1970	0.45	-	0.75		21.4
Agosto 1970	0.98	0.70	1.17		33.4
Enero 1971	1.06		1.30		37.1
Agosto 1971	0.89	0.84	0.91	4.20	21.7
Enero 1972	0.99		1.08		25.7
Enero 1973	1.13		1.32		31.4
Agosto 1973	1.19		1.42		33.8
Noviembre 1973	1.40	1.05	1.63		38.8
Julio 1974	1.82	1.47	1.88		44.8
Noviembre 1974	1.28	0.90	1.53	6.00	25.5
Enero 1975	1.64		2.13		35.5
Abril 1975	1.74		2.30		38.3
Mayo 1975	1.78		2.37		39.5
Junio 1975	1.80	0.92	2.38	6.12	38.9
Agosto 1975	1.80	0.94	2.37	6.24	38.0
Septiembre 1975	1.80	0.96	2.35	6.36	37.0
Septiembre 1975	1.80	1.05	2.30	7.00	32.9
Noviembre 1975	1.80	1.07	2.28	7.10	32.1

Fuentes: Datos provenientes de Michaely (1975), cuadro 4-2, p. 88; y del Banco de Israel, Annual Report 1975, cuadro IV-17. Respecto al método véase el texto.

En la columna 3 se indica el tipo de subvención para el valor agregado de las exportaciones. Este se calcula suponiendo una proporción promedio de valor agregado de 60% - lo que naturalmente es un supuesto arbitrario (aparte de aplicarse a un promedio) - pero que dadas las pruebas existentes parece no ser muy equívoco. Por último, en la columna 5 se señala el subsidio al valor agregado en función del tamaño relativo del tipo de cambio oficial, que se presentan en la columna 4.

b) Primas a los insumos

La mayoría de las primas en esta categoría carecían de importancia. El único caso de un subsidio importante respecto a un insumo concreto era el del combustible utilizado en la industria del cemento, en que éste constituye un elemento de costo importante. Esporádicamente, se subvencionaban costos de transporte, ya sea nacionales (transportes ferroviarios) o en rutas internacionales (marítimos), habitualmente mediante el cobro de fletes bajos por las compañías de transporte del Gobierno. Otro caso de subsidios al transporte es la exención de la mayor parte de los derechos portuarios a los embarques de exportación: dichos embarques eran gravados sólo con un cuarto a 1% del valor del embarque, en tanto que las importaciones eran gravadas con 2%; el costo real de producir los servicios para los que se cobraban esos derechos es un valor equidistante entre ambas tarifas.

El único subsidio importante y difundido de un insumo fue el plan para proporcionar financiamiento barato de corto plazo para las exportaciones; es decir, proporcionar un subsidio que ayudara a sufragar el costo del interés de los préstamos de capital a corto plazo. Durante la década de 1950 existieron facilidades de una u otra especie; pero en 1962 se estableció un plan general, casi universal, y que sólo con escasas modificaciones ha permanecido vigente hasta hoy. Dentro de este contexto, se proporciona financiamiento a corto plazo para las exportaciones industriales (con cargo a fondos que aportan tanto el Banco de Israel como los bancos comerciales) conforme a tres rubros: para el valor agregado, para el componente importado; y para el desfase entre el envío y el recibo del dinero (o sea, créditos de corto plazo otorgados por el exportador israelí a sus clientes). El financiamiento para el valor agregado se cotiza en moneda israelí; en tanto que el financiamiento para los otros dos rubros se cotiza en moneda extranjera. La tasa de interés que se cobra por este crédito ha sido casi siempre de 6%. Para el crédito cotizado en divisas, esto equivalía en promedio a sólo un pequeño subsidio, puesto que el prestatario (o sea el exportador) tiene que correr el riesgo de la devaluación. De hecho el esquema ha fluctuado ampliamente de acuerdo con las expectativas de devaluación. Por otra parte el financiamiento del valor agregado, que se cotiza en moneda nacional, ha representado un subsidio muy importante al uso de capital. Como el cobro del 6% es constante, naturalmente que la tasa de esta subvención varía con las variaciones de la tasa de interés del mercado, que está muy vinculada con los cambios de la tasa de aumentos de precios.

/El monto

El monto del crédito proveniente de esta fuente a que tiene derecho un exportador depende no sólo, como es natural, del volumen de sus exportaciones sino también a la larga del "ciclo de producción", que se determina por separado para cada industria. Puede ocurrir que los ciclos de producción calculados sean generalmente más prolongados de lo que realmente justifica el proceso productivo. Además, el financiamiento consiste en una suma alzada que se otorga para toda la duración del ciclo calculado aunque en la práctica los costos se acumulen durante el ciclo y no surjan todos en un comienzo. Por tanto, cabe suponer que el financiamiento de corto plazo procedente de los fondos para las exportaciones sobrepasa la totalidad del crédito que realmente se necesita y probablemente muy a menudo lo sobrepasa con creces; el crédito en exceso se utiliza, naturalmente, en las demás operaciones del exportador, a saber, la producción para el mercado local.

La combinación del gran volumen de este crédito y la tasa de interés muy favorable que por él se cobra hace que el elemento subsidio implícito en este esquema sea un factor importante. Desde 1962 a 1966, cuando no regía ninguna prima general, era éste en la práctica el elemento principal que se utilizaba para subvencionar las exportaciones, aunque su magnitud era como es obvio, mucho menor que lo que proporcionaban los esquemas de primas directas para la producción. Se ha estimado - si bien, mediante el empleo de hipótesis arbitrarias acerca de los diferenciales de la tasa de interés - que los subsidios proporcionados mediante el crédito procedente de los fondos para las exportaciones ascendían en 1966, por ejemplo, a alrededor de 8% del tipo de cambio efectivo para el valor agregado (es decir, alrededor de 0.3 LI por dólar) en las exportaciones de diamantes, y 3% en otras exportaciones industriales. En los últimos años estas tasas se han elevado, dado que (con las alzas de precios aceleradas en la economía) aumentaron las tasas de interés no subvencionadas. A título ilustrativo: durante el primer semestre de 1976, el nivel promedio del crédito otorgado para el financiamiento del valor agregado en las exportaciones principalmente industriales (salvo diamantes) fue aproximadamente 1 600 millones de LI (aparte de otro financiamiento proporcionado para los insumos importados y para el embarque de las exportaciones). La tasa de interés del mercado libre en los préstamos bancarios era, en ese entonces, aproximadamente 35% - superando en un 30% la tasa de interés subvencionada de los créditos para las exportaciones. Esto equivaldría a un subsidio de unos 450 a 500 millones de LI anuales. En ese mismo período, las exportaciones industriales alcanzaban a un monto anual de unos 1 150 millones de dólares, o sea, unos 9 000 millones de LI al tipo de cambio oficial. Postulando una proporción promedio de valor agregado de 50% - probablemente una proporción cercana a la realidad - la magnitud anual del valor agregado en las exportaciones industriales era por ende del orden de los 4 500 millones de LI. El subsidio implícito en el crédito para las exportaciones equivale así a un 10% del valor agregado. La facilidad crediticia adquiere una importancia incluso más notoria en el rubro de los diamantes tallados que ha disfrutado de un financiamiento especialmente generoso con cargo a un fondo especial: un cálculo similar revela un subsidio implícito de 50% sobre el valor agregado en estas exportaciones. Cabe destacar que dichas cifras son sólo

/provisionales; pero

provisionales; pero en todo caso indican que la subvención de las exportaciones mediante facilidades crediticias baratas ha revestido cierta importancia desde comienzos del decenio de 1960, y se ha tornado muy importante en los últimos años.

c) Licencias de importación

A fines de la década de 1940 se establecieron subsidios de una forma u otra mediante las licencias de importación. Sin embargo, en un comienzo fueron esporádicas, uniformes, y de poca importancia relativa. Esto se explicaría por el predominio de las exportaciones cítricas y de diamantes tallados, las dos partidas de exportación tradicionales de Israel en esos primeros años. Como casi todas las disposiciones de esta índole circunscribían las licencias de importación a los insumos que estuvieran "en la línea de producción" de la industria exportadora, estos dos rubros nada tenían que ganar con dichas disposiciones. Como eran industrias exclusivamente de exportación sus insumos nunca estuvieron restringidos.

Con la importancia creciente de las exportaciones de diversas industrias manufactureras, los planes de cuotas de retenciones cobraron importancia. En mayo de 1953, el plan Pamaz 5/ - la forma principal del sistema de cuota de retención - fue establecido en forma acabada. En este plan todos los exportadores (salvo los de frutas cítricas y diamantes) tenían derecho a utilizar todos sus ingresos de exportación para adquirir importaciones de materiales en su "línea de producción". En parte - en proporción con el componente importado de las exportaciones - dichas importaciones se utilizarían para la producción de un nuevo "ciclo" de exportaciones. 6/ La otra parte, equivalente al valor agregado en las exportaciones, quedaría así disponible para la adquisición de insumos importados destinados a la producción para el mercado nacional. Como en ese entonces dichas importaciones estaban restringidas en su mayoría, en tanto que los precios de los bienes terminados del mercado interno eran ya libres en su mayoría, esta licencia de importación generaba una utilidad por concepto de cuotas. Como las importaciones de cada exportador estaban limitadas a su "línea de producción" y los derechos Pamaz no podían transferirse, las tasas de utilidades adicionales diferían, naturalmente, de una industria a otra. 7/

5/ El vocablo "Pamaz" deriva de las iniciales hebreas que corresponden a "depósitos en moneda extranjera". Esto señala el origen de la disposición, que en un comienzo (antes de 1953) estaba destinada simplemente a proporcionarle al exportador depósitos de divisas que procedían de sus ingresos de exportación y que se suponían lo liberaban de los costos burocráticos que suponía la petición de asignaciones en divisas para financiar sus insumos importados.

6/ Cuando las exportaciones no eran estables pero iban en aumento, el exportador obtenía "créditos" (en sentido contable) de divisas, que le permitían financiar las mayores necesidades de insumos importados.

7/ De hecho, el exportador no estaba obligado a comprar materiales conforme a las proporciones que éstos representaban en su producción de exportación, pero podía concentrar sus adquisiciones como creyera conveniente. Por ende, podía adquirir insumos y revenderlos a otras industrias en las que podía obtener precios elevados por ellos. Por ejemplo, los (Cont.)
/La disposición

La disposición Pamaz llegó a su apogeo alrededor de 1956 y luego declinó hasta desaparecer en 1959. Esta declinación fue en parte deliberada y en parte obedeció a circunstancias cambiantes. El primer factor que contribuyó a disminuir la importancia del sistema fue la introducción, en 1956, de primas generales. Un exportador que deseara valerse del pago de la prima tenía que vender sus ingresos en divisas al tesoro, renunciando así a sus derechos Pamaz. Frente a dicha alternativa, muchos exportadores optaban por la prima en vez del derecho Pamaz.^{8/} Otra influencia de importancia en el mismo sentido fue el proceso de liberalización gradual de las importaciones de materias primas: naturalmente, los derechos Pamaz carecen de importancia cuando los insumos necesarios pueden importarse libremente. Además, desde 1956 en adelante, el gobierno adoptó una serie de medidas que limitaban el alcance de los derechos Pamaz.^{9/} A fines de 1959, el programa fue abolido.

Aparte del plan general Pamaz, existieron algunas otras disposiciones en materias de licencias de importación, sobre todo a fines del decenio de 1950. Estos derechos "vinculados" eran esporádicos y limitados a algunas industrias específicas. A los exportadores de esas industrias se les otorgaba un derecho de importación en una proporción determinada con respecto al volumen de sus exportaciones (la proporción 1 a 1 es muy común). Aparte de su carácter esporádico, estas disposiciones vinculantes diferían del plan Pamaz en dos aspectos importantes. Primero, se recordará que el propietario de un derecho Pamaz tenía que utilizar parte de su derecho en adquirir insumos importados para sus exportaciones; las utilidades excedentarias procedentes de las ventas en el mercado interno emanarían, por tanto, exclusivamente del valor agregado en las exportaciones. En cambio, el propietario de un derecho vinculante, financiaba a sus insumos importados comprando divisas al tesoro, al cambio oficial obteniendo así utilidades adicionales a partir del valor total de sus exportaciones. En segundo lugar, el usuario de un derecho Pamaz tenía que renunciar a la prima directa de importación del gobierno, en tanto

7/ (Cont.) exportadores de chocolate y confites utilizaron en una época la mayoría de sus derechos Pamaz para adquirir papel celofán para envolver que tenía gran demanda en el mercado interno. Si cada industria emplea muchos insumos, incluso en cantidades ínfimas, es probable que cada uno de esos insumos pueda ser adquirido por muchas industrias. Esto tendería a su vez a disminuir entre las industrias los diferenciales de utilidad respecto de lo que habrían sido si los insumos fueran adquiridos por cada industria conforme a la ponderación de los insumos en su producción.

8/ Según los datos disponibles, los exportadores rara vez tomaban una decisión de todo o nada entre las alternativas. Tal vez, en cada industria los exportadores utilizaban sus derechos Pamaz hasta el punto en que, al margen, las utilidades adicionales descendían al nivel de los pagos de primas, vendiendo todo el resto al tesoro a la tasa de la prima. Como el número de empresas exportadoras de cada industria solía ser pequeño, otorgando e así cierta posición monopolística a cada una, debe haber existido con frecuencia una diferencia considerable entre la tasa marginal de utilidades (igual a la prima) y la tasa promedio (superior).

9/ Por ejemplo, se exigía que los exportadores vendieran parte de sus ingresos en divisas al tesoro, al cambio oficial, como contrapartida al valor del componente importado indirecto utilizado en el proceso productivo (que de otra forma podía utilizarse para obtener ganancias adicionales mediante la adquisición de Pamaz). Asimismo, los derechos Pamaz solían rebajarse aún más.

que los exportadores que participaban en un convenio vinculante podían vender sus ingresos de exportación al gobierno a la tasa más favorable, beneficiándose así tanto de la prima como de las ganancias adicionales provenientes de las importaciones.

d) Fondos combinados

A contar de 1959, y sobre todo a partir de comienzos de 1960, se establecieron algunos de los llamados fondos combinados en una forma destinada fundamentalmente a fomentar las exportaciones. El número de tales fondos sólo alcanzaba a unos 7 u 8 pero estaban relacionados con industrias de exportación cuantitativamente importantes (principalmente textiles). Durante el primer lustro del decenio de 1960 antes de la reintroducción de las primas generales, los fondos combinados fueron la fuente principal de los subsidios a las exportaciones, aunque se aplicaron sólo a algunos segmentos de las exportaciones. Cada fondo combinado tenía su propia estructura y método singular de funcionamiento. En general, el método de subvencionar las exportaciones mediante los fondos consistía en una combinación de prima gubernamental y compensación mediante ventas de importaciones restringidas en el mercado interno. Pero hasta cierto punto, los fondos eran simplemente arreglos de cartel, respaldados por el gobierno, que distribuían las ventas entre los mercados internos y extranjeros.

e) Otras medidas de fomento

Dentro de la categoría de las políticas indirectas de promoción de las exportaciones, la más importante sin duda ha sido el fomento de las inversiones en las exportaciones. Las actividades de inversión en Israel han sido siempre inducidas en su mayoría por donaciones del gobierno, créditos baratos de largo plazo, franquicias al impuesto sobre la renta, otorgamiento de tierra barata, y algunas otras medidas. Las actividades de exportación han ocupado siempre un lugar destacado entre los criterios que permitirían a los inversionistas potenciales disfrutar de tales franquicias. Es muy difícil estimar la eficacia de dichas disposiciones de inversión sobre las exportaciones por varias razones: la actividad exportadora es sólo uno de los atributos necesarios para recibir trato favorable - y en ningún caso es una condición necesaria e incluso cuando se necesita, el compromiso sólo rige para cierto tipo de actividad de exportación - casi independientemente del volumen; y, por lo que es menos importante, el gobierno no verifica el rendimiento una vez que el proyecto está en marcha. Pese a que algunos de los atributos de un proyecto que deben darse a conocer (tales como la ubicación de una planta) no pueden soslayarse fácilmente, el hecho de manifestar la intención de dedicarse a actividades de exportación adquiere escasa importancia cuando no se realiza ni se prevé un seguimiento.

