



CEPAL - NACIONES UNIDAS

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

POLITICAS
DE
PROMOCION
DE
EXPORTACIONES

SANTIAGO DE CHILE

VOLUMEN II

E/CEPAL/1046/ADD.1

Octubre 1977

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.

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

- iii -

INDICE

	<u>Página</u>
Segunda Parte	
POLITICAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES EN AMERICA LATINA ..	1
LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS DE AMERICA LATINA: EXPERIENCIAS Y PROBLEMAS, por Angel Monti	3 /
Anexo. ALGUNAS ESTADISTICAS GLOBALES	55
LAS EXPORTACIONES EN EL NUEVO ESCENARIO INTERNACIONAL: EL CASO DE AMERICA LATINA, por Barend A. de Vries	67
Anexo	93

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

/SEGUNDA PARTE

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

SEGUNDA PARTE

**POLITICAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES
EN AMERICA LATINA**

LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS DE AMERICA LATINA:
EXPERIENCIAS Y PROBLEMAS

Angel Monti

Introducción

El presente trabajo tiene por objeto reunir las experiencias que en materia de desarrollo de las exportaciones manufactureras revelan los estudios de los casos de Argentina, Brasil, Colombia y México, y ampliarlas en lo posible a la luz de las consideraciones que, sobre este problema, tales experiencias implican para América Latina en su conjunto.

Se ha procurado realizar una presentación sintética de los estudios sobre dichos países, los cuales tuvieron como base un temario común. No obstante, la naturaleza de los problemas y la información disponible en cada país fueron tan diversas, que los distintos temas no pudieron analizarse del mismo modo en todos los trabajos.

Cuando los resultados se expresan en términos globales, debe interpretarse que en ellos se refleja lo más dominante, frecuente o destacado en la experiencia comparada de América Latina, y bien entendido que éstos llevan implícitos los sesgos comunes a cualquier generalización.

Los estudios básicos han constituido investigaciones para identificar las relaciones de causalidad que explican el curso de las exportaciones manufactureras de los países considerados. La experiencia de conjunto permite, además, plantear con claridad una serie de problemas futuros.

El capítulo I recoge el comportamiento de la exportación manufacturera de América Latina y las experiencias generales que de él se pueden derivar. El capítulo II resume las experiencias obtenidas a través de los instrumentos de las instituciones.

Desde ambos puntos de vista, y teniendo también en cuenta la experiencia generalizada del desarrollo latinoamericano y los problemas del comercio internacional, en el capítulo III se formula una "Agenda preliminar de puntos de discusión para una política de exportación manufacturera". Fundamentalmente, este capítulo analiza algunos problemas conceptuales referidos no sólo a tal política específica, sino a ciertos factores más generales que afectan a la integración y a la cooperación regional, así como al comercio y al desarrollo internacional.

I. EL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS DE AMERICA LATINA Y LAS EXPERIENCIAS GLOBALES QUE SUGIERE

1. El valor de las exportaciones latinoamericanas de manufacturas llegó en 1974 a 7 365 millones de dólares, cifra que representa un crecimiento de casi ocho veces en un período de diez años, ya que en 1965 éstas alcanzaban a sólo 950 millones.

Esta expansión fue significativa, ya que su valor fue equivalente a más del 80% del déficit en cuenta corriente del balance de pagos de la región. Sin su concurso, la utilización de ahorro externo se hubiera casi duplicado, o bien, el producto no hubiera podido crecer casi el 6% anual, o hubiera habido pérdidas en ambas variables. América Latina, pues, aceleró su exportación manufacturera cuando ya se hizo evidente que no podía depender más de las exportaciones tradicionales.

Pero tal expansión, aunque cuantiosa, no resultó suficiente. Según los antecedentes disponibles, el saldo en cuenta corriente del balance de pagos del conjunto de los cuatro países considerados fue estructuralmente negativo y aumentó progresivamente.^{1/}

La exportación latinoamericana de manufacturas, que en 1960 había alcanzado 0.4%, significó el 1.3% de las exportaciones mundiales en 1974,^{2/} y sus principales compradores industriales fueron los Estados Unidos, la CEE y Japón.^{3/}

2. Su ritmo de crecimiento en volumen físico fue del orden de 18% anual acumulativo en el último decenio hasta 1974, cifra bastante superior al casi 6% de crecimiento del PIB total en ese período.^{4/} Esto significa que las exportaciones manufactureras desempeñaron un papel dinámico y positivo en la expansión de la economía latinoamericana en su conjunto.

^{1/} Véanse los cuadros 1, 2 y 3 en el anexo I.

^{2/} Véase el cuadro 4 en el anexo I.

^{3/} Véase el cuadro 5 en el anexo I.

^{4/} En el período 1965-1974 creció un 6.2%; en 1975, un 2.6%, lo cual significa un crecimiento del 5.8% anual para la década. (Véase Estudio económico de América Latina, 1973 y 1975.) Las cifras de 1975 son preliminares.

3. En años recientes el volumen físico de las exportaciones de productos manufacturados y semimanufacturados representó prácticamente la cuarta parte de la exportación total, y dentro de ésta, las exportaciones de manufacturas propiamente dichas constituyen el 60%, proporción que muestra una tendencia de crecimiento ascendente.

La alícuota de comercio de manufacturas en el ámbito de los esquemas de integración constituye un tercio de la exportación total de las manufacturas latinoamericanas, aunque esta proporción tiende a descender como consecuencia de que ciertos países han abierto su comercio hacia fuera de la región.

/Cuadro 1

AMERICA LATINA: PRINCIPALES INDICADORES DE LA EXPORTACION MANUFACTURERA GLOBAL a/

Concepto	Unidad	1961	1965	1970	1974 [*] b/
1. Valor de las exportaciones manufactureras	Millones de dólares corrientes	620	950	2 175	7 365
2. Tasas quinquenales de incremento del valor	% a.a.	...	11	18	36
3. Tasas quinquenales de incremento del volumen físico	% a.a.	...	10	17	18
4. Proporción estimativa del incremento quinquenal en el valor, representada por el efecto del crecimiento en volumen físico	%	...	100	92	54
5. Proporción del valor de las exportaciones manufactureras en el valor de la exportación total	%	7	9	15	17
6. Proporción del volumen físico de las exportaciones manufactureras en el de las exportaciones totales (a precios de 1970)	%	7	8	15	29
7. Proporción de manufacturas propiamente dichas en la exportación total de productos manufacturados	%	...	45	57	61
8. La misma proporción en el ámbito de los esquemas de integración	%	...	44	55	59
9. Proporción del comercio de manufacturas en el ámbito de los esquemas de integración sobre el total	%	25	37	39	31
10. Proporción del comercio intra-ALALC en el total de exportaciones manufactureras de los países de ALALC	%	20	...	31	27
a. Total					
b. De los países que contempla el estudio:					
Argentina		17	31	33	43
Brasil		32	46	34	25
Colombia		25	29	33	25 c/
México		5	16	16	12

Fuente: CEPAL, Las exportaciones de manufacturas de América Latina: Informaciones estadísticas y algunas consideraciones generales, E/CEPAL/L.128, 1976.

a/ El término "manufacturas" comprende los productos semimanufacturados y manufacturados según UNCTAD (excluidos el petróleo parcialmente refinado, los derivados del petróleo y los metales no ferrosos).

b/ Algunos conceptos hacen referencia a períodos quinquenales. En tales casos, los datos que figuran en esta columna deben considerarse cuatrienales (1970-1974).

c/ 1973.