Otras medidas indirectas de promoción de las exportaciones son de menor importancia. Estas han incluido ayuda en la investigación de mercados, organización de ferias comerciales y otros servicios para difundir la información, y diversas otras medidas de carácter similar.

3. Tipos de cambio efectivos en las exportaciones

En principio como todos los esquemas de promoción de exportaciones pueden cuantificarse, el mejor modo de expresarlos sería como componentes del tipo de cambio efectivo para las exportaciones - uno de cuyos componentes sería siempre, como es natural, el tipo de cambio oficial que se aplique a las transacciones de exportación. Esto se ha hecho en este trabajo sólo para el esquema principal (y más susceptible de medición) aplicado en la experiencia israelí, a saber, el esquema de primas (según su naturaleza variable en el tiempo). Se han calculado las primas por valor agregado (se hayan o no otorgado explícitamente en esta forma); y al sumarla al tipo de cambio oficial se obtiene el tipo de cambio efectivo para el valor agregado de las exportaciones. En el cuadro 2 se indica este tipo para las exportaciones de bienes (o sea, se excluyen las exportaciones de servicios).

Del cuadro 2 se desprende que, en general, las grandes variaciones del tipo de cambio efectivo para las exportaciones sobrevinieron cuando se produjeron las devaluaciones oficiales (en 1952-1954, 1962, fines de 1967, 1971, 1974, y 1975). Pero los esquemas de primas han servido para ir introduciendo cambios en el tipo de cambio efectivo en forma mucho más gradual de lo que habría sido sin ellos. Entre las evaluaciones oficiales, la tasa de subsidios ha tendido a aumentar paulatinamente; en tanto que en correspondencia con los actos de devaluación oficiales se ha disminuido habitualmente la tasa de subsidios, a veces en forma drástica, a fin de que el cambio de la tasa efectiva para las exportaciones fuera mucho menor que el cambio del tipo de cambio oficial.

Como norma, el tipo de cambio efectivo para el valor agregado en las exportaciones ha sido inferior al cambio equivalente para la sustitución de importaciones. La estimación de este último está sujeta a muchas dificultades, y por lo tanto no se ha realizado de un modo sistemático; todas las pruebas disponibles confirman la impresión de que el tipo de cambio para las importaciones ha sido de hecho mayor que el tipo de cambio para las exportaciones. Así, los datos correspondientes a 1956 a 1960, para más de 50 ramas industriales, demuestran que el tipo de cambio promedio para las importaciones es un 30 a 50% superior al de las exportaciones.^{10/} Asimismo, la tasa efectiva de protección sería, en un estudio efectuado por J. Baruch para 1965, de 66% para las ventas internas y sólo un 10% para las ventas de exportación ^{11/} (cabe recordar que 1965 es uno de los pocos años en que no regía un esquema general de primas para las exportaciones).

^{10/} Véase Michaely (1975), cuadro 4-5, pág. 97.

^{11/} Joseph Baruch, La estructura de la protección en Israel, 1965 y 1968. Jerusalén, Banco de Israel, 1976 (en hebreo).

Cuadro 2
 EL TIPO DE CAMBIO EFECTIVO PARA EL VALOR AGREGADO EN
 LAS EXPORTACIONES, 1949-1975
 (Promedios anuales)

Año	(1) Tipo de cambio (LI por dólar)	(2) Porcentaje de variación respecto al año precedente	(3) Porcentaje de variación del PPP-tipo de cambio ajustado
1949	0.35		
1950	0.39	9.4	...
1951	0.41	5.7	3.0
1952	0.81	98.3	32.0
1953	1.28	58.1	16.9
1954	1.73	35.3	27.0
1955	1.83	5.8	5.0
1956	2.05	12.1	7.1
1957	2.21	7.8	7.0
1958	2.37	7.2	-3.3
1959	2.49	5.0	-1.7
1960	2.58	3.6	1.7
1961	2.66	3.1	-6.4
1962 <u>a/</u>	3.00	13.0	2.7
1963	3.04	0.7	-4.9
1964	3.06	0.7	-3.3
1965	3.08	0.7	-5.8
1966	3.27	6.1	1.0
1967	3.57	9.1	6.1
1968	4.04	13.1	9.5
1969	4.05	0.2	2.2
1970	4.49	10.7	2.2
1971 <u>a/</u>	5.04	12.2	0.4
	4.90		
1972	5.28	7.8	0.0
1973	5.58	5.7	3.3
1974	6.20	11.1	5.5
1975	8.60	38.7	3.9

Fuente: Para el período 1949-1971 véase Michaely 1975, cuadro 5-1 y 5-6. Para el período 1972-1975 véanse los datos del cuadro 1 del presente artículo. Es preciso señalar que estos datos corresponden exclusivamente a una categoría de valor agregado, y que se basan en hipótesis en parte arbitrarias.

a/ Debido a las variaciones de fuente y de métodos, se señalan los tipos de cambio en los años 1962 y 1971.

/Los estudios

Los estudios de industrias individuales ofrecen cifras parecidas. Además, la existencia misma de restricciones a las importaciones implica protección a las importaciones. Si se hubieran estimado en forma adecuada las utilidades obtenidas de los contingentes de importación, podrían en principio haberse agregado al tipo de cambio efectivo (o a la tasa de protección efectiva) para la sustitución de importaciones. Pero de hecho este procedimiento no se ha seguido habitualmente para la estimación del tipo efectivo, de modo que al comparar los tipos de cambio en las exportaciones y en la sustitución de importaciones este último se subestima - hecho que refuerza la intención de que existen tipos de cambios efectivos menores en las exportaciones que en las importaciones. En tal sentido, por tanto, se ha solidado discriminar contra las exportaciones, pese a la existencia aparente de medidas para fomentarlas.

Dentro de las exportaciones en sí, el grado de discriminación en el sistema no ha sido considerable: en general, los esquemas de primas se han aplicado a la mayoría de las exportaciones de un modo bastante universal. Es cierto que otros esquemas de fomento de las exportaciones (tales como licencias de importación) implican un sistema mucho más diversificado de promoción. Como la repercusión de dichos esquemas no figura en las estimaciones del tipo de cambio efectivo para las exportaciones (los que, cabe recordar, agregan solamente la tasa de subsidio del esquema de primas al tipo de cambio oficial) se tiende a disminuir el grado aparente de diversificación del sistema. Pero el sesgo que ello entraña no es muy grande, debido al importante papel que desempeña el esquema de primas dentro del sistema general de promoción de las exportaciones.

En lo que respecta a las principales agrupaciones exportadoras, pueden observarse desviaciones - no muy importantes de los tipos de cambio efectivos promedios para las exportaciones en las dos categorías de exportación tradicionales - frutas cítricas y diamantes tallados, y en los textiles. Los tipos de cambio efectivos para el valor agregado correspondientes a estos grandes grupos durante el período que va hasta 1970 figura en el cuadro 3.

Al parecer, hasta mediados de la década de 1950 ninguna de las tres categorías principales de exportación que figuran en el cuadro fue discriminada en forma sistemática o tratada con especial favoritismo. Desde esa fecha hasta la devaluación de 1962, los diamantes recibieron el cambio vigente para las exportaciones industriales (2.65 LI por dólar), las exportaciones de frutas cítricas recibieron un cambio menor, y los textiles uno mayor. Desde dicha devaluación hasta 1965, cuando en general no existían primas de exportación, las exportaciones de textiles recibían un trato favorable. A contar de 1966, con la reintroducción de las primas generales de exportación, el trato de los textiles fue más favorable, pero los diamantes y las frutas cítricas fueron discriminados en relación con otras exportaciones - aquéllos más que éstas. Se recordará que estas dos exportaciones tradicionales no disfrutaban (y no podían por su naturaleza) de los beneficios del plan Pamaz (cuota de retención) del decenio de 1950 o de otras formas de compensación a través del mercado nacional. Por ende, cabe suponer que en comparación con otras exportaciones se ha discriminado en contra de ambas durante la mayoría del período desde 1950.

Cuadro 3

TIPOS DE CAMBIO EFECTIVOS PARA ALGUNAS EXPORTACIONES, 1949-1970

(Libras israelíes por dólar de valor agregado)

Año	(1) Frutas cítricas	(2) Diamantes tallados	(3) Textiles	(4) Exportaciones totales de bienes
1949	0.34	0.39	0.35	0.35
1950	0.38	0.39	0.37	0.39
1951	0.41	0.42	0.37	0.41
1952	0.76	0.95	0.82	0.81
1953	1.22	1.20	1.26	1.28
1954	1.80	1.47	1.80	1.73
1955	1.80	1.87	1.80	1.83
1956	1.80	2.40	2.33	2.05
1957	1.80	2.65	2.65	2.21
1958	2.05	2.65	2.66	2.37
1959	2.16	2.65	2.83	2.49
1960	2.30	2.65	2.75	2.58
1961	2.49	2.65	2.92	2.66
1962	3.00	3.00	3.18	3.05
1963	3.00	3.00	3.18	3.05
1964	3.00	3.00	3.18	3.05
1965	3.00	3.00	3.18	3.05
1966	3.11	3.00	4.44	3.27
1967	3.23	3.08	5.76	3.57
1968	3.94	3.50	5.79	4.04
1969	3.95	3.50	5.84	4.05
1970	4.27	3.79	6.18	4.49

Fuente: Michaely (1975), cuadro 4-10.

/El cambio

El cambio especial favorable para los textiles ha sido parte de un esfuerzo global destinado a estimular el crecimiento de dicha industria, considerada por el gobierno como la más adecuada para las ciudades recién establecidas en Israel, dentro del marco de una política general encaminada a fomentar la dispersión de la población. La discriminación contra las exportaciones de frutas cítricas y diamantes obedeció, con gran probabilidad, tanto a consideraciones en materia de demanda como de oferta. En estas dos industrias (y sólo en éstas, entre las categorías de exportación) Israel participa en forma importante del mercado mundial. En consecuencia, la demanda externa de exportaciones de bienes israelíes en estas dos categorías es tal vez menos elástica que en otras. En la industria de los cítricos, pero no en la de diamantes, intervienen además factores vinculados a la oferta: como el consumo interno absorbe sólo una escasa proporción de la producción nacional (un 20 a 25%), y el período de gestación de las inversiones en las plantaciones es muy prolongado, la oferta de corto plazo de las exportaciones es más bien inelástica. Por ende, en el corto plazo las primas de exportación elevadas para los productos cítricos constituirían en gran medida una renta, en tanto que su repercusión sobre el presupuesto del gobierno - debido al volumen de dichas exportaciones - sería notorio. En consecuencia, las consideraciones de corto plazo en materia de oferta - y cabe suponer que las consideraciones del gobierno en esta materia eran fundamentalmente de dicha índole - constituyeron un argumento adicional para no otorgar tipos de cambio elevados a la industria cítrica. La falta de discriminación contra dicha industria hasta mediados del decenio de 1950 obedecería en parte al menos a una mayor elasticidad de la oferta en dichos años. Durante la Segunda Guerra Mundial y también durante la guerra de la Independencia, gran parte de las plantaciones cítricas sufrieron graves daños. Algunas plantaciones no pudieron recuperarse; pero en otras, los rendimientos pudieron aumentar con rapidez debido a las inversiones en la restauración de los árboles así como por la introducción de técnicas modernas. Por tanto, las utilidades pudieron tener una repercusión importante en esa época incluso sobre la oferta a corto plazo.^{12/}

^{12/} Es muy probable que los tipos de cambio efectivo para los diamantes tallados, como se indica en el cuadro 3, muestren un sesgo descendente en comparación con los cambios para otras ramas. Por diversas razones, la industria de los diamantes tallados ha sido casi siempre estimulada mediante medidas concretas, diferentes al esquema de primas. Estas han sido generalmente de carácter vago, y no susceptibles de medirse. Como ejemplos pueden citarse cierta tolerancia para las empresas que tallan diamantes respecto a los cálculos del impuesto sobre la renta, o una forma indulgente de controlar las divisas, lo que ha permitido que éstas aumenten sus utilidades ya sea vendiendo o comprando, según sea el caso, en el mercado negro de divisas.

4. La eficacia de la política de exportaciones

En este análisis, la "política de exportación" se representará mediante un único indicador, el del tipo de cambio efectivo para las exportaciones. Por ello, su tema central será determinar en qué medida las alteraciones en dicho tipo de cambio efectivo influyeron sobre el desempeño de las importaciones.

La cuestión puede subdividirse en dos aspectos. Primero, se puede preguntar en qué medida las alteraciones del tipo efectivo de cambio condujeron a cambios paralelos en precio relativo de las exportaciones. Dichos cambios sólo pueden fomentar la exportación a expensas de otros sectores de la economía en la medida en que las alteraciones del tipo de cambio lleven a un aumento relativo del precio de las exportaciones, en comparación con los precios internos de la economía. Segundo, y suponiendo que se produzca efectivamente un cambio en el precio relativo de las exportaciones, cabe preguntarse en qué medida dicho cambio influye realmente en el desempeño de las exportaciones.

En la columna 3 del cuadro 2 se procura responder la primera pregunta: la paridad del poder adquisitivo (PPP)-tipo de cambio efectivo ajustado constituye el indicador del cambio relativo del precio de las exportaciones. Aparte de la variación del tipo de cambio efectivo, toma en cuenta variaciones de los precios en divisas de las exportaciones; y variaciones de los precios internos. El precio relativo de las exportaciones aumenta al aumentar los dos factores precedentes (el cambio efectivo y el precio mundial de las exportaciones); y disminuye con el incremento de la tercera magnitud (el nivel de los precios internos).^{13/} Al parecer durante el período de máxima devaluación (1952-1954) el indicador PPP-cambio efectivo ajustado aumentó también considerablemente, aunque no tanto como el cambio no ajustado: las alzas sustanciales de los precios internos durante esos años lograron contrarrestar sólo en parte el incremento del tipo de cambio. Los incrementos más modestos del cambio efectivo durante los tres años siguientes, 1955 a 1957, que se obtuvieron principalmente utilizando el esquema de primas, condujo asimismo a un incremento casi equivalente del indicador PPP-cambio ajustado. A partir de 1958, sin embargo, cesa el movimiento coordinador de ambos cambios. Durante casi una década, la

13/ Sea E la variación de la PPP-tipo de cambio efectivo ajustado (columna 3 del cuadro 2). Entonces:

$$E = \frac{(1 + R)(1 + W)}{(1 + H)} - 1, \text{ donde:}$$

R = variación del tipo de cambio efectivo;

W = variación del precio mundial (divisas) de las exportaciones; y

H = variación del nivel del precio interno.

/tendencia del

tendencia del cambio ajustado fue ligeramente descendente en tanto que el tipo no ajustado reveló un movimiento levemente ascendente. Incluso en 1962, cuando el cambio efectivo no ajustado tuvo un incremento de 13% (y el tipo oficial en 67%), el tipo de cambio ajustado sólo lo hizo en un porcentaje inferior a 3%. Durante la última década, 1966-1975, el cambio ajustado ha vuelto a subir, pero en una proporción muy inferior a la del cambio no ajustado: el aumento promedio de aquél durante dicho período fue de alrededor de 3.5%, en comparación con un aumento promedio de 11.5% para este último. El alza notoria de los precios internos, sobre todo en los años más recientes, que ha superado con creces los aumentos de los precios mundiales de las exportaciones a Israel, han influido para que el incremento del precio relativo de las exportaciones sea muy modesto pese a la utilización frecuente de las devaluaciones oficiales y de aumentos importantes de los subsidios que se otorgan mediante el esquema de primas.

El otro asunto, relativo a la repercusión de los cambios de los precios relativos de las exportaciones sobre el comportamiento de las exportaciones, puede muy bien representarse en función de la elasticidad de la oferta de las exportaciones. El estudio principal de esta faceta de la experiencia israelí ha sido realizado por Nadav Halevi.^{14/}

El estudio de Halevi se ocupa de las exportaciones agregadas de bienes, y, en forma específica, de las exportaciones industriales (salvo diamantes), que desde fines de la década de 1950 constituyen la categoría principal de las exportaciones, y son quizás más sensibles a las variaciones de precios que cualquiera de las demás categorías de exportaciones de bienes.^{15/}

^{14/} Nadav Halevi, "Devaluación, precios relativos y exportaciones en Israel", en Nadav Halevi y Michael Michaely, editores, Estudio sobre el comercio exterior israelí. Jerusalem: Falk Institute y Universidad Hebrea, 1972 (en hebreo).

^{15/} Las otras dos categorías fundamentales son las exportaciones agrícolas y los diamantes tallados. El ciclo productivo del tallado de diamantes es muy breve (tal vez no más de cinco a seis semanas), y el volumen de producción puede variar con mucha rapidez, tanto por factores técnicos como porque la proporción de trabajadores permanentes en dicha mano de obra es bajísima en esta industria. Por tanto, cabe prever que la sensibilidad de las exportaciones (que en esta industria son prácticamente idénticas a la producción) a las variaciones de precios sea relativamente elevada. Pero, a diferencia de las demás exportaciones industriales de Israel, sus exportaciones de diamantes tallados constituyen una gran proporción del mercado mundial; y la demanda en este mercado es muy volátil. Por ende, las exportaciones de diamantes se ven afectadas seriamente por las fluctuaciones de la demanda exterior, en que sólo una fracción de ella se refleja quizás en las variaciones de los precios exteriores de las exportaciones. Asimismo, las restricciones monopolísticas (cont.)

En el presente estudio el valor agregado de las exportaciones, a precios constantes, se expresa como una función del precio relativo de las exportaciones (o sea, el tipo de cambio efectivo ajustado para el valor agregado en las exportaciones) y el volumen del capital, que se toma como un indicador de la capacidad productiva. Para las exportaciones totales de bienes, el PPP-tipo de cambio ajustado, así como las cifras previas señaladas, se basa en los precios internos del producto nacional bruto; y la variable del capital que se utiliza es el capital social agregado en la economía. Para el período 1955-1969, la elasticidad-precio relativa de la oferta de las exportaciones obtenida de la función es 0.50 (con un R^2 de 0.970). Sólo para las exportaciones industriales la variable de capital que se utiliza es el capital social de la industria; y en el ajuste del PPP, se emplean dos alternativas de niveles de precios internos: los precios del PNB y el nivel de precios industriales. La primera alternativa da una mayor elasticidad de la oferta que la segunda, y ambos valores son superiores a la elasticidad encontrada para las exportaciones totales de bienes. Cuando la variable de precio es el PPP-tipo de cambio efectivo ajustado para las exportaciones industriales, en que se utilizan los precios del producto nacional bruto se observa que la elasticidad de la oferta de las exportaciones industriales es de 1.19 (R^2 es 0.987) y cuando se utilizan precios industriales internos, la elasticidad de la oferta es 0.87 (R^2 es 0.980). Halevi procura asimismo construir un modelo de distribución de desfases, para introducir la posibilidad de sensibilidad a las variaciones relativas de precios que se prolongan más allá de cualquier año. En la regresión ajustada, se observa que unos dos tercios del ajuste total ocurren durante el primer año

15/ (Cont.) en el mercado de los diamantes en bruto son importantes para determinar la producción de diamantes tallados en Israel en un momento dado. Si se pudieran tomar en cuenta dichos factores, se habría observado que la elasticidad precio de la oferta de dicha categoría de exportación habría sido probablemente elevada; pero ésta es sólo una hipótesis cuya verificación exigiría un estudio acucioso.

En los productos agrícolas se observa un problema algo similar: el factor aleatorio que introducen las condiciones climáticas complica la identificación de la sensibilidad a las variaciones de precios. Pero más importante en este caso es el efecto del prolongado desfase que envuelve dicha sensibilidad. Las frutas cítricas constituyen la mayor proporción de las exportaciones en esta categoría; y el período de gestación de la inversión (desde la plantación hasta el primer rendimiento comercializable) de los cítricos es por lo menos seis años. Por ende, sería injustificado suponer que la variación del tipo de cambio de un año fuera suficiente para inducir una nueva plantación de grandes proporciones. Incluso si así fuera, el resultado no se reflejaría en las cifras de exportación hasta muchos años más tarde. Además, las variaciones de precio sólo podrían afectar ligeramente la distribución de un producto corriente entre los mercados interno y externo puesto que casi toda la fruta que es técnicamente exportable (o sea, libre de deficiencias) se exporta. Luego, es difícil suponer que las observaciones anuales de precios y la cantidad de exportaciones de las frutas cítricas revelen alguna elasticidad positiva de la oferta.

/que sigue

que sigue a la variación de precios. La elasticidad de la oferta se obtuvo utilizando la variante precios industriales en el ajuste del PPP, es 1.34 - considerablemente superior a la cifra de 0.87 obtenida en la regresión simple no desfasada.

De las estimaciones de Halevi se desprende que la elasticidad de la oferta de exportación sería sustancial, y probablemente, incluso elevada. Esta impresión se ve robustecida al percatarse que estas estimaciones deben, por varias razones, estar atenuadas deliberadamente. En primer lugar, debe observarse que las estimaciones excluyen la primera mitad de la década de 1950, cuando las variaciones del tipo no sólo eran máximas sino que parecen haber tenido relativamente su máxima repercusión: las variaciones leves del tipo de cambio derivan en estimaciones menores de las elasticidades (de la oferta o de la demanda) que las grandes variaciones de precios, debido a errores de medición. Asimismo, el empleo de promedios anuales, que en sí contienen las redes de medición, tienden a rebajar las estimaciones de las elasticidades. No menos importante es el desfase involucrado en la sensibilidad de la cantidad ante los precios. El empleo de un modelo de distribución de desfases resuelve en parte esta dificultad, pero no la elimina por completo. Así, Halevi halla una elasticidad muy elevada de la oferta (alrededor de 2) de las exportaciones industriales en relación con las variaciones del capital social. Cabe suponer que el sesgo frente a las exportaciones en el proceso de crecimiento de capital social, indicado por esta elasticidad, es en sí al menos en parte una reacción frente a variaciones previas de los precios relativos a favor de las exportaciones. De ser así, quedaría encubierta parte de la reacción de la cantidad frente a las variaciones relativas de precios, incluso en un modelo de distribución de desfases, como una respuesta frente a las variaciones del capital social.^{16/}

La existencia de todos estos sesgos sugeriría que las estimaciones realizadas por Halevi sobre la elasticidad de la oferta de las exportaciones israelíes pueden considerarse como el límite inferior de la verdadera magnitud de dichas elasticidades. Por ende, cabe concluir que la sensibilidad de las exportaciones israelíes a las políticas de promoción de exportaciones, cuando éstas se traduzcan en cambios reales de los precios relativos de las exportaciones, ha sido de hecho importante.

^{16/} En un artículo preliminar reciente, Razin y Zuckeirman señalan otro sesgo descendente, debido a un problema de identificación que deriva de la posibilidad de que el cambio efectivo en sí sea modificado por el gobierno como respuesta frente a la posición de balance de pagos del país. Señalan que la eliminación de este sesgo habría incrementado notoriamente las elasticidades de la oferta estimadas por Halevi. Assaf Razin y Alex Zuckeirman, "Sobre la interdependencia de la política cambiaria y las exportaciones e importaciones", Documento de trabajo 76-39, Departamento de Economía, Universidad de Tel-Aviv, julio de 1976 (en hebreo).

5. Crecimiento de las exportaciones y sustitución de importaciones

Resulta interesante investigar en qué medida el desempeño económico del país - en parte al menos debido a las políticas de fomento de la exportación y al régimen general de divisas - ha tenido un sesgo hacia la exportación en vez de hacia la sustitución de importaciones. En el caso de Israel, cuya economía comenzó a funcionar con un gran excedente de importaciones, un medio muy apropiado de contestar a esta pregunta consiste en determinar qué proporción de la reducción del excedente de importaciones se logró mediante la disminución de las mismas, y qué proporción mediante el aumento de las exportaciones. Esto constituiría una indicación del sesgo del proceso de crecimiento del país, en sentido favorable al comercio exterior, o bien contrario al mismo.

El cuadro 4 contiene estimaciones del valor agregado en las exportaciones (columna 3) e importaciones para el consumo interno (columna 5), obtenidas al suponer que el monto de cada una correspondería en la misma proporción al producto nacional bruto del año en curso como lo era en la realidad el año precedente. Las cifras de las columnas 2 y 4 son los valores realmente observados de dichos agregados. El exceso de las exportaciones reales sobre su valor "previsto" es una contribución a la reducción de la proporción entre el excedente de importaciones y el producto nacional bruto; y, naturalmente, lo contrario a esto es válido para las exportaciones. Dichas contribuciones figuran en las columnas 6 y 7 en cifras absolutas y en las columnas 8 y 9 como proporciones con el producto nacional bruto.^{17/}

De estas cifras se desprendería que el período puede dividirse en tres subperíodos: el de la década de 1950 hasta el año 1959 incluido; el del decenio de 1960 hasta 1971 incluido; y los años más recientes de 1972 a 1975. En la de 1950, la mayor parte de las contribuciones a la reducción relativa del excedente de importaciones provino del lado de las importaciones y si bien fue positiva también la contribución debido al alza de las exportaciones fue mucho menos importante en magnitud. Sin embargo, el predominio de las importaciones en su repercusión sobre el desarrollo del excedente de importaciones obedeció sencillamente a su volumen aplastante en comparación con las exportaciones. En relación a su propio volumen, como indican los datos de las columnas 10 y 11, las contribuciones de las exportaciones e importaciones a la disminución del excedente de importaciones fue bastante similar - incluso algo mayor en las exportaciones que en las importaciones. Entonces, en dicho período tanto las exportaciones como las importaciones participaban en el proceso de disminuir el excedente de importaciones.

^{17/} En principio, la suma de las cifras de exportación e importación de las columnas 8 y 9 correspondientes a cada año deberían dar el mismo resultado que las variaciones de año a año que podrían derivarse de la columna 1. Las pequeñas diferencias entre ambas se deben al redondeo.

Cuadro 4
PRODUCTO NACIONAL Y EL EXCEDENTE DE IMPORTACIONES, 1950-1975

Año	Proporción entre excedentes de importaciones ^{a/} y PNB (porcentaje)	Valor agregado en las exportaciones ^{b/}		En millones de libras israelíes a precios de 1955						Proporción entre la contribución y el volumen previsto (porcentaje)	
				Importaciones para uso interno ^{b/}		Contribución al excedente de importaciones ^{c/}		Proporción entre la contribución y el PNB (porcentaje)			
		Real	Pre vista	Real	Pre vista	Exportaciones (2)-(3)	Importaciones (5)-(4)	Exportaciones (6)/PNB	Importaciones (7)/PNB	Exportaciones (6)/(3)	Importaciones (7)/(5)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	
1950	42.5	38		504							
1951	43.8	48	50	677	660	-2	-17	-0.1	-1.2	-4.0	-2.6
1952	32.5	64	52	565	727	+12	+162	+0.8	+10.5	+23.1	+22.3
1953	25.9	80	65	484	571	+15	+87	+1.0	+5.6	+23.1	+15.2
1954	19.5	124	97	496	590	+27	+94	+1.4	+4.9	+27.8	+15.9
1955	20.6	117	139	557	556	-22	-1	-1.0	0.0	-15.8	-0.2
1956	21.1	154	127	642	605	+27	-37	+1.2	-1.6	+21.3	-6.1
1957	22.2	185	167	747	700	+18	-47	+0.7	-1.9	+10.8	-6.7
1958	19.3	200	202	733	816	-2	+83	-0.1	+3.0	-1.0	+10.2
1959	14.6	247	225	704	830	+22	+126	+0.7	+4.0	+9.8	+15.2
1960	13.8	320	267	788	761	+53	-27	+1.6	-1.8	+19.9	-3.5
1961	15.4	359	355	937	872	+4	-65	+0.1	-1.7	+1.1	-7.5
1962	13.4	477	405	1 043	1 058	+72	+15	+1.7	+0.4	+17.8	+1.4
1963	11.2	563	533	1 089	1 165	+30	+76	+0.6	+1.6	+5.6	+6.5
1964	16.1	560	619	1 396	1 202	-59	-194	-1.1	-3.7	-9.5	-16.1
1965	13.7	646	599	1 408	1 491	+47	+83	+0.8	+1.5	+7.8	+5.6
1966	11.5	708	659	1 360	1 437	+49	+77	+0.9	+1.4	+7.4	+5.4
1967	8.6	772	717	1 266	1 377	+55	+111	+1.0	+1.9	+7.7	+8.1
1968	11.4	936	876	1 682	1 439	+60	-243	+0.9	-3.7	+6.8	-16.9
1969	14.9	949	1 046	2 038	1 881	-97	-157	-1.3	-2.1	-9.3	-8.3
1970	15.6	1 146	1 017	2 368	2 184	+129	-184	+1.6	-2.3	+12.7	-8.4
1971	9.4	1 615	1 247	2 415	2 575	+368	+160	+4.3	+1.9	+29.5	+6.2
1972	9.6	1 751	1 777	2 655	2 657	-26	+2	-0.3	+0.02	-1.5	+0.1
1973	14.5	1 805	1 848	3 241	2 806	-43	-435	-0.4	-4.4	-2.3	-15.5
1974	16.4	1 915	1 931	3 324	3 461	-16	+137	-0.2	+1.3	-0.8	+4.0
1975	14.5	1 980	1 928	3 186	3 337	+52	+151	+0.5	+1.4	+2.7	+4.5

Fuentes: Para el período 1950-1972, véase Michaely, cuadros 6 a 8. Para el período 1972-1975, se usaron extrapolaciones basadas en datos extraídos del Banco de Israel, Annual Report, 1975. En dichas extrapolaciones, la proporción entre el valor agregado y el valor bruto de las exportaciones correspondientes a 1972 se aplicó en forma arbitraria a los años siguientes.

Notas: Para detalles de construcción y fuentes consúltase el texto.

a/ Excluye importaciones de bienes militares. b/ Se obtiene restando el componente importado de las exportaciones tanto de las exportaciones como de las importaciones. c/ El signo positivo designa la contribución al mejoramiento relativo del excedente; el signo negativo deterioro. d/ Se supone que estaba en la misma proporción con el PNB que en el año precedente.