* Cifras preliminares.

4. El papel de las exportaciones manufactureras en este proceso puede ser juzgado desde varios puntos de vista.

La experiencia latinoamericana muestra que a largo plazo la tasa de crecimiento del PIB es una variable básicamente dependiente de la tasa de crecimiento de las exportaciones, tomando en cuenta las limitaciones previsibles del efecto de sustitución y del endeudamiento externo.

Conviene detenerse algo más en estos aspectos. Se requiere que el PIB tenga un crecimiento no sólo "acelerado" sino "suficiente". Decir simplemente "acelerado" explica una variable por otra; "suficiente", en cambio, implica que sea capaz de atender a las necesidades económicas, sociales, tecnológicas e incluso políticas de cada país (empleo, distribución, nivel de poder y de prestigio en el sistema internacional, cierto crecimiento tecnológico, etc). Cada requisito de suficiencia lleva implícito una limitación a la expansión del PIB y el límite que finalmente se le exija será tanto más alto cuanto mayores sean las solicitudes que deba satisfacer el PIB.

A la luz de la experiencia, el ahorro externo utilizable es obviamente limitado, como también lo es la exportación de productos básicos, a excepción del petróleo y otros recursos no renovables salvo los alimentos, donde ocurre que si llegaran a tener capacidad de pagos los países extrarregionales que tienen déficit alimentarios, la demanda de alimentos podría experimentar un aumento importante.

Dados los niveles del PIB indispensables de máximo ahorro externo utilizable y de máxima capacidad de exportación de productos básicos, quedan la sustitución y la exportación de manufacturas como variables ligadas a nivel global. Su relación se manifiesta en que la cota máxima de sustitución posible marca la de mínima exportación manufacturera necesaria y recíprocamente, la cota de máxima exportación manufacturera posible señala el punto de mínima sustitución necesaria. 5/

5/ Se denomina "efecto de sustitución" el cociente entre el efecto de la sustitución en sí y el incremento de la demanda de importaciones antes de la sustitución. El primero se mide por el producto de la diferencia entre los coeficientes de importación del período de que se trata y un período base, y la variable de referencia (PIB, PNB u otra). El segundo, aplicando el coeficiente del período base al período de análisis.

Varias conclusiones se desprenden de lo anterior. Por un lado, siendo la producción, la sustitución y la exportación variables ligadas,^{6/} la protección y la promoción constituyen conjuntos instrumentales vinculados, lo cual la estrategia de exportación manufacturera de Latinoamérica comenzó hace mucho tiempo, cuando se inició el proceso de sustitución activa que condicionó la estrategia actual. Además, en el futuro, dado que la sustitución no está agotada, pero sí se ha hecho más compleja, habrá que incorporar explícitamente la exportación a todo programa de sustitución.

En términos globales y según la experiencia de los países estudiados, en la década de 1970, la sustitución ^{7/} se ha hecho negativa en tanto que el contenido importado de la exportación manufacturera ha aumentado.

En el futuro habrá un incremento de la demanda de importaciones antes de la sustitución, y se dará cierto efecto de sustitución que habrá de absorberla en parte. Ambas variables dependerán del estilo de desarrollo de los países.

Si América Latina sigue un modelo "consumista" - lo cual implica el consumo de artículos complejos y elaborados y la consiguiente renovación de bienes de capital y de tecnología - podría incurrir en un sistema de sustitución creciente que a la larga resultaría negativo.

Si, en el otro extremo, invirtiera más en bienes básicos para la población de menor ingreso y sus tramos de ingreso medio y alto gastaran en cultura y no en artículos complejos y elaborados, y aprovecharan al máximo el capital y la tecnología existentes, mejorando la tecnología de organización, podría producirse una sustitución positiva con alto efecto de sustitución.

El primer modelo exigiría un alto volumen de exportación manufacturera; en el segundo, sería más factible alcanzar la exportación de manufactura mínima necesaria.

^{6/} Este es un análisis macroeconómico y obviamente, además, se refiere a las actividades.

^{7/} Al mantener el coeficiente de importaciones habría sustitución neutra; una baja implica sustitución positiva y un alza, sustitución negativa. A nivel global, las variaciones también se deben al cambio estructural.

5. En un análisis global,^{8/} para el conjunto de los cuatro países estudiados, a los precios en dólares de 1974, y suponiendo que el PIB crezca un 6% anual, se estimaron las necesidades de expansión de las exportaciones manufactureras hacia 1980, en función de las hipótesis siguientes:

- El saldo de la cuenta corriente del balance de pagos es la medida del ahorro externo utilizable, con un límite mínimo igual a cero (no habrá más ahorro externo en 1980) y máximo igual a 5 000 millones de dólares (se comienza a pagar deuda externa).
- La tasa de crecimiento del volumen de las exportaciones de productos básicos crece a niveles alternativos de 6%, 10% y 20% anual. La cota de mínima representa aproximadamente el ritmo histórico del volumen de las exportaciones totales de las "economías de mercado en desarrollo" a nivel mundial en los últimos tiempos. Sólo en el período expansivo de 1969/1974 tales economías expandieron sus exportaciones totales en algo más del 8% anual.
- El efecto de sustitución tiene una cota de mínima de 20% y una de máxima de 40% del incremento en el valor de las importaciones totales antes de la sustitución. Ambos valores son conjeturales, pues en 1969/1974 comenzó a subir el coeficiente de importaciones.^{9/}

^{8/} La CEPAL está realizando proyecciones para las décadas próximas con modelos más afinados, tarea que no está concluida. El modelo que aquí se desarrolla es un sustituto imperfecto y sus resultados deben ser tomados como una primera aproximación para obtener pautas de valores, y no resultados de valor puntual.