/Durante la

Durante la década de 1960, el aumento relativo de las exportaciones siguió como antes. La contribución de las exportaciones a la reducción relativa del excedente de importaciones mantuvo, en promedio, la misma proporción con el producto nacional que tenía en los años cincuenta. No obstante, como el volumen relativo de las exportaciones fue aumentando paulatinamente, esto significaba una proporción menor de las exportaciones mismas, como puede observarse en la columna 10. Las importaciones, por otra parte, demostraron un alza relativa, es decir, contribuyeron a aumentar el excedente de importaciones y no a disminuirlo. Esta tendencia no fue tan notoria como la tendencia opuesta del decenio de 1950; pero no cabe duda de su existencia: desde 1959 hasta 1971, las importaciones sobrepasaron el aumento que habría mantenido constante la proporción de las importaciones frente al producto nacional bruto de año a año en un 6% del producto nacional bruto; o, dicho de otro modo, el aumento relativo anual de las importaciones en dicho período (promedio de las cifras de 1960 a 1971 de la columna 11) fue un 2% de las importaciones.

Durante los años 1972 a 1975, el volumen relativo del excedente de importaciones aumentó bastante. La mayoría de este incremento ocurrió en 1973, y está relacionado indudablemente a la guerra de octubre de 1973 (aunque, cabe observar que las importaciones directas para uso militar se excluyen de los datos sobre importaciones y excedentes de importaciones del cuadro 4). Durante dicho período las exportaciones no contribuyeron a reducir el excedente de importaciones - mantuvieron una proporción aproximadamente constante del producto nacional bruto. Pero en vista del hecho de que un aumento de las importaciones contribuyó a un grave deterioro del excedente de importaciones, todavía puede afirmarse que la constancia del volumen relativo de las exportaciones fue un sesgo favorable a las exportaciones en desmedro de la sustitución de importaciones.

El desempeño de las exportaciones durante la década de 1950 se ciñó a la tendencia que cabía esperar en vista del movimiento del EPD-EER para las exportaciones: un aumento de las exportaciones iba acompañado de un alza elevada de los tipos de cambio para las exportaciones. A semejanza de las importaciones, el crecimiento continuado de las exportaciones a fines del decenio de 1950 podría explicarse tal vez por el aumento de los tipos de cambio para las exportaciones unos pocos años antes: éstos se elevaron notoriamente hasta 1954 y luego en forma más pausada hasta 1957. El persistente incremento de las exportaciones durante los años sesenta, no puede, sin embargo, explicarse por las variaciones de precios pues como ocurría con las importaciones, el nivel de los tipos de cambio para las exportaciones no estaba elevándose para dicho período. Podría sostenerse que el alza continuada de las exportaciones en la década de 1960 fuera todavía un efecto desfasado de los aumentos de tipo de cambio de la década de 1950. Pero esto es muy dudoso por dos motivos. Primero, es poco probable que acontecimientos de esta índole pudieran influir todavía tres o 15 años más tarde. Y segundo, si el efecto de la política cambiaria hubiera persistido durante este largo período, debería haberse reflejado tanto en las importaciones como en las exportaciones, puesto que no existe razón aparente para que ello no ocurriera.

/Debe hacerse

Debe hacerse al parecer una distinción entre niveles de protección de las exportaciones y de la sustitución de importaciones y los movimientos de dichos niveles. Parece indudable que incluso a fines del decenio de 1960 y a principios de 1970, el nivel de protección que otorgaba el sistema cambiario era mucho mayor para los sucedáneos de las importaciones que para las exportaciones. En este sentido, la política del gobierno, expresada en el sistema cambiario, ha sido sesgada hacia la sustitución de importaciones. Por otra parte, cuando se examinan los cambios de política a través de los años, parece ser que las exportaciones y los sucedáneos de las importaciones se fomentaban de igual modo durante la década de 1950. En la de 1960, los cambios de política deben haberse dirigido hacia las exportaciones: el proceso de crecimiento fue orientado hacia el comercio.^{18/} Esto se explica tal vez, al menos en parte, por elementos ajenos a los precios del sistema comercial y cambiario.

El ligero incremento relativo de las importaciones durante esos años, con un EER más bien estable (según se estiman realmente), obedecería al aflojamiento paulatino de las restricciones cuantitativas sobre las importaciones, las que durante los años cincuenta habían proporcionado un motivo más para la sustitución de importaciones, sobre todo de bienes de consumo terminados. Asimismo, las medidas tomadas por el gobierno en sus políticas presupuestarias y crediticias de largo plazo de orientar las inversiones hacia las industrias de exportación explicarían el crecimiento de las exportaciones, durante la década de 1960, además del estímulo derivado de las variaciones relativas del tipo de cambio. Además, el aflojamiento de las restricciones a la importación, y la disminución de la producción de los sustitutos importados tienen que haber repercutido en igual medida sobre las exportaciones como sobre las importaciones - naturalmente que en direcciones opuestas: la menor protección de los sustitutos importados desalienta a esos rubros; pero, por el mismo concepto, ofrece un estímulo relativo a las ramas de exportación.

^{18/} También se señala un sesgo hacia el desarrollo comercial en Halevi, "Devaluación", op. cit.; y Jimi Weinblat, "The Effect of the Effective Exchange Rate on Imports: 1950-1967", Studies in Israel's Foreign Trade, op. cit.

YUGOSLAVIA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS BASICOS Y
POLITICAS DE EXPORTACION 1/

Vinod Dubey

Introducción

Yugoslavia ha logrado combinar un rápido crecimiento económico con cambios fundamentales en el orden estructural, institucional y social durante las dos últimas décadas; el producto nacional bruto real ha experimentado un crecimiento promedio anual de un 6%, mientras que el valor agregado a precios constantes del sector manufacturero y minero ha venido aumentando a un 10% anual.

La experiencia yugoslava de crecimiento no puede aquilatarse o evaluarse en toda su dimensión si no se la concibe dentro del contexto del desarrollo del singular sistema económico yugoslavo caracterizado por la autogestión de los trabajadores y la descentralización creciente de la toma de decisiones. Lamentablemente, no cabe analizar aquí esta evolución fascinante de un sistema comunista ortodoxo de administración centralizada - sólo corresponde advertir su importancia.

Lo ideal sería que todo análisis de la experiencia en materia de exportación y el fomento de las exportaciones en Yugoslavia examinara la estrategia de desarrollo, las políticas generales de comercio y balance de pagos, y sobre todo, la relación entre importaciones y exportaciones. La finalidad del presente documento es ocuparse principalmente de las exportaciones de manufacturas, por lo que no toca los temas mencionados. Sólo en caso necesario, se abordan esos asuntos afines de mayor envergadura.

En la sección I del documento se presenta un bosquejo de la experiencia de desarrollo en el comercio de exportaciones. En la sección II se esbozan las políticas de promoción de exportaciones del país. En la sección III se presentan las conclusiones.

1/ Los juicios que se expresan son los del autor y no representan necesariamente el criterio del Banco Mundial.

I. EL DESARROLLO DEL COMERCIO DE EXPORTACION

Crecimiento del comercio de mercancías y el balance de pagos

El comercio de mercancías de Yugoslavia ha crecido con rapidez durante las dos últimas décadas, acelerándose la tasa de crecimiento a valores corrientes durante los últimos años de gran inflación internacional.

Cuadro 1

CRECIMIENTO DEL COMERCIO DE MERCANCIAS

	1954	1965	1970	1975	Tasa de crecimiento (%)	
					1954-1965	1965-1975
Valor (en millones de dólares corrientes)						
Exportaciones	240.4	1 091.5	1 679.1	4 072.2	14.7	14.0
Importaciones	339.4	1 288.0	2 874.0	7 696.7	12.9	19.6
Exportaciones expresadas como porcentaje de las importaciones	71	85	58	53		
<u>Indices</u>						
Volumen de exportación <u>a/</u>	100	329	434	555	11.4	5.4
Precios de exportación	100	138	161	305	3.0	8.2
Volumen de importación <u>a/</u>	100	312	609	807	10.9	9.9
Precios de importación	100	122	139	281	1.9	8.7

Fuente: Statistical Yearbook, Yugoslavia, varios años.

a/ Índice de exportaciones e importaciones en dólares corrientes deflactado por el índice de precios de las exportaciones e importaciones respectivamente.

/El crecimiento

El crecimiento de las importaciones ha sobrepasado el de las exportaciones, y la relación entre el valor de las exportaciones y el de las importaciones ha disminuido notoriamente con posterioridad a 1965. Esta disparidad rápidamente creciente del comercio de mercancías se ha cubierto en parte con las remesas de trabajadores y los ingresos del turismo (que estaban creciendo con rapidez hasta la última recesión mundial y ascendían a 2 200 millones de dólares en 1974). Entre 1954 y 1965 el crecimiento de las exportaciones e importaciones obedeció en gran parte al aumento de los volúmenes. Durante el último decenio el aumento del volumen de exportaciones ha disminuido notoriamente.

El rápido crecimiento del comercio exterior revela que Yugoslavia es una economía relativamente abierta. La relación entre el comercio de mercancías y el producto nacional bruto era de alrededor de 35% en 1965, 33% en 1970 y 45% en 1974. La dependencia del comercio es elevada si se considera el tamaño y el ingreso por habitante del país.^{2/}

Crecimiento y composición por productos de las exportaciones

El rápido crecimiento de las exportaciones de mercancías ha ido acompañado por cambios de la composición por productos de conformidad con el desarrollo de la economía. Ha disminuido la importancia de los bienes agrícolas y se ha duplicado con creces la participación relativa de las manufacturas (comprendidas en las secciones 5 a 8 de la CUCI) en las exportaciones totales. (Véase el cuadro 2.) Dentro de las manufacturas destaca sobre todo el aumento de la partida de maquinarias y equipos (sección 7 de la CUCI).

Cuadro 2

COMPOSICION POR PRODUCTOS DE LAS EXPORTACIONES DE MERCANCIAS (Porcentajes)

	1954-1956	1964-1966	1969-1970	1975
CUCI				
0+1+4	33.0	26.4	19.3	11.8
2	27.6	10.7	9.6	6.9
3	1.2	1.4	0.7	0.7
<u>5+6+7+8</u>	<u>37.5</u>	<u>61.4</u>	<u>70.4</u>	<u>80.4</u>
5	4.8	5.1	6.0	9.3
6	26.6	22.9	29.5	29.0
7	3.3	21.7	21.6	28.1
8	2.8	11.7	13.2	14.0
9	0.1	0.1	0.1	0.3

Fuente: Yugoslavia 1945-1964 y Statistical Yearbook, Yugoslavia, varios números.

^{2/} Comisión de las Naciones Unidas para Europa, Economic Bulletin for Europe, Vol. 21, Nº 1, "Trade Dependence in European Countries, 1953 to 1967".

La repercusión del desarrollo económico interno sobre la estructura de las exportaciones se advierte asimismo en el desplazamiento desde las exportaciones de materias primas hacia la de semimanufacturas de elaboración sencilla y manufacturas de elaboración acabada. (Véase el cuadro 3.)

Cuadro 3.

ESTRUCTURAS DE LAS EXPORTACIONES SEGUN GRADO DE ELABORACION
(Porcentajes)

	1954-1956	1964-1966	1969-1970	1975
Materias primas	38	14	12	9
Materiales de elaboración sencilla y semimanufacturas	45	35	34	28
Manufacturas de elaboración acabada	17	51	54	63

Fuente: Yugoslavia 1945-1964, y Statistical Yearbook Yugoslavia, 1975.

En su mayor parte el cambio en este sentido, dentro del nivel muy agregado de esta clasificación, se habría producido en 1965. Sin embargo, han ocurrido desplazamientos significativos hacia productos más complejos dentro del grupo de "manufacturas de elaboración acabada", por ejemplo, la mayor importancia de las maquinarias y el material de transporte como se señaló en la página anterior.

Asimismo, una clasificación algo diferente de la composición de las exportaciones - "según empleo del producto" - ilustra a grandes rasgos la naturaleza de los cambios estructurales de la economía. (Véase el cuadro 4.) Nuevamente parecería que en un nivel amplio de agregación (bienes de inversión, bienes intermedios y de consumo) ya se habrían producido cambios significativos en 1965. Sin embargo, dentro de estos grandes grupos se han continuado produciendo cambios desde entonces hacia artículos más complejos y sofisticados.

/Cuadro 4

Cuadro 4

EXPORTACIONES SEGUN EMPLEO DEL PRODUCTO
(Porcentajes)

	1954	1965	1970	1975
<u>Bienes de reproducción</u>	<u>57.1</u>	<u>42.0</u>	<u>52.4</u>	<u>53.0</u>
Materias primas y semimanufacturadas	52.1	29.1	36.2	34.4
Combustibles	2.6	1.4	1.4	0.9
Bienes manufacturados para la reproducción	2.4	11.5	14.8	17.7
<u>Bienes de inversión</u>	<u>2.7</u>	<u>17.2</u>	<u>14.4</u>	<u>17.1</u>
Material de transporte	2.3	11.4	9.0	9.4
Motores eléctricos y otros equipos	0.2	1.2	2.2	2.2
Maquinaria agrícola	-	1.4	0.7	0.3
Otras maquinarias y equipo	0.2	3.2	2.5	5.2
<u>Bienes de consumo</u>	<u>40.2</u>	<u>40.8</u>	<u>33.2</u>	<u>30.0</u>
Alimentos	29.7	19.7	11.5	6.8
Vestuario y calzado	0.2	7.0	8.4	9.4
Bebidas y tabaco	4.3	4.4	3.4	2.5
Textiles (excepto vestuarios)	2.2	3.0	2.5	2.5
Otros bienes de consumo	3.8	6.7	7.5	8.8

Fuente: Statistical Yearbook Yugoslavia, varios años.

Exportaciones de manufacturas

El grueso de las exportaciones yugoslavas se compone de manufacturas y semimanufacturas, es decir, productos del sector industrial y minero del país. La proporción de este sector en las exportaciones totales dio un promedio de 77% en 1956-1960, 81% en 1961-1965, 84% en 1966-1970 y 89% en 1971-1975.

El crecimiento de las exportaciones de los subsectores de la industria y la minería figuran en el cuadro 5. Al parecer nueve grupos industriales, a saber, metales no ferrosos, productos químicos, manufacturas de metales equipo eléctrico, maderas, textiles, acero, construcción de naves, y cuero, han contribuido en un 86% al aumento total de las exportaciones de mercancías durante el período de 1965-1975. La proporción de dichas industrias en las exportaciones totales aumentó de un 57% en 1960 a 65% en 1965, y 81% en 1975. Durante el mismo período, su participación en el producto nacional bruto

/aumentó de

aumentó de un 18% a 25%. Sin embargo, la proporción de esas industrias en el valor agregado total de los sectores industrial y minero ha permanecido estable alrededor de 61 a 63% durante 1960-1975. En otras palabras, las grandes industrias de exportación han crecido en promedio a un ritmo más veloz que la economía en su conjunto, pero sólo a un ritmo prácticamente idéntico al del sector industrial en su conjunto.

Cuadro 5

EXPORTACIONES SEGUN RAMAS INDUSTRIALES
(Millones de dólares)

	1960	1965	1970	1975	Proporción del aumento (%) 1965-1975
<u>Exportaciones totales</u>	<u>566.2</u>	<u>1 091.5</u>	<u>1 671.1</u>	<u>4 072.2</u>	<u>100.0</u>
<u>Industria y minería</u>	<u>423.1</u>	<u>886.0</u>	<u>1 438.3</u>	<u>3 707.8</u>	<u>94.7</u>
Energía eléctrica	1.05	0.27	0.49	3.07	0.1
Carbón y coque	2.26	0.09	7.29	6.18	0.2
Petróleo	3.23	9.76	12.24	21.88	0.4
Metales ferrosos	21.07	21.24	48.06	136.71	3.9
Metales no ferrosos	56.51	102.59	230.58	458.47	11.9
Minerales no metálicos	14.58	32.47	40.24	93.47	2.0
Materiales de construcción	1.05	1.71	2.47	5.24	0.1
Manufacturas de metal	67.66	163.94	202.18	745.59	19.5
Construcción de barcos	18.56	79.06	141.53	304.29	7.6
Material eléctrico	24.17	61.71	118.47	346.59	9.6
Productos químicos	16.82	54.53	93.41	417.76	12.2
Papel y cartón	7.72	18.76	32.71	55.35	1.2
Madera	68.62	96.00	127.65	270.29	5.8
Textiles	33.70	91.71	164.29	358.00	8.9
Cuero	13.39	42.82	78.12	241.76	6.7
Caucho	0.11	2.94	7.76	47.18	1.5
Alimentos	52.21	68.65	93.71	105.52	1.2
Tabaco	19.62	34.89	31.53	72.64	1.3
Otros	0.77	2.86	5.57	12.24	0.3

Fuente: Statistical Yearbook, Yugoslavia, varios años.

En el cuadro 1 del anexo se presentan algunos aspectos de la experiencia de crecimiento de las diferentes ramas de la industria con el fin de indicar los caracteres distintivos de las principales industrias de exportación. En primer lugar, las principales industrias de exportación tienden a caracterizarse por una menor densidad de capital. Tanto la relación capital-producto como la relación capital-trabajo son menores que el promedio para dichas industrias. Los metales no ferrosos y el acero - dos industrias basadas en recursos - destacan entre las industrias de exportación por su relativa densidad de capital. Además, las principales industrias de exportación incluyen tanto las industrias tradicionales de crecimiento lento como las textiles, las manufacturas de cuero y madera, así como las nuevas de crecimiento rápido como los productos químicos y el material eléctrico. Por último, las principales industrias de exportación incluyen a las industrias que han experimentado un crecimiento rápido, así como algunas (por ejemplo, textiles, manufacturas de cuero y de metal) que han tenido un crecimiento lento o un estancamiento de la productividad como lo señalan las tendencias del valor agregado y de la producción por trabajador. Estas observaciones señalan que el éxito de la experiencia exportadora de diferentes ramas tienen que explicarse, no en términos generales, sino en términos de situaciones concretas de cada industria, relaciones de mercado y el efecto de la política de exportación.

Orientación a la exportación de la industria

La orientación hacia la exportación de la industria en su conjunto no ha variado gran cosa durante la última década. (Véase el cuadro 6.) Hay ciertos indicios de que con el rápido aumento de los ingresos personales, y en virtud de una política deliberada, con posterioridad a la reforma económica de 1965 y a las presiones inflacionarias ulteriores, hubo una mayor absorción de la producción en el mercado interno. La caída de las exportaciones en cuanto a valor de producción de varias industrias de exportación importantes, por ejemplo, productos químicos, manufacturas de metal, material eléctrico y manufacturas de madera durante el año de auge de 1970 es sugerente. En el caso de los metales no ferrosos y de los minerales no metálicos hay una disminución secular en cuanto a proporción de las exportaciones (ya que se elaboran cada vez más a un nivel más acabado dentro del país) y en el caso del tabaco y de los alimentos elaborados debido al aumento del consumo interno.

También resulta evidente del cuadro que si las principales industrias de exportación no se definieran en términos de su aporte al crecimiento de las exportaciones durante 1965-1975, sino en términos de su orientación a la exportación, se incluirían también en el grupo la pulpa y el papel, los minerales no metálicos y el tabaco. Según esa definición sólo las industrias que obviamente son inmóviles (es decir, materiales de construcción y energía eléctrica) y claramente de sustitución de importaciones (es decir, petróleo, productos de caucho) quedarían fuera del grupo de las principales industrias de exportación. Esto sirve únicamente para subrayar el carácter relativamente orientado hacia afuera del desarrollo yugoslavo.

Cuadro 6

RELACION ENTRE LAS EXPORTACIONES Y EL VALOR DE LA PRODUCCION (%)
(A precios y tipos de cambio corriente)

	1965	1970	1973
Industria y minería	13.3	11.3	12.1
<u>Principales industrias de exportación</u>	<u>17.3</u>	<u>15.0</u>	<u>17.1</u>
Metales no ferrosos	33.7	28.2	23.9
Productos químicos	12.3	9.7	14.0
Manufacturas de metal	14.9	9.1	13.3
Material eléctrico	19.4	15.5	22.2
Maderas	25.0	15.6	22.3
Textiles	11.5	12.9	12.1
Metales no ferrosos	4.7	8.3	10.3
Construcción de barcos	62.2	56.2	44.6
Cuero	22.3	23.8	24.5
<u>Otras industrias</u>	<u>6.7</u>	<u>4.9</u>	<u>3.6</u>
Papel y cartón	11.8	10.7	10.9
Minerales no metálicos	24.5	17.5	16.5
Alimentos	6.3	4.4	2.8
Caucho	4.5	6.5	7.4
Petróleo	6.0	4.0	2.0
Carbón y coque	0.5	2.7	1.6
Tabaco	24.5	19.0	10.1
Energía eléctrica	-	0.1	0.4
Materiales de construcción	0.9	0.7	0.5

Fuente: Cálculos basados en datos que aparecen en el Statistical Yearbook, Yugoslavia, varios años.

Diversificación de las exportaciones

Un aspecto notable del desarrollo del comercio de exportación ha sido la mayor diversificación y la vastísima gama de productos manufacturados que se exportan. En el cuadro 2 del anexo se señala el crecimiento de las exportaciones de maquinaria y material de transporte. Asimismo en el cuadro 3 del anexo se indica el rápido crecimiento del número de productos manufacturados (definidos conforme los subgrupos de la CUCI) que se exportan. La amplísima gama de productos de exportación debe haber contribuido a la mayor estabilidad del comercio de exportación en relación con los países que poseen un elevado grado de concentración de las exportaciones

/en pocos

en pocos productos. De hecho, el crecimiento de las exportaciones ha oscilado ampliamente debido tanto a factores económicos internacionales como internos. El incremento promedio anual del valor de las exportaciones de mercancías era de 14% durante 1965-1975, pero la tasa de crecimiento varió de 1% en 1968 a más de 33% en 1974.^{3/}

Las exportaciones y su dependencia de las importaciones

La orientación hacia la exportación de la industria coexiste con un alto grado de importaciones de la producción industrial, sobre todo de las industrias de exportaciones. (Véase el cuadro 7.) La totalidad de las industrias de exportación salvo las manufacturas de madera, tenían un contenido importado superior al 20% en 1970. En el caso de varias industrias el contenido importado de la producción se ha venido elevando. En consecuencia, la contribución neta de divisas de exportaciones de dichas industrias es muchísimo menor que el valor de sus exportaciones.^{4/}

Dirección del comercio de exportación

Durante cierto tiempo, el objetivo declarado ha sido dirigir cada vez más el comercio hacia las esferas de moneda convertible. El objetivo refleja la necesidad de ingresos en moneda convertible para pagar las importaciones que proceden en su mayor parte de zonas con moneda convertible, a fin de conseguir tecnología moderna, una mayor productividad y eficiencia que sirva de base para alcanzar mejores niveles de vida. Sin embargo, en la práctica se ha seguido una política pragmática en vista de las dificultades de expandir las exportaciones a los mercados de los países desarrollados de occidente. Estas dificultades reflejan dificultades estructurales (la necesidad de mejorar la calidad y el diseño de las exportaciones de bienes de consumo y manufacturados), competencia de otras fuentes,

^{3/} Interesa destacar que el volumen de exportaciones aumentó en un 3% en 1968 y en menos de un 1% en 1974. El crecimiento del volumen de exportaciones durante 1965-1975 fluctuó entre 0.8% en 1974 y 17.5% en 1972.

^{4/} En el caso de todas las industrias de exportación, salvo la construcción naval, el valor de las exportaciones es sobrepasado por el contenido importado directo o indirecto de la producción. El efecto neto del sector sobre el balance de pago es negativo. Este es uno de los motivos que explican las recientes presiones en favor de una mayor sustitución de importaciones en la producción de materias primas y bienes intermedios. Si dicha sustitución de importaciones tiene un costo elevado, ello podría afectar las posibilidades de competir como exportadoras de dichas industrias. Naturalmente, dadas las restricciones actuales en materia de balance de pagos las exportaciones podrían verse afectadas por la imposibilidad de conseguir divisas para efectuar las importaciones que se necesitan de la producción. Este problema se está debatiendo actualmente en Yugoslavia.

/Cuadro 7

Cuadro 7

CONTENIDO IMPORTADO (DIRECTO E INDIRECTO) POR RAMAS INDUSTRIALES

	Contenido importado expresado en porcentaje de producción		
	1962	1968	1970
<u>Industrias de exportación</u>			
Metales no ferrosos	14.8	26.5	34.4
Productos químicos	22.7	29.7	33.2
Manufacturas de metal	16.9	18.0	23.5
Material eléctrico	19.6	22.3	27.9
Manufacturas de madera	5.9	12.0	15.9
Textiles	27.0	29.1	29.5
Hierro y acero	18.7	23.2	26.9
Construcción naval	37.4	30.9	35.5
Cuero y calzado	22.9	24.0	26.3
<u>Otros</u>			
Pulpa y papel	7.6	16.0	21.6
Minerales no metálicos	9.2	12.3	12.5
Alimentos	9.8	13.2	14.1
Caucho	32.8	31.0	39.6
Carbón y coque	14.0	15.2	18.5
Tabaco	5.8	7.8	11.9
Energía eléctrica	5.8	5.6	35.8
Materiales de construcción	8.0	7.8	8.4
Petróleo	17.2	34.1	39.6

Fuente: M. Seculic, Osjetljivost Jugoslavenske privrede na promijene uvoznih cijena - strukturna analiza, Ekonomski Pregled, Zagreb, N° 3-4, 1972.

y políticas proteccionistas en los mercados. Ha habido un gran aumento de la importancia relativa del mercado del bloque oriental durante la última recesión ocurrida en Europa, lo que ilustra una desviación acertada de las exportaciones para ajustarse al estancamiento de los mercados de la OCDE. (Véase el cuadro 8.) Pese a declaraciones de políticas que indican lo contrario ha habido una disminución permanente de la proporción de las exportaciones que van a los países menos desarrollados. Esto ha obedecido en parte a una política de transformar los acuerdos comerciales bilaterales en dichos países en convenios sobre una base de moneda convertible. Otros factores han sido la dificultad de competir con los proveedores de los países desarrollados, la preferencia de los propios países por equipos complejos,

/y también

y también quizá la carencia hasta hace poco de una actitud exportadora agresiva de parte de Yugoslavia hacia dicha zona. En 1975, las exportaciones a los países menos desarrollados han aumentado notoriamente como resultado de las exportaciones a los productores de petróleo, pero también como un ajuste al estancamiento de los mercados europeos.

Cuadro 8

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES POR REGIONES
(Porcentajes)

País	Exportaciones totales (CUCI, secciones 0-9)					Exportaciones de manufacturas (CUCI, secciones 5-8)			
	1961	1965	1970	1974	1975	1961	1965	1970	1974
OCDE	53	43	56	46	36	35	28	48	42
Países sino-soviéticos	32	42	32	42	47	43	50	37	46
Países menos desarrollados	15	15	11	12	17	22	22	15	12
	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>

Fuente: OCDE, Statistical of Foreign Trade, Series B, varios números y Statistical Yearbook, Yugoslavia, 1976.

Los esfuerzos para penetrar en el mercado de la OCDE tuvieron éxito sobre todo durante 1965-1970. (Véase el cuadro 9.) Durante este período cerca de cuatro quintos del incremento de las exportaciones totales y tres cuartos del incremento de las exportaciones de bienes manufacturados fueron a los países de la OCDE. La proporción relativa del mercado de la OCDE en el incremento tanto del total como de las exportaciones de bienes manufacturados disminuyó notoriamente durante 1970-1974 a menos de la mitad de la proporción de 1965-1970. La disminución refleja la dificultad creciente que encaró Yugoslavia para vender en las zonas con moneda convertible durante la recesión, así como la naturaleza marginal de muchas exportaciones yugoslavas para los países de la OCDE.

Cuadro 9

DISTRIBUCION REGIONAL DEL INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES,
1965-1970 Y 1970-1974
(Porcentajes)

Región	Participación en el incremento			
	1965-1970		1970-1974	
	CUCI sección 0-9	CUCI sección 5-8	CUCI sección 0-9	CUCI sección 5-8
OCDE	81	76	39	37
Países sino- soviéticos	15	19	49	52
Países menos desarrollados	4	5	12	11
	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>

Fuente: OCDE, Statistical of Foreign Trade, Serie B, varios números.

Comportamiento de las exportaciones

En el cuadro 10 se compara el crecimiento de las exportaciones de Yugoslavia con el de otros grupos de países. Resulta evidente que durante la década de 1960 las exportaciones de Yugoslavia han incrementado con mayor rapidez que las de las economías de mercado desarrolladas y que el rápido crecimiento de las exportaciones de manufacturas entre los países en desarrollo. Durante el período de 1970-1973 se invirtió esta relación.^{5/} Sin embargo, dadas las diferencias de la composición de los productos y de la distribución por países de las exportaciones dichas comparaciones agregadas poseen un valor limitado como indicadores de la conducta de las exportaciones.

Un análisis sencillo de la repercusión sobre la tasa de crecimiento de las exportaciones de los países de la OCDE durante el período de 1965-1973, consiste en suponer que la composición por productos (según secciones de la CUCI) y la distribución de los mercados principales (OCDE de Europa, otros países de la OCDE, países sino-soviéticos y países menos desarrollados) es la misma que las de las exportaciones de Yugoslavia, y se presenta en el cuadro 11. Para fines de comparación se indica asimismo el crecimiento de las exportaciones yugoslavas.

^{5/} De hecho la desaceleración de la tasa de crecimiento de las exportaciones de Yugoslavia se inició antes de 1970. La tasa de crecimiento de las exportaciones fue de 14% en 1960-1965 y 9% en 1965-1970.

Cuadro 10

CRECIMIENTO DEL COMERCIO DE EXPORTACIONES, 1960-1973

(Porcentaje anual.)

	1960-1970	1970-1973
Yugoslavia	11.5	19.2
Economías de mercado desarrolladas	10.1	22.0
Economías socialistas	8.3	20.3
Países en desarrollo	7.2	23.2
Principales exportadores de manufacturas de rápido crecimiento	9.7	31.0

Fuente: Naciones Unidas, Review of International Trade and Development, 1975.

Cuadro 11

CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PAISES DE LA OCDE, 1965-1973 a/

	Aumento porcentual	
	1965-1970	1965-1973
Crecimiento real de las exportaciones, países de la OCDE	79	230
Ajuste por distribución regional b/	+8	+47
Ajuste por composición de productos c/	-3	-3
(Crecimiento real, exportaciones yugoslavas)	(54)	(249)

Fuente: Calculado sobre la base de datos de la OCDE, Statistical of Foreign Trade, Serie B, 1966 y 1973.