^{9/} La magnitud del alza está influida por el efecto de precios. Tomando sólo la componente volumen, una parte del alza del coeficiente es imputable al hecho de que se cambió la estructura de las importaciones por actividades económicas de destino, y el resto, por efecto de sustitución negativo. Sobre la significación de estos 20% y 40% correspondientes al efecto de sustitución, véase la nota ^{5/} de este trabajo.

Cuadro 2

AMERICA LATINA: TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL ACUMULATIVO DE EXPORTACIONES
MANUFACTURERAS DESEABLES PARA EL PERIODO 1974-1980

Tasa de crecimiento de las exportaciones de productos básicos	Efecto de sustitución	Saldo del balance de pagos en cuenta corriente (en dólares)	
		0	+5 000
(%)	(%)		
6	20	28	33
	40	26	31
10	20	23	29
	40	20	27
20	20	neg.	3
	40	neg.	neg.

/a) En

a) En 1980, se estima que si el comercio de los productos básicos - mejorando su comportamiento histórico - se expandiera un 10% anual, el balance de pagos en cuenta corriente se equilibraría en el conjunto de los cuatro países en 40% de efecto de sustitución, y en 20% de expansión anual de la exportación manufacturera. Ahora, si sólo se lograra un 20% de efecto de sustitución en volumen físico, se requeriría un 23% de crecimiento anual de la exportación de manufacturas en el período 1974/1980. Frente al 18% de crecimiento en volumen físico en quinquenios recientes, un alza de 20 o 23% no aparece desmedida, aunque las perspectivas externas sugieran que pueda ser difícil de alcanzar.

Por el contrario, si continuara como hasta ahora la expansión de la exportación de productos básicos que es del orden del 6% (considerando el receso de 1975 y concibiendo que otros recesos de demanda mundial puedan darse en el futuro), y persistieran el débil efecto de sustitución y la meta de pagar la deuda externa a un ritmo de 5 000 millones de dólares anuales, se llegaría a tasas insólitas de crecimiento de la exportación manufacturera, superiores al 30% anual en volumen físico.

b) Además, si la exportación de manufacturas aumentara de modo explosivo, debería enfrentarse con rapidez el problema de la formación de un empresariado nacional industrial-exportador, pues cualquier retardo en este sentido dejaría un vacío que irían ocupando progresivamente las empresas transnacionales. Más aún, si este vacío no lo ocuparan dichas empresas, no se lograría el producto necesario o habría más endeudamiento, o aun podrían producirse ambos fenómenos.

Una conclusión esencial es que la posibilidad de sustitución y de exportación de manufactura - por ser éstas variables ligadas - depende, pues, en medida importante, del estilo de desarrollo de Latinoamérica.

c) Surgen varias ideas cuando se interpretan estos resultados dentro del marco de referencia del análisis general de Latinoamérica que se ha venido haciendo en las últimas décadas. Cabe sí destacar que el criterio actual considera sólo el volumen físico.

- i) Aparece como dominante la necesidad de mantener el alto ritmo de las exportaciones de los productos básicos, incluso, como mecanismo parcial de financiamiento del proceso de sustitución, factor necesario, a su vez, para exportar ulteriormente más manufactura.
- ii) Parece poco probable que se pueda dejar de lado por mucho más tiempo la cooperación entre los países que permita extender la sustitución a toda la región, si se quiere efectivamente preservar una tasa de crecimiento del producto que, aun en el nivel del 6%, no es suficiente, por lo menos para generar empleo en la medida necesaria.

- iii) En el plano regional tal sustitución se complementa, a su vez, con el hecho de que las altas tasas de expansión requieren más proporción de comercio intrarregional, lo cual indica que deben desarrollarse medios para la industrialización y el comercio programados en la ALALC y en los ámbitos subregionales de integración. En cualquier caso, se deberá hacer esfuerzos por establecer un sistema de comercio regional con ciertos componentes programados, aunque no se pretenda llegar a una integración superior.
- iv) Adicionalmente, y vinculado también al problema del financiamiento que luego será considerado en más detalle, los resultados sugieren que no se trata sólo de maximizar la exportación de manufacturas, sino el valor actual de la esperanza matemática de un mayor ingreso de divisas.^{10/} Y esto exige limitar los plazos de financiamiento de las exportaciones, minimizando los riesgos, dado que una expansión de las exportaciones que requieren financiamiento a una tasa muy superior a la del PIB influirá en forma rápida y decisiva en el balance monetario interno de los países.
- v) Se requiere además "preparar" las economías para exportar a tan alto ritmo sin vulnerar excesivamente el balance del poder de decisión en el sector externo.
- vi) Dicho nivel de expansión significa ingresar en ámbitos económicos existentes, con lo cual el destino de las exportaciones pasa a ser una variable del proceso de la mayor relevancia política y social. Esto permite concluir que debe reevaluarse a la mayor brevedad el papel de la integración y la cooperación latinoamericana desde tal perspectiva.
- vii) Paralelamente y vinculado a lo anterior, sugiere también que es útil que los países en conjunto discutan sus estrategias de financiamiento externo y de comercio extrarregional, con el objeto de aumentar su poder de negociación sobre la base de ciertas definiciones básicas comunes.

^{10/} Este valor actual resulta de una tasa de descuento aplicada a los cobros futuros por importaciones actuales - que configuran transferencias de recursos reales - y está justificado no sólo por los factores tradicionales que afectan al valor actual, sino por la inflación mundial. El componente de probabilidad inherente a la esperanza matemática deriva de que el cuarto mundo podría funcionar con una probabilidad de pago de sus importaciones no exactamente igual a 1.

viii) Finalmente, los países que aún no han decidido su "estilo" de desarrollo a largo plazo deben hacerlo sin tardanza ni vacilaciones, pues, de lo contrario, sus compromisos externos decidirán por ellos.

El estilo es un patrón de transformación que, aplicado al "estado inicial" o actual de los países, los lleva a cierto "estado ulterior". Por este motivo, los países tendrían necesariamente que tomar una decisión previa acerca de las características de la sociedad a la cual aspiran, es decir, respecto de un "modelo" que al aplicarse por un tiempo continuado, les permita decidir el estilo de su estrategia de transformación, esto es, de su desarrollo social integrado.

La integración de "modelo" y "estilo" constituye un "proyecto". Ahora bien, es posible que la restricción externa sugiera la necesidad de proyectos por países y, tal vez, de un proyecto latinoamericano,^{11/} dado que en el pasado reciente los factores exógenos dominantes han influido y en cierta medida impuesto su sello a los estilos de desarrollo de muchos países.