- a/ Suponiendo que la composición por productos y la distribución regional es igual a las exportaciones de Yugoslavia.
- b/ El promedio ponderado por el incremento de las exportaciones de la zona de la OCDE a cada uno de los cuatro grupos de países mencionados en el texto, en que las ponderaciones representan la proporción de estos grupos de países en las exportaciones totales de Yugoslavia. La diferencia entre este crecimiento calculado y el crecimiento real de las exportaciones de los países de la OCDE es 8% en el período de 1965-1970, y 47% en 1965-1973.
- c/ El promedio ponderado del incremento de las exportaciones de la zona de la OCDE para cada grupo de productos (por secciones de la CUCI), en que las ponderaciones representan la proporción de esos grupos de productos en las exportaciones totales de Yugoslavia. La diferencia entre este incremento calculado y el incremento real de las exportaciones de los países de la OCDE es menos 3% tanto en 1965-1970 como en 1965-1973.

Al parecer la composición por productos de las exportaciones yugoslavas tiene un pequeño efecto negativo sobre el crecimiento de las exportaciones, mientras que el ajuste según lugar de destino de estas exportaciones (así como entre grupos principales de países) tiene una repercusión positiva algo mayor. En general, se puede concluir que si bien las exportaciones yugoslavas aumentaron algo más rápido que la de los países de la OCDE durante 1965-1973 al tomar en cuenta la composición por producto y la distribución regional de exportaciones el rendimiento yugoslavo es algo menor. Sin embargo, el análisis se realiza a un nivel muy agregado. De hecho, el efecto favorable sobre el crecimiento de las exportaciones de la OCDE, cuando se hace el ajuste a la distribución regional yugoslava de las exportaciones, refleja en gran medida la importancia relativamente mayor de los países sino-soviéticos en la estructura del comercio yugoslavo. Las exportaciones de los países de la OCDE a los países sino-soviéticos aumentaron un 25% más rápido que su total de exportaciones durante 1965-1973 (más de 20% anual comparado con una tasa total de crecimiento de las exportaciones de 16%). Las exportaciones yugoslavas a dichos países aumentaron con mucha mayor lentitud, ya que la política yugoslava durante este período fue desviar las exportaciones a las zonas con moneda convertible, sobre todo a Europa occidental, y reducir el monto de los saldos no compensados de Yugoslavia en el comercio bilateral.

En el cuadro 12 se señala la proporción variable de las exportaciones de manufacturas procedentes de Yugoslavia en el total de importaciones de manufacturas de los países europeos de la OCDE. La política yugoslava ha consistido en incrementar las exportaciones a dichos países. Es evidente que las exportaciones yugoslavas a este mercado han aumentado con mayor rapidez que las exportaciones de otros países. Esto respaldaría el criterio de un buen rendimiento de las exportaciones.

Cuadro 12

PARTICIPACION DE YUGOSLAVIA EN LAS IMPORTACIONES TOTALES, PAISES EUROPEOS DE LA OCDE

(Porcentajes)

CUCI	OCDE europea				CEE			
	1961	1965	1970	1973	1961	1965	1970	1973
5	0.2	0.2	0.3	0.3	0.1	0.2	0.3	0.3
6	0.3	0.4	0.7	0.8	0.3	0.5	0.9	0.8
7	-	0.1	0.3	0.5	-	0.1	0.3	0.4
8	0.6	0.8	1.0	1.5	0.7	0.9	1.4	1.7
Total 5-8	0.2	0.3	0.5	0.7	0.2	0.4	0.4	0.7

Fuente: OCDE, Statistics of Foreign Trade, Serie B, varios números.

/En el

En el cuadro 13 se compara el crecimiento de las exportaciones de bienes manufacturados de Yugoslavia (secciones 5 a 8 de la CUCI) en cuatro mercados diferentes, con el crecimiento de las exportaciones de manufacturas hacia esos mismos mercados de los países de la OCDE, (que en líneas generales pueden considerarse como sinónimos de las economías de mercado desarrolladas). Resulta evidente que el crecimiento relativamente más lento de las exportaciones totales de manufacturas de Yugoslavia obedeció más que nada al crecimiento más lento de las exportaciones yugoslavas a los países sino-soviéticos y a los países menos desarrollados. Durante el período 1965-1973 las exportaciones de manufacturas de Yugoslavia a esos mercados aumentaron entre 30 y 40% del incremento de las exportaciones de los países de la OCDE hacia ellos. Sin embargo, las exportaciones yugoslavas incrementaron con mucho mayor rapidez en los mercados de los países de la OCDE. Podría sostenerse que el buen rendimiento en los mercados de la OCDE fue a expensas de los demás mercados y que refleja la desviación de las exportaciones desde ellos hacia los mercados de la OCDE. En el caso de los países sino-soviéticos el aumento relativamente lento, se debió con mayor probabilidad a las necesidades limitadas de importaciones de dichas zonas y a la política de no acumular balances excedentarios excesivamente grandes con ellos. El estancamiento relativo de las exportaciones a los países menos desarrollados parece reflejar con mayor claridad un mal rendimiento de las exportaciones.

No es posible obtener del análisis muy somero que se ha ensayado una conclusión clara acerca del comportamiento de las exportaciones yugoslavas. El material es sugerente pero no concluyente. En líneas generales se podría hablar quizá de un buen rendimiento, pero no de un rendimiento excepcional en los mercados extranjeros.

/Cuadro 13

Cuadro 13

YUGOSLAVIA Y LOS PAISES DE LA OCDE: INCREMENTO PORCENTUAL DE
LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS, 1965-1973

	Exportaciones a				
	Mundo	Países europeos de la OCDE	Otros países de la OCDE	Países sin soviéticos	Países menos desarrollados
<u>CUCI, sección 5</u>					
Yugoslavia	196	285	247	176	76
Países de la OCDE	239	288	175	197	188
<u>CUCI, sección 6</u>					
Yugoslavia	229	312	416	216	42
Países de la OCDE	200	237	116	477	163
<u>CUCI, sección 7</u>					
Yugoslavia	174	1 463	185	79	91
Países de la OCDE	265	285	257	361	211
<u>CUCI, sección 8</u>					
Yugoslavia	207	221	343	190	6
Países de la OCDE	254	320	178	398	163
<u>Total de la CUCI, secciones 5 a 8</u>					
Yugoslavia	202	409	357	145	69
Países de la OCDE	239	273	192	363	190

Fuente: Cálculos sobre la base de datos del OCDE, Statistics on Foreign Trade, Serie B.

II. POLITICAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

Estrategia de desarrollo

Es difícil clasificar la estrategia de desarrollo yugoslava dentro de la dicotomía sustitución de importación-promoción de exportaciones. La sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones no parecen haber sido concebidas como alternativas sino seguidas en diferentes sectores en épocas diversas. Así, en el período inicial de la postguerra de desarrollo orientado hacia adentro, las industrias estaban protegidas pero sus exportaciones estaban subvencionadas. Al mismo tiempo, los productores de materias primas y de bienes agrícolas no estaban protegidos y sus exportaciones estaban gravadas. En la etapa ulterior de orientación hacia afuera del crecimiento se efectuaron simultáneamente inversiones en la sustitución de importaciones y esfuerzos en la promoción de exportaciones.

Durante el período inicial de la postguerra se adoptó una estrategia de desarrollo definitivamente autárquica y pese a existir un movimiento hacia la autogestión y la descentralización desde los años cincuenta, la estrategia de desarrollo orientada hacia adentro se mantuvo por algún tiempo. En 1952 y 1961 se realizaron tentativas infructuosas de reformar el comercio exterior. Durante este período se estimularon las exportaciones de algunos productos, pero sobre todo para conseguir divisas con que pagar las importaciones necesarias. En 1961 una reforma cambiaria devaluó la moneda y estableció un arancel aduanero. La reforma económica de 1965 introdujo un cambio importante en la política. La reforma económica tuvo como uno de sus objetivos la mejor integración de la economía yugoslava con la economía mundial que se consideró como un elemento esencial para alcanzar eficiencia económica, una mayor productividad, y mejores niveles de vida. Se devaluó el dinar, los aranceles aduaneros se rebajaron a la mitad, se liberalizaron las importaciones y se revisó el régimen cambiario. Desde entonces la estrategia de desarrollo ha estado muy orientada a lo externo. Se ha considerado decididamente que el comercio exterior es un motor del crecimiento. Después del gravísimo problema de balance de pagos luego del alza de los precios internacionales del petróleo y la consiguiente recesión mundial, se ha desviado la atención, durante la preparación del plan quinquenal 1976-1980, hacia el desarrollo de la producción interna de materias primas y bienes intermedios nacionales. En planes quinquenales anteriores se habían formulado declaraciones en el sentido de reducir la dependencia de las importaciones, pero las decisiones de inversión no estaban destinadas a ese objetivo. La situación podría ser diferente. El "nuevo" sistema de planificación que se ha implantado ahora pretende convertir las metas del plan (que todavía se generan mediante un proceso de debate, consulta y acuerdo desde las empresas hacia arriba, dentro de pautas generales establecidas desde arriba) en un compromiso obligatorio y no en una guía indicativa. Sin embargo, todavía es muy pronto para sacar conclusiones.

Políticas económicas generales

Las políticas económicas generales y la evolución del marco institucional han tenido consecuencias para el comportamiento de las exportaciones. Desde la reforma económica, Yugoslavia ha experimentado tasas de inflación mucho mayores que las que prevalecen en los principales mercados exteriores. El índice del costo de vida aumentó a un 8% anual durante el período 1966-1970, y a un 19% anual durante 1960-1975. Durante esos mismos períodos, el salario por persona en el sector social aumentó en un 14% y en un 22% anual respectivamente. Los precios de productores industriales que aumentaron en un 3.5% anual en el último lustro de la década pasada, se elevaron a una tasa de 18% anual durante el primer quinquenio de la década actual.

El efecto de la inflación interna - que refleja tanto el empuje de los costos como el exceso de demanda agregada - sobre las exportaciones se vio amortiguado por la política cambiaria flexible que se aplicó posteriormente. El dinar fue devaluado dos veces en 1971 - 16.7% en enero, y 11.8% en diciembre - hasta alcanzar un cambio de 17 dinares por dólar. En febrero de 1973 el dinar siguió la devaluación del 10% del dólar estadounidense, y la devaluación efectiva (ponderado respecto del comercio) del dinar frente a los países de la OCDE fue de 8%. Desde 1973, ha existido un "mercado" limitado de divisas en que los bancos comerciales autorizados compran y venden divisas a tipos de cambio que controla el Banco Nacional mediante la intervención en el mercado. El tipo de cambio del "mercado" daba un promedio de 17.39 dinares por dólar en 1975, y 18.18 dinares por dólar en el período comprendido de enero a abril de 1976.

Las medidas antinflacionarias adoptadas con anterioridad se concentraron también en favor de las exportaciones. Un elemento importante dentro de la política de control de precios ha sido mantener bajos los precios de las materias primas esenciales como un paso antinflacionario para prevenir una escalada de aumento de precios. Esto aumentaría la rentabilidad de las industrias elaboradoras y de productos terminados, la mayoría de las cuales, como ya se ha mencionado, son industrias de exportación. Podría considerarse que la política consiste en brindar una subvención a las industrias de exportación. Asimismo, las políticas crediticias restrictivas que se han adoptado en varias ocasiones no se han aplicado a los créditos para las exportaciones. Por ejemplo, en 1972 la expansión del crédito bancario se limitó a 2 puntos porcentuales entre fines de agosto y fines de diciembre, en tanto que se exceptuó el crédito para las exportaciones.

Política arancelaria y comercial

La tendencia general hacia la liberalización de las importaciones observada hasta la inversión transitoria debido a las graves presiones de balance de pago del año anterior ha contribuido también al fortalecimiento de la base del desarrollo industrial y debe haber tenido, por lo tanto, un efecto favorable sobre las exportaciones a largo plazo. La tendencia ha

/sido hacia

sido hacia aranceles más bajos, aunque las medidas de corto plazo para proteger el balance de pagos han actuado en sentido inverso. El nivel promedio de aranceles aduaneros se redujo de 23% a 12% en 1965. Cabe señalar eso sí que los aranceles aduaneros promedio se prestan a mucha confusión, y que la protección para artículos concretos puede ser muy elevada. Si bien el promedio arancelario es bajo, la protección arancelaria que disfrutaban las industrias de productos metálicos y de equipo eléctrico es casi dos veces mayor. A mediados de 1972 los aranceles que gravaban a 1 100 artículos de importación - especialmente bienes de inversión, materias de transporte y materias primas - se redujeron entre 1 y 12%. (Esto podría elevar los niveles de protección efectiva en algunos sectores, por lo que es necesario estudiar el efecto global de dichas medidas sobre los niveles de protección.) Los aranceles efectivos para los productos metálicos y el material eléctrico oscilan entre 7% (construcción naval) y 80% (cables y conductores). (Véase el cuadro 14.)

El sistema de importaciones distingue entre importaciones liberalizadas, importaciones liberalizadas en forma condicional, importaciones realizadas con arreglo a cuotas globales de divisas y las sujetas a contingentes y a licencias. La proporción de importaciones sujetas a la primera categoría fue 16.9% en 1967, 28.7% en 1971, y alrededor de 50% en 1973. En abril de 1974 otro 5% de las importaciones pasó a integrar esta categoría. Las presiones del balance de pagos de 1974 condujeron a una inversión temporal de dicha política. En 1974 se introdujeron los depósitos de importación. En 1975 se aumentaron los recargos de importación del 2% existente al 6, 5 y 10%, respectivamente, según el tipo de producto que era importado. En 1975 se implantó un procedimiento de otorgamiento especial de licencias de importación que comprendía casi un tercio de las importaciones totales. Las medidas fueron de corta duración - a fines de 1974 caducaron los requisitos de depósitos para la importación y a fines de 1975 ocurrió lo mismo con el procedimiento para el otorgamiento especial de licencias. La experiencia señala que si bien el objetivo de la política es la liberalización, el gobierno adopta un enfoque pragmático y no vacila en tomar medidas que inviertan transitoriamente la tendencia.

Instrumentos fiscales y crediticios

La extensión del crédito, por intermedio del Banco Nacional para destinarlo a objetivos regionales o sectoriales específicos ha sido un instrumento importante para alcanzar objetivos nacionales. La política crediticia selectiva se ha orientado a la promoción de las exportaciones tanto en lo que se refiere a condiciones más favorables de disponibilidad durante períodos de restricción crediticia como a condiciones concesionarias. Al fijar las metas monetarias anuales, se asignan franquicias de redescuento privilegiadas con el Banco Nacional hasta cierto monto con el fin de refinanciar las exportaciones. La tasa de redescuento es de 3% comparada con la tasa general de redescuento que es de 6%. La tasa de interés que cobran los bancos comerciales por los créditos de exportación es de 4%, mientras que la tasa usual que se cobra por otros créditos oscila alrededor de 11%.^{6/}

^{6/} El crédito agrícola recibe también tasas subvencionadas similares.