A partir de una serie de proyecciones realizadas, se deduce que el estilo llamado usualmente "consumista" se hace inabarcable a largo plazo, por lo cual resulta completamente inadecuado a las posibilidades de los países latinoamericanos. De los resultados se infiere que es imposible pensar que tal estilo pueda ser financiado mediante exportación de productos básicos y manufactura adicional. Las limitaciones exógenas obligan, pues, a formular un proyecto propio, pues a largo plazo, el subdesarrollo estructuralmente deudor no es dueño de su propio estilo.

El conjunto de los cuatro países estudiados debería ya estar en condiciones de desarrollar estilos compatibles con su capacidad de financiamiento dentro de la economía en su conjunto, en función de modelos de un "estado ulterior" de la sociedad, en que lo nacional debería ensamblarse con lo regional mucho más activamente que en la actualidad.^{12/}

^{11/} La formulación de un Proyecto Latinoamericano interdisciplinario, resultante de la integración de modelo y estilo en varias opciones combinadas fue propuesta en una exposición en ACDE, Buenos Aires, en agosto de 1974. (Véase "Proyecto nacional y función del empresario", Revista Empresa, Nº 36, Ed. ACDE-UNIAPAC, Buenos Aires, diciembre de 1974-enero de 1975, pág. 8.)

^{12/} Como ya se señaló, para operar con magnitudes más precisas, deberán esperarse las conclusiones del procesamiento de datos que está realizando la CEPAL.

6. Hasta ahora nuestro análisis ha considerado constante cierta relación de intercambio, pero es necesario, además, examinar su variación.

Con respecto a 1974, en 1975 América Latina en su conjunto perdió 3 000 millones de dólares por efecto del descenso de los precios de exportación, más 3 800 millones por concepto del alza de los precios de importación, lo que hace un total de 6 800 millones de dólares.^{13/} El incremento de las exportaciones de manufacturas en ese año habría contrarrestado casi un tercio de este efecto. Si se mantiene la estructura de la relación de precios de intercambio en el período 1975-1976 - lo cual se puede deducir de los precios del petróleo y de otros recursos no renovables y del hecho de que los países industriales seguirán exportando su propia inflación - el efecto de los precios elevaría la cota de mínima a la exportación de manufacturas que se anotó en el punto anterior, la cual se había calculado a precios de 1974.

Esta parece ser una razón de peso para que Latinoamérica procure sus propios óptimos, considerando debidamente el curso futuro del volumen físico de la demanda y de los precios relativos de los bienes que elegirá para exportar.^{14/} Desde cierto punto de vista, esto también significa acomodar cada vez mejor su oferta a la demanda mundial - incluida muy particularmente la demanda regional. Además, en lo que toca al mercado regional, hay que considerar que el estilo de desarrollo que adopte cada país de la región no debería ser totalmente independiente del estilo de los demás.

^{13/} Esta es una forma de calcular el efecto de la relación de intercambio alternativa a la tradicional que surge de las cuentas nacionales. En 1974, dicha relación mostró precios relativamente favorables.

^{14/} La tendencia de los precios de las exportaciones había ido en aumento, consecuencia de ello en 1970/1974 el incremento en el valor exportado con respecto al del quinquenio anterior fue explicado casi en un 50% por el efecto de los precios. Ello constituye una advertencia, en el sentido de que deberían extremarse los esfuerzos para incrementar el volumen físico de la exportación manufacturera, particularmente si por un lado siguiera la inflación en los países industriales, y por otro, los precios relativos de los productos básicos - excluido petróleo - continuaran siendo relativamente reducidos. En el cuarto trimestre de 1975, los precios medios de los productos básicos, excluido el petróleo, eran un 20% más altos que los de 1973, pero un 24% más bajos que los de 1974. (CEPAL: "Los mercados internacionales de productos básicos en 1975", E/CEPAL/L.155 (versión mimeografiada, 30 de junio de 1977)).

7. Se produce, pues, una relación de circularidad. Por un lado, la exportación manufacturera pasa a ser una variable exógena importante de la cual depende la tasa de crecimiento del PIB, cuando se han exportado los productos básicos; por el otro, la magnitud y naturaleza de dicha exportación dependen del estilo de desarrollo.

Paralelamente, las posibilidades de tal exportación dependen de la forma de inserción de Latinoamérica en el comercio mundial, y de su modo de encarar su propio comercio intrarregional, punto sobre el cual se volverá más adelante.

8. Además, en cuanto restricción, la exportación tiende a ser dominante en sentido estricto. En efecto, ya no parece fácil ni adecuado que América Latina siga endeudándose al ritmo de años recientes, mientras la exigencia sociopolítica del crecimiento se va haciendo cada vez más imperiosa. Esta singular convergencia histórica, que hace más rígidos los límites máximos del ahorro externo de los mínimos del producto, y que paralelamente limita las posibilidades de exportación de los productos básicos, contribuye a que la exportación de manufacturas sea una restricción dominante. De allí la importancia de que sea suficientemente flexible al alza, pues la meta mínima que se le pide debe ser alcanzada ineludiblemente, y de modo más estricto cuanto más adverso sea el efecto de la relación de intercambio.

9. Los estudios de los casos de países que integran este proyecto coinciden en que la tasa de expansión del PIB depende en gran medida de la expansión de exportaciones manufactureras. En consecuencia, todos los países asignan importancia a tales exportaciones en sus estrategias de desarrollo.

Además, los cuatro países estudiados muestran que hubo inestabilidad y en algunos casos déficit crónico del balance de pagos, lo cual produjo múltiples consecuencias adversas. En Argentina fue factor importante para dar al patrón de crecimiento una conducta oscilante, típicamente calificada como "stop-go". En Brasil ha influido ya la tasa de crecimiento. En Colombia se han registrado efectos de variada naturaleza. En México ha motivado una necesidad muy fuerte de entrada de capitales, lo que agrava el problema de plazo medio.^{15/}

En todos los casos, se optó finalmente por regular las importaciones lo cual perjudicó no sólo el proceso de ajuste interno, sino también la racionalización del comercio exterior y la posibilidad de exportar manufacturas. Además, en todos los casos se debió mantener una protección que implicó un efecto de costos perjudicial para las exportaciones manufactureras.

^{15/} Cada uno de los estudios valoriza estas consecuencias. En la práctica, puede decirse que todos los efectos negativos han afectado a todos los países, pudiendo agregarse, una serie de efectos que no se mencionan en el texto.

Frente a esta experiencia, existe en la política nacional de los países considerados un propósito de industrialización que penetró en la política con más vigor que el de una simple preferencia, y que exige mayor exportación manufacturera, no sólo, por la necesidad de generar capacidad de financiamiento del gasto de divisas implícito en industrialización, sino para aplicar escalas apropiadas, maximizar los coeficientes de utilización y aprovechamiento,^{16/} logrando así un buen ajuste de los balances físicos de bienes. Como ya se señaló, es necesario que se vaya progresivamente considerando la exportación como una variable en el diseño de nuevos proyectos de inversión y de mejora de la capacidad existente.

10. Además, queda claro que tanto la exportación como la sustitución constituyen variables ligadas, no sólo en un esquema macroeconómico, como el expuesto, en que se armonizan el crecimiento físico y el sector externo, sino la ejecución misma de cada actividad.

a) América Latina comenzó exportando manufacturas tradicionales, y sólo cuando las hubo sustituido, incorporó a su exportación un considerable volumen de manufacturas metalmecánicas y químicas. Hubo una suerte de "ciclo del producto" que permitió adquirir experiencia a través del proceso de sustitución y también como resultado de la capacidad local para introducir innovaciones ya sea adaptando otras experiencias o creando modalidades nuevas.

Hasta ahora, la experiencia de los países estudiados - tomada en conjunto y sin referencia a período específico - coincide en que la sustitución fue el antecedente necesario para exportar manufactura no tradicional, aun cuando muestra que el proceso de sustitución no fue lo suficientemente selectivo y eficiente como para facilitar la exportación de los mismos productos sustituidos, y que, además, se incurrió en sustitución negativa, como ya se señaló.

Así, el incremento de la exportación manufacturera, si bien sirvió para atenuar la vulnerabilidad externa, condujo paralelamente a rigidez en la demanda de importaciones. Al hacerse más compleja la tecnología incorporada a los bienes, dicha rigidez ha aumentado proporcionalmente a dicha complejidad y a la entrada de nuevos bienes al mercado, experiencia muy valiosa, desde varios puntos de vista.

^{16/} Se usan aquí dos conceptos importantes: de "coeficiente de utilización" de la capacidad instalada, como relación entre por ejemplo, las horas-planta realmente utilizadas y el máximo de utilización técnicamente posible; y el de "coeficiente de aprovechamiento", como la relación entre la producción real y la técnicamente posible de obtenerse según el nivel de utilización realizado. El coeficiente de utilización depende en gran medida del número de turnos y de los días trabajados por año; en tanto que el de aprovechamiento es función de la eficacia de organización de la producción y su tecnología. Los instrumentos de conducción son, pues, diferentes para uno y otro coeficiente, aunque estén vinculados.

b) La experiencia permite desechar el concepto de que la sustitución se ha agotado, juicio muy repetido en los últimos años. En efecto no sólo es evidente que el proceso no está agotado, sino que incluso se ha hecho más complejo. Siendo así, pareciera aconsejable seguir sustituyendo con alta eficiencia, no sólo porque van apareciendo bienes nuevos y mejoras en los existentes, sino porque es preciso mantener a lo menos los coeficientes históricos de abastecimiento importado. Esto último es imprescindible en el área de los bienes de capital e intermedios de sustitución.

Preservar un nivel neutro de sustitución en el ámbito macro-económico exige, pues, no sólo frenar y reducir el efecto de alza procedente del mayor contenido de importaciones de la sustitución nueva o tecnológicamente más compleja y elaborada - cuya ponderación en el conjunto industrial aumenta -, sino también seguir sustituyendo con eficiencia los productos tradicionales.^{17/}

Los estudios de los países coinciden en señalar que existe el propósito de mejorar la eficiencia de los procesos de sustitución.

c) Tal experiencia lleva también a considerar que, integrando las variables producción, sustitución y exportación en un conjunto unitario de política, ésta debe ser desarrollada actividad por actividad, por lo cual tal conjunto conceptual ^{18/} debe constituir también un sólo conjunto operativo, de política ex-ante, la cual debe desarrollarse para cada actividad, aunque la instrumentación de la política no tenga una unidad de conducción ex-post, la cual en la práctica es un requisito ineludible para que el proceso sea aceptablemente eficiente.

^{17/} Lo primero implica un alza en el coeficiente global pues aumenta la ponderación de las actividades más densas en importación, aunque no cambien los coeficientes unitarios de importación por actividades. Lo segundo es el efecto del aumento de tales coeficientes unitarios debido al efecto que tanto sobre la economía como sobre la tecnología tiene la importación de bienes altamente elaborados y complejos. La distribución de los mercados y ventas entre filiales de empresas transnacionales, así como los procesos de integración con sustitución programada también producen un alza en las importaciones debido al efecto de especialización.

^{18/} Producción, sustitución y exportación se conciben como campos de política, dentro de los cuales la protección y la promoción de las exportaciones constituyen conjuntos de instrumentos.

d) Esto implica también que no puede hablarse, en rigor, de "promoción" de las exportaciones como propósito de política, sino más bien analizar la "conducción" de un proceso unívoco, uno de cuyos componentes puede ser la producción. Los estudios de los países permiten inferir que la aptitud para exportar manufactura depende de cierta masa crítica de tecnología incorporada en relación con la frontera tecnológica mundial del producto, y que esta incorporación tecnológica depende a su vez de la aptitud del proceso industrial. Los instrumentos de las políticas industrial, tecnológica, financiera, etc., son decisivos y lo que es específicamente "promoción" resulta ser así un conjunto instrumental entre diversos conjuntos de instrumentos que se requieren. Por lo tanto el problema es, primordialmente, de conducción y no de promoción.

e) Además, en la medida en que las variables producción, sustitución y exportación requieren la conducción unívoca de la actividad, el proceso tiene que ser necesariamente selectivo.

En los países estudiados se tiende a tener mayor conciencia de que cierta selectividad es ineludible, aunque las políticas económicas prevaletentes en los últimos años responden aún débilmente a esta característica. En algunos casos, se actúa con cierta selectividad en términos relativamente globales, pero todavía sin vincularla "performance" - resultados y comportamientos - de actividades determinadas a criterios unívocos de conducción selectiva. En otros - como en el caso de la industria automotriz en México - la actividad tiene mayor especificidad.

11. Estos componentes de política plantean una cuestión más general de política económica. Su conducción puede hacerse básicamente por áreas de política: monetaria, fiscal, etc., por actividades, por regiones, etc.

a) Es usual que en política económica se entre por campos de política ya que, las decisiones tomadas en las otras áreas influyen sobre las actividades individuales no siempre en forma armoniosa pues están orientadas hacia objetivos precisos. Esta falta de armonía es paralela a la dispersión institucional, debido a que diferentes entes son responsables del manejo de diferentes conjuntos de instrumentos, y dada la falta relativa de planes anuales realmente operativos.