YUGOSLAVIA: ARANCELES NOMINALES Y EFECTIVOS SEGUN INDUSTRIA

(Porcentajes)

Industria	Arancel		Industria	Arancel	
	Nominal	Real		Nominal	Real
Energía			Productos de madera		
Electricidad	0.0	-0.45	Madera en bruto y tablas	1.2	0.83
Carbón	0.0	-2.29	Productos de madera terminados	10.6	19.50
Coke y gas	8.0	30.29	Productos de madera químicos	10.0	18.24
Petróleo crudo y gas natural	7.0	7.73	Textiles y vestuario		
Derivados del petróleo crudo	10.0	18.73	Fibra de cáñamo y lino	5.0	9.69
Metalurgia			Hilados y tejidos de algodón	16.7	35.54
Mineral de hierro	3.0	2.53	Hilados y tejidos de lana	14.5	36.83
Metalurgia ferrosa	11.2	23.90	Otros hilados y tejidos	12.8	20.43
Minerales metálicos no ferrosos	1.2	-1.35	Artículos tejidos	12.9	14.09
Alúmina y aluminio	3.0	4.23	Ropa hecha	22.8	42.18
Otros metales no ferrosos	1.8	4.09	Otros productos textiles	17.3	30.30
Laminados de metales no ferrosos	9.1	33.34	Cuero y caucho		
No metales			Cuero y piel	10.5	33.66
Minerales no metálicos	2.7	1.64	Calzado de cuero	21.1	41.51
Vidrio	13.3	21.24	Artículos de fantasía y confecciones de cuero	18.7	33.44
Material refractario	5.8	8.46	Caucho	12.7	18.20
Porcelana y cerámica	15.0	21.72	Productos alimentarios		
Otras elaboraciones de no metales	7.1	9.19	Molidos de cereales	3.0	2.80
Piedra, arena y piedra caliza	3.0	2.64	Pan y pastas	11.6	16.39
Ladrillos y tejas	4.0	4.56	Beneficio de ganado y preparados de carne	10.4	26.38
Cemento	10.0	16.66	Preparados de frutas y hortalizas	6.1	4.38
Otros materiales de construcción	11.0	18.02	Azúcar	6.1	26.45
Productos de metal y material eléctrico			Caramelos y productos de cacao	9.6	18.58
Productos metálicos semielaborados	22.9	45.63	Aceites y grasas vegetales	5.5	16.22
Maquinarias agrícolas	20.6	35.18	Alcohol y bebidas	21.0	39.74
Otras maquinarias y equipos	28.3	45.90	Otros alimentos	6.0	18.97
Vehículos ferroviarios	23.4	33.68	Tabaco	5.0	12.41
Vehículos viables	26.7	41.77	Manufacturas de tabaco	20.0	66.21
Productos metálicos, no clasificados en otra parte	17.5	26.17	Otros		
Construcción naval	13.3	6.97	Imprentas, editoras e industria afines	0.0	-3.03
Maquinarias y aparatos eléctricos	29.8	49.83	Producción de películas	0.0	-1.16
Aparatos eléctricos para el hogar	30.5	61.57	Industrias varias	21.6	40.42
Cables y conductores	23.0	79.91	Agricultura		
Equipo de radio y telecomunicaciones	26.4	39.56	Cultivo de cereales	1.5	1.07
Otros productos eléctricos	20.0	34.22	Fruticultura y viticultura	6.0	6.29
Productos químicos			Crianza de ganado	3.9	9.81
Productos químicos inorgánicos y orgánicos	5.7	7.74	Pesca	2.0	0.06
Materiales y fibras plásticas	8.6	12.09	Silvicultura		
Productos farmacéuticos	10.6	13.58	Silvicultura	1.0	0.66
Jabón y cosméticos	17.5	35.54			
Artículos de plásticos	18.3	36.90			
Otros productos químicos	10.7	16.75			
Papel y celulosa	7.3	19.34			
Productos de papel	15.0	32.44			

Fuente: Efektivna Carinska Zaseita v Jugoslavije (Ljubljana: Ekonomski Institut, Pravne Fakultete, 1972).

/Casi todo

Casi todo el aumento de los créditos del Banco Nacional durante los últimos años ha consistido de crédito de redescuento y otros créditos para fines específicos.

Yugoslavia ha ideado también un mecanismo para proporcionar créditos financieros de mediano plazo a las exportaciones de maquinarias y materiales. Con la descentralización el Fondo de Crédito y Seguros de Exportación se ha convertido en una asociación autónoma de empresas y bancos en que también participan las repúblicas y el gobierno federal. En 1960 se otorgaron unos 24 millones de dólares en créditos para los proveedores. El movimiento aumentó a unos 140 millones de dólares en 1969, pero declinó a 72 millones de dólares en 1971. En 1973, aumentó nuevamente a un nivel de 150 millones de dólares. Alrededor de 83% de los créditos desembolsados durante 1969-1973 fueron destinados a zonas de moneda convertible. El desembolso de créditos de exportación durante este período, representa un promedio de un 23% de las exportaciones de maquinarias y material de transporte durante dicho período. El total de créditos pendientes de exportación a fines de 1974 superaba a los 700 millones de dólares. Las presiones de balance de pagos de los últimos años han limitado la capacidad de Yugoslavia para aumentar las exportaciones de bienes de capital, sobre todo a los países en desarrollo no productores de petróleo, que también carecen de divisas.

También existe un sistema de rebajas de los derechos aduaneros que gravan las exportaciones. Al parecer las rebajas se pagan sobre una base promedio y se calculan para 21 sectores a fin de cubrir el contenido importado directo e indirecto sobre la base del último cuadro insumo/producto. En el cuadro 15 se indican las tasas promedio de rebaja por sectores. Las rebajas no están relacionadas con los derechos de importación pagados por los insumos importados por las empresas exportadoras, ni se calculan para cada empresa. El sistema refleja la dificultad de elaborar un sistema de rebajas más específico, dado el sistema yugoslavo de empresas que abarcan una gran variedad de actividades y con amplia autogestión dentro de las empresas.

Sistemas de divisas

Hasta 1961 se utilizó fundamentalmente un sistema de tipos de cambio múltiples como instrumento de política comercial. En 1957, por ejemplo, el tipo de cambio promedio para las exportaciones era un 40% mayor para éstas que para las importaciones. Dentro de las exportaciones las tasas variaban según el producto, aplicándose a las exportaciones agrícolas un tipo desfavorable (equivalente a un impuesto de exportación de 20% en promedio) y a las exportaciones industriales un tipo de cambio favorable (equivalente a una subvención a las exportaciones de 21% en promedio). En 1961, se introdujo un tipo de cambio unitario y un sistema de primas, gravámenes y subvenciones a la exportación. Estos se abolieron en 1965.

Cuadro 15

DERECHOS DE IMPORTACION Y EXPORTACIONES: 1973-1974

	Derechos de importación a/			Rebaja a las exportaciones b/
	Promedio	Bienes in- termedios	Bienes de inversión c/	
Energía eléctrica	0	0		0
Carbón y coque	1.1	1.1		1.0
Petróleo y derivados	2.3	2.3		15.0
Metalurgia ferrosa	9.7	9.7		1.0
Metalurgia no ferrosa	2.1	2.1		1.0
Productos minerales no metálicos	10.6	9.1		20.6
Productos metálicos	14.9	16.9	12.5	24.4
Barcos	0.5		0.6	
Aparatos eléctricos	14.7	15.3	13.2	18.0
Productos químicos	9.0	8.3	16.1	15.7
Material de construcción	3.8	3.8		
Productos de madera	6.8	4.4	16.2	17.2
Pulpa y papel	9.7	8.5	17.4	19.2
Textiles	10.0	5.9	14.6	19.2
Cuero y calzado	12.4	10.9		19.1
Productos de caucho	12.3	12.0		15.1
Productos alimentarios	2.0	1.8		2.4
Material impreso	3.7	0		8.2
Productos de tabaco	10.5			10.5
Polículas	3.9	5.9		3.7
Todos los productos industriales	9.8	8.0	11.8	15.6
Productos agrícolas	2.3	1.0		3.1
Productos forestales	0.4	0.3		6.2
<u>Total</u>	<u>9.1</u>	<u>7.5</u>	<u>11.8</u>	<u>11.6</u>
				(1.5)d/
				0
				0
				(1.3)d/

a/ Todas las tasas se computan como promedios ponderados (mediante volúmenes reales de importación). Además, se gravan con cargos por custodia de 1% y un impuesto de equiparación de 3%.

b/ Las importaciones de bienes de inversión para "industrias prioritarias" perciben un reembolso de la diferencia entre la tasa actual y 5%.

c/ Rebajas estándares para insumos importados incorporados; presumiblemente calculados basándose en el cuadro insumo-producto.

d/ Promedios.

/Desde entonces

Desde entonces las cuotas de retención han sido el mecanismo principal para estimular las exportaciones. El porcentaje de ingreso de exportación que podían retener los exportadores variaba de 7 a 20%, cifra que se elevó con el aumento de la participación de las exportaciones en la producción y con el crecimiento cada vez mayor del monto de las exportaciones. (Véase el cuadro 4 del anexo.) Se permite que las empresas utilicen la divisa "retenida" en la forma que lo deseen. En junio de 1972, se aumentaron las cuotas de retención al 20% para casi todas las exportaciones de bienes y servicios, a 45% para los ingresos por concepto del turismo y 100% para los ingresos de empresas que operaban en el exterior (por ejemplo, empresas constructoras que realizan obras en el exterior). Con la mayor liberalización del régimen de importación y los excedentes de cuenta corriente de 1972 y 1973, el efecto de estos incentivos fue quizás limitado. Por ejemplo, a partir de octubre de 1973 no se exigió que las empresas pagaran determinadas importaciones con cargo a sus cuotas de retención de divisas, sino que se les facultó para obtenerlas directamente de los bancos comerciales (que operaban en el mercado "limitado" de divisas establecido ese año.) En la actual situación de escasez de divisas la disponibilidad de "divisas" propias es una ventaja y el mecanismo de la cuota de retención vuelve a ser un incentivo a las exportaciones.

Ultimamente, se ha instituido un sistema de vinculación explícita entre el derecho a importar y el rendimiento de las exportaciones. Este sistema se inició en forma experimental en la primavera de 1975. Este sistema funcionaría sobre la base de un plan convenido de importación-exportación para las empresas de una determinada rama industrial, especificándose la contribución a las exportaciones de cada empresa y su participación en las importaciones (de insumos, etc.). Las empresas que no cumplan los niveles de exportación convenidos podrían ser castigadas reduciéndoles la asignación de importación. El rendimiento del plan es revisado por una junta contralora establecida por la propia rama industrial. El sistema parece ser complejo y difícil de implantar, es probable que se haya revisado y modificado.

Fomento de sociedades mixtas y de convenios de cooperación

Se ha fomentado la inversión extranjera directa como parte del proceso de una integración más plena en la economía mundial y la búsqueda de la eficiencia que se aceleró con la reforma económica. La legislación facultativa se promulgó en 1967. Se consideró que el acceso a la tecnología, capacidades, y canales de comercialización proporcionados por la inversión extranjera, además de las finanzas, tenía efectos económicos favorables. Se prevé que las sociedades mixtas se "orientarán a la exportación". La sociedad mixta disfruta de la cuota normal de retención de 20% de los ingresos de exportación, más otro 33% que puede emplearse en remesa de utilidades y repatriación de capital. Se ha iniciado un gran número de sociedades mixtas, aunque la inversión directa de capital extranjero

/participante es

participante es bastante modesta.^{7/} Las sociedades se han concentrado sobre todo en las industrias de metal, de material eléctrico y de productos químicos, lo que revela su importancia como vehículo del conocimiento técnico. No resulta muy clara su contribución directa al crecimiento de las exportaciones. Se espera que las sociedades mixtas sean "orientadas a la exportación", pero si han tenido de hecho un efecto sobre las exportaciones, y en qué cuantía, es un asunto que merece un análisis detallado.^{8/}

Las empresas yugoslavas han adoptado también difusamente la práctica de celebrar convenios de cooperación a largo plazo con fabricantes extranjeros, ya sea para producir con fines de exportación a terceros mercados, o para producir partes para líneas de producción de los fabricantes originales. Para mediados de 1976 se habían firmado unos 437 convenios de esa índole. Dichos convenios han sido muy importantes en las industrias elaboradoras de metales y electrónicas. Se estima que los convenios de cooperación representan un 1.5 a 2.5% de las importaciones y 3.4 a 4.4% de las exportaciones.^{9/} Al parecer, han tenido sólo un pequeño efecto neto sobre los ingresos netos de divisas, especialmente si se recuerda que las exportaciones totales representan alrededor de la mitad del nivel de las importaciones totales.

^{7/} A mediados de 1976 se habían registrado unas 145 sociedades mixtas. Más de 60% de ellas provenían de los Estados Unidos (23%), Alemania (21%) e Italia (17%).

^{8/} Véase asimismo C.R. Chittle, "Direct Foreign Investment in a Socialist Labour Managed Economy - The Yugoslav Experience", Weltwirtschaftliches Archiv, Volumen 111, N°4, 1975.

^{9/} En 1975, se importaron bienes por un monto que ascendía a unos 291 millones de dólares con fines de elaboración y reexportación, y se exportaron bienes por un monto de 384 millones de dólares. Esto indica un valor bajo del valor agregado interno en este comercio. No resulta claro si todo el comercio que debe atribuirse a estos convenios de cooperación de largo plazo se compone de lo que los yugoslavos denominan "comercio de mejoramiento activo" - importaciones para su elaboración y reexportaciones. Cabría imaginar que no todos los convenios de cooperación entrañarían importaciones para elaboración/manufactura y exportaciones. El productor yugoslavo puede estar utilizando suministros e insumos locales para proporcionar componentes para las líneas de producción de los fabricantes europeos.

Políticas de importación de países desarrollados

Las restricciones a las importaciones en los mercados de los países desarrollados impuestas a los productos que a Yugoslavia le interesa exportar han sido, así como para otros países en desarrollo, un freno importante para el crecimiento de las exportaciones. Esta limitación se ha combatido en los foros internacionales y mediante negociaciones comerciales directas. Yugoslavia es uno de los principales beneficiarios del sistema generalizado de preferencias. Unos 370 millones de dólares de las exportaciones yugoslavas a la CEE en 1974, se efectuaron bajo el sistema generalizado de preferencias de la comunidad. Sin embargo, algunas de estas exportaciones se habrían producido incluso sin el sistema. En marzo de 1970 se negoció con la CEE un convenio comercial de tres años, en virtud del cual Yugoslavia consiguió un trato preferencial para varios productos agrícolas especialmente carne de primera. Yugoslavia tiene una gran industria exportadora de productos cárneos con 90% de las exportaciones de animales vivos y de carne destinadas a la CEE. Las exportaciones de esas partidas aumentaron de 159 millones de dólares en 1970 a 251 millones de dólares en 1973, pero cayeron a 148 millones de dólares luego de que la CEE prohibió en 1974 las importaciones de carne de vacuno. Este incidente destaca el efecto de las políticas de importación y proteccionistas de las zonas desarrolladas sobre el destino de la economía yugoslava.

III. CONCLUSIONES

Yugoslavia ha mantenido durante bastante tiempo un ritmo de crecimiento económico y de cambios estructural bastante alto. Ha seguido una estrategia de desarrollo pragmática pero bastante orientada hacia el exterior. También en líneas generales, y con inversiones transitorias de la tendencia, ha seguido una política de una mayor liberalización de las importaciones y de una menor protección de las mismas, con el fin de desarrollar la base industrial más competitiva. Pese a que también se ha fijado el objetivo de reorientar el comercio en las zonas de moneda convertible y a los países en desarrollo, Yugoslavia ha tenido poco éxito en penetrar dichos mercados. Especialmente, durante los dos últimos años ha habido una notoria vuelta a la pauta tradicional ya que el grueso de las exportaciones ha ido a los países del COMECON. Yugoslavia ha empleado y todavía emplea la mayoría de las técnicas tradicionales de promoción de las exportaciones. Es difícil cuantificar el equivalente de subvenciones a la exportación de dichas medidas. Al parecer la cuota de retención y la disponibilidad de crédito para la producción de exportación en términos preferenciales constituyen los principales mecanismos de promoción. No obstante, más importantes que éstas para determinar el futuro del crecimiento de las exportaciones serían la continuación de la aceleración del crecimiento de los países desarrollados y el éxito de las negociaciones comerciales multinacionales destinadas a incrementar el acceso a dichos mercados incluyendo la disminución de las restricciones no arancelarias.