¿Cómo debería orientarse la conducción de la política económica: a través del área política o por actividades? Desde el punto de vista de la conducción de las exportaciones, en general, y de la manufacturera en particular, se exige un verdadero método "ingeniería económica", muy precisa, por actividades.

b) La otra cuestión que se plantea aquí es la que se refiere a la conducción mediante planes anuales operativos. ¿Puede alcanzarse la "performance" de la exportación manufacturera que se necesita en

/el futuro

el futuro si la conducción no reposa en planes anuales realmente operativos? Se piensa que no, lo cual configura otro punto que requiere consideración ulterior más detallada.

c) Dado que la operatividad de los planes depende en gran medida de que éstos sean formulados e instrumentados con adecuada participación, si se opta por la alternativa de la conducción "con" planificación, ¿cuál debería ser la fisonomía de tal participación, para asegurar que la exportación manufacturera cumpla toda la "performance" que los países necesitan de ella?

d) Resulta muy interesante constatar cómo algunos de estos factores han venido desarrollándose en América Latina. Según los países, el inicio de las políticas de promoción deliberada de la exportación manufacturera comienza en la década de 1950 o a principios de la de 1960; sin embargo, en general, los sistemas en su fisonomía actual maduran en la segunda mitad de la década del 60.

Obviamente, se exportó lo que los países tenían y podían exportar, y como las empresas transnacionales contaban con más manufactura no tradicional y mejor capacidad para exportarla (dadas sus redes de información, comercialización y financiamiento) obviamente absorbieron la mayor parte del comercio y de los bienes de las industrias más dinámicas, tanto por la elasticidad de su demanda mundial como por su nivel tecnológico.

Paralelamente se fue formando - en forma relativamente acelerada en el último lustro - conciencia exportadora en la empresa nacional. Esta toma de conciencia es obviamente el inicio del proceso estable de exportación manufacturera en las empresas, más allá de que la exportación se la encare como aventura comercial o como escape al receso interno. La existencia de mercados cautivos de las empresas transnacionales retardó obviamente el proceso de toma de conciencia porque redujo las oportunidades de exportación y afectó la eficiencia de las actividades de las empresas nacionales.

Al mismo tiempo se comenzó a plantear el problema de la estructura de la propiedad de las decisiones, ya con carga ideológica en términos de "dependencia", ya como un problema objetivo, en términos de potencial de poder de decisión.

Hasta ahora hubo un problema de ritmos relativos entre la acción del empresariado nacional y la de las empresas transnacionales. El primero tomó conciencia del problema para pasar luego a la acción; las empresas, con su larga experiencia, experimentaron una expansión relativa, fenómeno que no debe extrañar en esta etapa del proceso, pero que limita el ritmo con que debe formarse necesariamente un empresariado latinoamericano decidido y con aptitud para la gestión transnacional.

e) América Latina incorporó también a su aprendizaje las experiencias de los problemas del balance de pagos, de la sustitución imperfecta y negativa, de la protección que afecta a la exportación (precondición de la producción industrial de los bienes), de los intentos de hacer gobierno "con" planificación, y de la esterilidad de los métodos parciales en política económica. En este marco se promovieron las exportaciones, incurriéndose en costos de diversos tipos, entre los cuales los fiscales ya alcanzaron - como se verá más adelante - el límite máximo en más de un país. Además, se exigió a la exportación manufacturera mejor funcionamiento y mayores resultados, pudiendo apreciarse que ciertas metas de exportación debían ser mínimas necesariamente. Ya no se trata de exportar sólo lo que se tiene, sino también, lo que se quiere, porque se lo necesita.

No obstante, frente a tal exigencia nacional y en las condiciones nacionales básicas indicadas, el receso mundial de 1975 marcó precisamente una experiencia adversa en materia de demanda externa, que en cierta medida se había olvidado después de largos años de expansión sostenida. Las condiciones del mercado mundial contribuyeron también a endurecer las posibilidades - como más adelante se analiza -, al mismo tiempo que se exigió más "performance" a la exportación de manufacturas.

f) Resuelto, pues, el problema relativo al papel de las exportaciones manufactureras para incorporar las características de las condiciones básicas nacionales e internacionales, la experiencia de los casos estudiados parece sugerir que deben darse por concluidas las políticas de "promoción per se" para entrar al diseño de políticas de "conducción", con planificación y participación, selectivas y por actividades, donde se integran la producción, la sustitución y la exportación en un conjunto unitario en el diseño y en la operación.

12. Las consideraciones precedentes son generales y apuntan básicamente a la exportación manufacturera como variable del campo económico. Concíbese, además, el campo de la política tecnológica como unidad separada de la política económica; es decir, como entidad con autonomía conceptual que formula exigencias precisas a la política económica para atender sus propios objetivos tecnológicos.

/La tecnología

La tecnología es concebible como una "cuasi-mercadería".^{19/} constituida fundamentalmente por una combinatoria de "unidades de know-how", que son aportadas por distintos elementos, algunos de los cuales están incorporados a las máquinas o han sido introducidos por otros factores.^{20/}

La exportación manufacturera más densa en unidades de kh es la que parece tener mayor elasticidad de ingreso de demanda mundial. Los países latinoamericanos podrán exportar dichos bienes siempre que la distancia entre su nivel tecnológico y el de la frontera mundial no exceda cierto límite. Esta frontera es móvil porque todas las actividades incorporan aprendizaje de modo creciente, aunque su velocidad difiera según el tipo de actividad y en el transcurso del tiempo. Se presenta, pues, un problema de velocidades relativas: cuanto menor sea la velocidad de avance de la frontera tecnológica mundial y mayor la de desarrollo tecnológico de los países latinoamericanos para los mismos bienes, tanto mayor será su capacidad de competencia relativa por el efecto de tecnología. Existe una masa crítica de gran capacidad competitiva por debajo de la cual no se puede exportar, cualquiera sea el nivel de tipo de cambio real efectivo. Las innovaciones mayores, que configuran hitos, producidas por lo general en los centros industriales, alejan las posibilidades de exportación de los países de la región; y éstos deben seguir acumulando unidades de kh sistemáticamente según sus propios óptimos tecnológicos,^{21/} para mantener su masa crítica de capacidad competitiva.

^{19/} Jorge Sábato propone en varios trabajos que la tecnología configura una suerte de mercadería. En "Política de tecnología: objetivos e instrumentos", OEA, (versión mimeografiada, 1971), se propone el término "cuasi mercadería" porque, siendo ésta inmaterial, es capitalizable, y porque su uso no la consume ni desgasta, sino más bien la enriquece. El original enfoque de Sábato tiene la gran ventaja de que permite considerar la tecnología con los criterios usuales con que se conceptualiza la economía de los bienes corrientes. El problema está en medir las unidades de "know-how" (o, más brevemente, unidades kh), lo cual exige un sistema de medición que, en el estado actual del conocimiento, puede concebirse tan convencional como la que en su momento dio origen al metro, al litro, o a otras unidades universalmente aceptadas hoy.

^{20/} Las transacciones en la tecnología dan lugar a beneficios y costos mensurables, y se han hecho algunos análisis del balance de pagos de tales transacciones tecnológicas con el exterior.

^{21/} Concebido el campo tecnológico autónomo y conceptualmente independiente de campo económico, se puede también postular óptimos tecnológicos propios, específicos e independientes de su componente económico, político, etc.

Hasta ahora, los países estudiados han exportado predominantemente a la región latinoamericana sus bienes más densos en tecnología. Se trata predominantemente de exportaciones a países cuyo nivel tecnológico es menor que el de los exportadores (que son los países de mayor dimensión en la región), fenómeno análogo a la apertura del comercio brasileño hacia Africa.

Los rasgos más destacados de la política tecnológica de los países estudiados muestran que tal política no ha tenido una conducción sistemática, lo cual ha constituido un factor importante de la sustitución negativa en las industrias más avanzadas, y ha configurado un precio que se ha debido pagar por la acumulación relativamente rápida de kh que algunos países.

Así, el papel de las exportaciones frente a las necesidades de la política tecnológica futura es múltiple. Por un lado, tendrá que vender los kh que ofrezca la oferta virtual de tecnología; pero sólo podrá hacerlo dentro de los límites impuestos por cierta capacidad de competencia del efecto de tecnología. Por otro, debe advertir a quienes postulan la sustitución acerca de las constelaciones de kh, más aptas para tal exportación, a fin de que la sustitución se haga sin apoyo especial y sin que se deje de exportar lo mismo que se sustituye. Esto constituye en última instancia uno de los instrumentos de la política tecnológica propiamente dicha.

13. Como ya se señaló, el papel de las exportaciones de manufacturas requiere también ser juzgado desde el punto de vista de la capacidad de decisión y acción de los países.

Según quien exporte, esa capacidad puede asumir diferentes fisonomías. Es concebible que sea mínima la participación de la decisión nacional en la exportación manufacturera, y que la exportación en el futuro deba realizarse considerando también esta restricción.

14. Los puntos anteriores proponen distintos criterios para juzgar el papel de las exportaciones manufactureras, según se tome como punto de referencia el desarrollo global, la integración con la producción y la sustitución, el papel de las exportaciones como instrumento de la política económica en su conjunto y su vinculación con la política tecnológica y con la estructura de la capacidad de decisión. Esta es una nómina por cierto incompleta, pero permite juzgar los resultados y el comportamiento de la exportación manufacturera latinoamericana.

15. Al considerar el comportamiento de las exportaciones manufactureras en el conjunto de los países latinoamericanos, interesan además los siguientes aspectos:

a) La importancia del comercio entre los esquemas de integración 22/ ha disminuido últimamente. En 1970 había llegado a significar el 39% de las exportaciones latinoamericanas de manufacturas, y en 1974, sólo el 31%. En este punto es decisivo lo acontecido en la ALALC, donde sólo Argentina siguió expandiendo la exportación intrarregional, pues Brasil abrió su comercio decididamente hacia afuera de la región y México hizo lo propio con respecto a las maquiladoras.

Las exportaciones intrarregionales de bienes no liberados crecieron - al menos en ALALC - más que las de bienes liberados, y existe suficiente consenso en el sentido de que la exportación no liberada es, en parte, consecuencia indirecta del mismo proceso de integración. En efecto, muchos países han evitado contraer compromisos multilaterales cuyas consecuencias no pueden controlar, pero han generado comercio por vía bilateral e incluso a través de canales no formales de integración. 23/

b) Ha habido un interesante patrón de comercio según el tipo de bienes industriales. En 1974, el 42% de la exportación latinoamericana hacia todo destino correspondía a bienes tradicionales y el 33% a las industrias metalmeccánicas.

22/ Los esquemas considerados son ALALC, Pacto Andino, MCCA y CARIFTA/CARICOM.

23/ Las redes comerciales interlatinoamericanas se han ampliado gracias a varios factores: como consecuencia de un proceso histórico natural, por efecto de los mecanismos de integración, por efecto de las numerosas reuniones sectoriales habidas en los diversos mecanismos de integración, y por efecto de la acción de las empresas transnacionales en la zona. Se espera que la empresa transnacional latinoamericana contribuya cada vez más vigorosamente a este mismo proceso.

Cuadro 3

AMERICA LATINA: INDICADORES RELEVANTES DE LA EXPORTACION
MANUFACTURERA POR TIPO DE BIENES

Concepto	Unidad	Bienes de industrias			
		Tradicio- nales	Inter- medias	Metal- mecánicas	Otras
1. Estructura de la exportación manufacturera total por tipo de bienes: 1974	%	42	21	33	4
2. La misma estructura en el comercio dentro de los esquemas de integración: 1974	%	22	30	43	5
1961	%	53	23	19	6
3. La misma estructura en la exportación al resto del mundo desde América Latina: 1974	%	51	17	28	4
1961	%	56	31	8	5
4. Tasas de crecimiento de la exportación manufacturera: 1970-1974	% a.a.				
Total		35	31	42	24
Dentro de los esquemas de integración		19	30	35	21
Al resto del mundo		41	33	48	27

/No obstante,

No obstante, entre las exportaciones de los esquemas de integración hacia el resto del mundo dominaron las de manufactura tradicional (51%), mientras que dentro de tales esquemas lo hicieron las metalmeccánicas (43%). Esto es bastante lógico, por cuanto en la región la primera línea de mercados la constituyen los bienes de capital y los de la industria metalmeccánica. Así, el comercio intrarregional provee la experiencia para luego enfrentar la competencia extrarregional, que es más fuerte.

En la manufactura tradicional, ocurre lo contrario precisamente por contar ésta con ventajas comparativas derivadas normalmente de la materia prima, de la mayor densidad relativa de mano de obra - incluso de menor calificación - por unidad de producción, y de un menor salario relativo en moneda internacional. Dicha manufactura se exporta preferentemente fuera de la región.