Anexo

Cuadro 1

YUGOSLAVIA: CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA Y LA MINERIA

	Valor agregado, 1974	Empleo, 1974	Valor agregado por trabajador, 1974	Producción, 1974	Productividad (4) ÷ (2)	Activos ^{a/} fijos por trabajador (miles de dinar)	Activos fijos ^{b/} por unidad de producción, 1973 (precios de 1966)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Industria y minería	193	130	149	152	117	133.7	3.06
<u>Industrias de exportación</u>	<u>198</u>	<u>136</u>	<u>145</u>			<u>92.9</u>	<u>2.33</u>
Metales	195	129	150	152	118	206.3	3.91
Productos químicos	315	159	198	212	133	161.8	1.88
Manufacturas de metal	184	138	133	135	98	81.0	1.93
Material eléctrico	229	145	158	173	119	56.2	1.94
Madera	173	118	147	151	128	57.2	2.43
Textiles	156	138	113	124	90	260.9	2.19
Metales ferrosos	212	129	165	154	119	114.5	4.80
Construcción naval	230	130	177	181	139	40.7	1.88
Cuero	137	143	96	100	70	92.9	1.73
<u>Otras industrias</u>	<u>186</u>	<u>118</u>	<u>157</u>			<u>221.3</u>	<u>4.27</u>
Pulpa y papel	201	139	145	151	109	200.9	5.62
Manufacturas no metálicas	177	118	150	166	141	90.7	2.49
Alimentos	161	146	110	135	92	120.1	2.43
Caucho	216	165	131	143	87	84.7	1.95
Petróleo	299	175	171	155	89	486.4	5.50
Carbón y coke	102	79	130	130	165	175.8	5.46
Tabaco	122	81	151	145	179	99.2	1.75
Energía eléctrica	257	128	201	169	148	1 182.5	8.56
Materiales de construcción	201	103	195	193	187	99.9	2.61
(Otras industrias, excluida la energía eléctrica)						(131.5)	(3.06)

Fuente: Calculado sobre la base de datos del Statistical Yearbook, Yugoslavia, 1975.

a/ Total de activos fijos en 1973, calculados a precios de compra como proporción del empleo en 1973.

b/ Total de activos fijos en 1973, expresados en precio de compra, ajustados a los precios de 1966 como proporción de valor agregado a precios de 1966.

Cuadro 2

YUGOSLAVIA: EXPORTACIONES DE MAQUINARIA Y MATERIAL DE TRANSPORTE, 1965, 1970, 1974

(Millones de dólares)

	1965			1970			1974			Aumento 1965-1974		
	Europa	Europa	Total	Europa	Europa	Total	Europa	Europa	Total	Europa	Europa	Total
	occidental	oriental		occidental	oriental		occidental	oriental		occidental	oriental	
711 Maquinaria generadora de fuerza	0.7	2.8	11.8	3.8	9.0	15.9	8.5	22.2	37.7	7.8	19.4	25.9
712 Maquinaria para la agricultura	0.2	4.1	13.3	0.5	2.8	7.7	1.6	6.6	14.2	1.4	2.5	9.0
714 Máquinas para oficinas	0.1	0.4	0.5	-	0.7	0.7	5.8	1.3	7.4	5.7	0.9	6.9
715 Máquinas para trabajar metales	0.7	4.2	7.2	3.3	2.5	7.4	3.3	12.9	19.4	2.6	8.7	12.2
717 Maquinaria textil y para trabajar cuero	0.1	2.0	3.7	0.3	3.1	3.6	3.1	3.5	8.5	3.0	1.5	4.8
718 Maquinarias para las industrias especiales	0.2	3.5	7.7	0.7	1.5	4.3	0.8	7.5	11.2	0.6	4.0	3.5
719 Otras maquinarias especiales	0.8	5.4	15.4	11.6	14.1	33.2	19.9	62.2	101.8	19.1	67.6	86.4
722 Maquinaria generadora eléctrica	2.3	4.0	12.2	10.5	13.5	35.5	36.4	25.7	77.6	34.1	21.7	65.4
723 Equipo para distribución de energía eléctrica	1.9	20.6	34.9	5.4	19.9	38.8	13.8	54.4	87.8	11.9	33.8	52.9
724 Aparatos de telecomunicación	3.3	2.4	6.5	2.2	8.5	16.4	11.4	23.2	41.2	8.1	20.8	34.7
725 Aparatos eléctricos de uso doméstico	0.7	2.6	3.5	6.1	4.6	11.6	35.4	20.2	58.3	34.7	17.6	54.8
726 Aparatos para servicios médicos	-	0.1	0.1	0.2	0.2	0.4	0.7	1.5	2.2	0.7	1.4	2.1
729 Otras máquinas y aparatos eléctricos	0.9	4.1	6.0	6.2	9.8	16.8	21.4	31.4	57.5	20.5	27.3	51.5
731 Material rodante para ferrocarriles	0.7	30.6	32.2	1.3	6.1	9.6	5.0	19.2	30.2	4.3	-11.4	-2.0
732 Vehículos automotores para carreteras	2.9	7.8	17.5	9.8	7.4	23.8	34.1	45.5	92.6	31.2	37.7	75.1
733 Vehículos de carretera que no sean automotores	0.7	4.1	5.3	9.9	1.1	11.3	24.2	1.5	27.5	23.5	-2.6	22.2
734 Aeronaves	-	-	-	0.1	-	2.5	-	3.3	4.6	-	3.3	4.6
735 Barcos y botes	0.7	58.5	79.1	49.8	53.6	141.9	124.0	20.0	264.9	123.3	-38.5	185.8
Total	16.7	157.2	256.7	121.7	154.4	381.3	349.4	362.1	944.5	332.7	204.9	687.8

Fuente: CEE, Bulletin Statistics on World Trade in Engineering Products, 1965-1970 y 1974.

Cuadro 3

YUGOSLAVIA: NUMERO DE PARTIDA DE EXPORTACION^{a/} DE MANUFACTURAS

CUCI	Producto	1961	1971	1975
5	<u>Productos químicos</u>	<u>101</u>	<u>246</u>	<u>235</u>
51	Elementos y compuestos químicos	34	102	105
52	Alquitrán mineral, productos químicos crudos extraídos del carbón	5	2	2
53	Materiales para curtir, teñir y colorear	17	21	23
54	Productos medicinales y farmacéuticos	9	31	36
55	Aceites, perfumes y limpiadores	11	24	10
56	Abonos manufacturados	2	7	6
57	Explosivos y productos de pirotecnia	-	9	8
58	Plásticos	-	19	19
59	Otros productos químicos	23	31	26
6	<u>Artículos manufacturados, clasificados según el material</u>	<u>293</u>	<u>593</u>	<u>618</u>
61	Manufacturas de cuero y piel	16	25	22
62	Manufacturas de caucho	10	26	26
63	Manufacturas de madera y caucho	40	46	47
64	Manufacturas de papel	12	50	46
65	Hilados y tejidos de fibras textiles	49	110	96
66	Manufacturas de minerales no metálicos	39	83	89
67	Manufacturas de hierro y acero	3	67	84
68	Metales no ferrosos	59	58	66
69	Otras manufacturas de metal	65	128	142
7	<u>Maquinaria y material de transporte</u>	<u>196</u>	<u>372</u>	<u>427</u>
71	Maquinaria, excepto la eléctrica	98	175	209
72	Maquinaria eléctrica	63	140	144
73	Material de transporte	35	57	74
8	<u>Manufacturas varias</u>	<u>147</u>	<u>272</u>	<u>293</u>
81	Artículos sanitarios de fontanería y de calefacción	10	12	12
82	Muebles	10	20	21
83	Artículos de viaje, bolsas de mano	5	8	8
84	Vestuario	39	63	58
85	Calzado	14	15	16
86	Instrumentos científicos, aparatos ópticos, relojes	29	64	76
87	Otros	40	90	102
	<u>Total</u>	<u>737</u>	<u>1 483</u>	<u>1 573</u>

Fuente: Statistics of Foreign Trade of the SFR Yugoslavia, 1961, 1971 y 1975.

a/ Según las partidas de siete dígitos de la clasificación de la CUCI.

Cuadro 4

YUGOSLAVIA: TIPOS DE CUOTAS DE RETENCION

	Porcentaje retenido de divisas			
	Bienes esenciales	Exportadores de determinados bienes de capital y productos farmacéuticos	Exportadores de vehículos automotores y tractores	Ingresos de divisas de los servicios de aprovisionamientos
I. Tasas basadas en la relación entre ventas de las exportaciones y ventas totales				
<u>Participación de las exportaciones (%)</u>				
0 - 20	7.0	10.0	12.0	20.0
21 - 30	8.4	12.0	14.4	24.0
31 - 40	9.3	14.0	16.8	28.0
41 - 50	11.2	16.0	19.2	32.0
51 - 60	12.6	18.0	21.6	36.0
61 - 100	14.0	20.0	24.0	40.0
II. Tipos de incentivos basados en la tasa de aumento de las exportaciones durante el último año a/				
<u>Crecimiento anual de las exportaciones (%)</u>				
10 - 25	8.75	12.5	15.0	25.0
25 y más	10.50	15.0	18.0	30.0
III. Tasas fijas especiales de retención que se aplica a las exportaciones de determinados bienes y servicios (%)				
Organización de ferias internacionales			20.00	
Oro recién extraído que se vende al Banco Nacional		hasta	20.00	
Hoteles			20.00	
Representación de empresas extranjeras			50.00	
Venta de sellos para fines filatélicos			50.00	
Servicios de agencias de viajes, organización de partidas de caza			60.00	
Venta de material impreso, películas, discos fonográficos			100.00	
Construcción, ingeniería, y otros proyectos en el exterior			100.00	
Ingresos en divisas de instituciones no económicas			100.00	

Fuente: Datos suministrados por las autoridades yugoslavas.

a/ Se aplica solamente a las empresas cuyas ventas de exportación son inferiores al 20% de sus ventas totales.

SEMINARIO SOBRE POLITICAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

Auspiciado conjuntamente por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)

Santiago de Chile, 5 al 7 de noviembre de 1976

PARTICIPANTES

Avramovic, Dragoslav *
Balassa, Bela *
Balboa, Manuel **
Bardeci, Oscar **
Benalcázar, Jorge - Economista, Argentina
Berger, Frederick E. - Economista, OEA
Bianchi, Andrés **
Bitrán, Daniel **
De Vries, Barend *
Dubey, Vinod *
Faroppa, Luis - Contador Público, Uruguay
Ffrench-Davis, Ricardo **
Garay, Luis Jorge - Economista, Colombia
García, Héctor A. **
González, Norberto **
Hachette, Dominique - Economista, Chile
Hosono, Akio **
Iglesias, Enrique V. **
Macario, Santiago **
Malagón, Fabio - Banco de la República, Colombia
Massad, Carlos **
Michaely, Michael - Universidad Hebrea, Jerusalén
Monti, Angel **
Morawetz, David *
Pinto, Aníbal **
Piñera E., José **
Power, Alejandro **
Prebisch, Raúl - Director de la "Revista" de la CEPAL
Renner, Wolfgang - Comisión de las Comunidades Europeas
Sansaeu, Horacio - Director de Organismos Internacionales, Argentina
Schneider, Tomaz - Universidad Católica de Río de Janeiro, Brasil
Schydrowsky, Daniel - Universidad de Boston, Estados Unidos
Tironi, Ernesto - CIEPLAN, Chile
Villacis, Fabio - Instituto de Comercio Exterior, Venezuela
Westphal, Larry *
Wolf, Martin *

* Banco Mundial.

** Secretaría de la CEPAL.

POLITICAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

SUMARIO GENERAL

Primera Parte

RESUMENES Y COMENTARIOS

I. TRABAJOS SOBRE EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS

"Las exportaciones manufactureras en América Latina: Experiencias y Problemas", por Angel Monti: resumen del autor y comentario de Norberto González

"Las exportaciones en el nuevo escenario internacional: el caso de América Latina", por Barend A. de Vries: resumen del autor y comentario de Raúl Prebisch

II. TRABAJOS SOBRE LAS EXPORTACIONES DE PAISES EN DESARROLLO

"Los incentivos a la exportación y el desempeño de las exportaciones en los países en desarrollo: análisis comparativo" por Bela Balassa: resumen preparado por la CEPAL

"Políticas de promoción de exportaciones en países en desarrollo", por Ricardo Ffrench-Davis y José Piñera: resumen de los autores

III. ESTUDIOS SOBRE PAISES LATINOAMERICANOS

"Las exportaciones manufactureras argentinas", por Angel Monti: resumen del autor

"La política de desarrollo de las exportaciones de manufacturas en Brasil", por Héctor A. García: resumen del autor

"La política colombiana de promoción de exportaciones", por Ricardo Ffrench-Davis y José Piñera: resumen de los autores

"La exportación de manufacturas en México y la política de promoción", por la Subsección de la CEPAL en México: presentación de Daniel Bitrán y comentario de Bela Balassa

IV. ESTUDIOS SOBRE PAISES NO LATINOAMERICANOS

"El desarrollo industrial para la exportación: la experiencia de Corea", por Larry E. Westphal: resumen del autor y comentario de Frederick E. Berger

"Exportaciones en la India", por Martin Wolf: resumen del autor

"Políticas de fomento de las exportaciones en Israel", por Michael Michaely: resumen preparado por la CEPAL

"Yugoslavia: exportaciones de bienes y políticas de exportación", por Vinod Dubey: resumen preparado por la CEPAL y comentario de Ernesto Tironi

Segunda Parte

POLITICAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES EN AMERICA LATINA

"Las exportaciones manufactureras en América Latina: experiencias y problemas", por Angel Monti

"Las exportaciones en el nuevo escenario internacional: el caso de América Latina", por Barend A. de Vries

Tercera Parte

POLITICAS DE PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES EN PAISES EN DESARROLLO

"Los incentivos a la exportación y el desempeño de las exportaciones en los países en desarrollo: análisis comparativo", por Bela Balassa

"Políticas de promoción de exportaciones en países en desarrollo", por Ricardo Ffrench-Davis y José Piñera

Cuarta Parte

ESTUDIOS SOBRE PAISES LATINOAMERICANOS

"Las exportaciones manufactureras argentinas", por Angel Monti

"La política de desarrollo de las exportaciones de manufacturas en Brasil", por Héctor A. García

"La política colombiana de promoción de exportaciones", por Ricardo Ffrench-Davis y José Piñera

"La exportación de manufacturas en México y la política de promoción", por la Subsección de la CEPAL en México

Quinta Parte

ESTUDIOS SOBRE PAISES NO LATINOAMERICANOS

"El desarrollo industrial para la exportación: la experiencia de Corea",
por Larry E. Westphal

"Exportaciones en la India", por Martin Wolf

"Políticas de fomento de las exportaciones en Israel",
por Michael Michaely

"Yugoslavia: exportaciones de bienes y políticas de exportación",
por Vinod Dubey

Anexo 1

METODOLOGIAS PARA LA SELECCION DE PRIORIDADES DE EXPORTACION

Nota introductoria

"Argentina: la exportación de productos industriales y su relación con
la integración latinoamericana", por Federico Herschel

"Aplicación de las tablas de insumo-producto para cuantificar algunos
derivados de un aumento unitario del valor de las exportaciones", por
el Banco Central de la República Argentina (Ernesto Monteverde)

"Sobre la evolución del contenido de importaciones intermedias en la
demanda final y las exportaciones argentinas: un ejercicio en
insumo-producto", por Juan V. Sourrouille y Bernardo Kosacoff