En los últimos tres lustros, aproximadamente, se ha llegado a la estructura expuesta después de un cambio que consistió en aumentar el comercio de las industrias metalmeccánicas e intermedias dentro de los esquemas de integración, bajando la alícuota de las industrias tradicionales. Pero al mismo tiempo, en el comercio hacia el "resto del mundo" hubo un cambio progresivo de la exportación de industrias intermedias hacia las metalmeccánicas, debido a la acción de algunos países.

c) El contenido de tecnología aportado por los bienes de este tipo de comercio se puede medir convencionalmente.^{24/} Si se asignan ponderaciones arbitrarias a los distintos tipos de bienes (1 a tradicionales, 2 a intermedias y 3 a metalmeccánicas), el valor medio ponderado por la estructura del comercio daba un valor de 1.7 en 1961 y de 2.2 en 1974 para el comercio entre los esquemas de integración; y además valores de 1.5 y de 1.8 respectivamente, para la exportación hacia el "resto del mundo". Esto significaría - siempre sobre la base de un criterio arbitrario - que si bien en las exportaciones al resto del mundo aumentó el contenido tecnológico, este contenido en 1974, era comparable al de la exportación dentro de los esquemas de integración en 1961 y que el principal avance tecnológico de la exportación manufacturera ocurrió en el comercio intrarregional.^{25/}

^{24/} Aunque algunos ensayos se han hecho para medir objetiva y convencionalmente la cantidad de "know-how" contenido en tecnologías alternativas, no se ha establecido todavía un sistema que permita distinguir "unidades de kh", que es muy necesario. En el texto se introduce una medida arbitraria.

^{25/} Sin contar los efectos ulteriores de la exportación metalmeccánica en cuanto a la necesidad de servicios, a la replicación tecnológica interna y a la demanda derivada de tecnologías homólogas en el país importador, aparte de otros efectos de interconexión entre las economías que resultan del proceso.

d) Sin embargo, en el ámbito de los esquemas de integración, los países que tienen mercados de mayor tamaño han exportado bienes metalmeccánicos en mayor medida relativa; los de tamaño medio han exportado bienes intermedios; y los de tamaño menor, bienes de industrias tradicionales. En el comercio consolidado con el resto del mundo, por otra parte priva la manufactura tradicional, lo cual quiere decir que el mundo industrial es a Latinoamérica en su conjunto lo que los países mayores de la región son a los que tienen mercados más pequeños.

En efecto, los países que más exportan bienes metalmeccánicos son aquellos cuyas economías son mayores. Para Argentina, Brasil y México, en conjunto, las exportaciones de 1974 a la ALALC estuvieron constituidas en un 58% por este tipo de bienes; esto, agregado a otros índices convergentes, demostrarían la existencia de un nuevo proceso de distribución internacional del trabajo, repetido a escala regional, que debe ser estudiado más detalladamente.

Ante un proceso de inercia tan significativo, el Pacto Andino constituye un intento de reversión consciente y programado. En 1974, el 52% de las exportaciones intraandinas estaban constituidas por bienes intermedios y el 22% por bienes metalmeccánicos. De continuar el empuje de los primeros años, debería haber una mutación de la estructura hacia el comercio metalmeccánico, tal como se dio en la ALALC, aunque con una concepción diferente.

En efecto, dadas las condiciones básicas impuestas por los mecanismos de integración y por otros mecanismos gubernamentales y bilaterales, el proceso en la ALALC cobró impulso a raíz de las desgravaciones, la acción de las empresas transnacionales y cierta acción creciente de algunas empresas latinoamericanas a través de canales no formales de integración. En el Pacto Andino básicamente por la industrialización sustitutiva programada para la región. En la ALALC, el proceso se produjo con cierta renuencia política de los gobiernos; en el Pacto Andino - durante cierta etapa al menos - con apoyo político explícito a pesar de las dificultades. De persistir ambos esquemas - y dada la diferencia de volumen de los mercados - la experiencia permitirá evaluar dentro de algunos años los beneficios, costos y ritmo de los impulsos de uno y otro tipo.

e) En los últimos años, 26/ se ha verificado que el rápido crecimiento del poder de compra de las exportaciones de los primeros años del decenio de 1970 ha cedido el paso a la realidad tradicional donde

26/ Véase Gérard Fichet y Norberto González: Cooperación regional y desarrollo: una propuesta de política latinoamericana para la industria y el comercio, (versión mimeografiada, abril de 1976). Véase también el trabajo anterior de Gérard Fichet: La exportación de manufacturas latinoamericanas, Cuadernos del ILPES, Serie II, Nº 15 (versión mimeografiada, 1972).

prevalecían términos de intercambio adversos, no sólo por efecto del precio del petróleo; que ya no se puede sostener la ilusión de un autofinanciamiento rápido de la cuenta corriente del balance de pagos latinoamericano; que los países no productores de petróleo deben enfrentar un problema estructural externo mucho más profundo que el imaginable hace apenas un lustro; que el mayor ingreso, por habitante de la región en general hace que ésta quede cada vez más excluida de los mecanismos internacionales de cooperación financiera; y que se hace progresivamente más difícil pasar de la etapa histórica de industrialización nacional muy protegida a la conquista de mercados extrarregionales si se olvida que la región es el primer mercado para las manufacturas. En el marco de un mercado mundial con inflación y recesión, se acrecienta la relación adversa efecto-volumen en el comercio con terceros países por efecto del déficit externo estructural, sumado a la relación efecto-precios que también parece exceder a la mera coyuntura. América Latina aumentó progresivamente su endeudamiento externo hasta 1973 y consumió bienes en forma socialmente injusta, distorsionando la inversión.^{27/} Pero en 1974 el déficit en cuenta corriente llegó a un límite tal que hace insostenible que se pueda perseverar por mucho tiempo más en el consumismo practicado hasta entonces.

f) Lo anterior contribuye también a aumentar las limitaciones a la viabilidad del desarrollo nacional autárquico, y obliga a revisar la necesidad de cooperación, aun para los países que tienen mercados de mayor tamaño en la región. Algunas constataciones al nivel de cuatro industrias en particular (de productos químicos, maquinaria eléctrica y no-eléctrica y equipo de transporte), muestran que, además del conocido efecto escala - que, para escalas pequeñas impide no sólo producir a costos competitivos sino generar tecnologías adecuadas - los bienes de estas industrias que tienen más escala y mayor densidad tecnológica son aquellos cuyo ritmo de demanda mundial crece mucho más rápidamente; mientras más grande sea el país mayor será el saldo en su balanza comercial; que cuanto más pequeño es el país, mayor será su demanda relativa de importación de estos bienes; que por ello, cuanto más pequeño es el mercado nacional tanto más se requiere exportar, lo cual obliga a cierta especialización, particularmente más importante si el país es muy pequeño, y tanto más si no produce petróleo; que la posibilidad real de esta especialización depende en buena medida no sólo de la tecnología que se tiene, sino de la propiedad de patentes y marcas y de la capacidad del país para montar su red de exportación de tales manufacturas; que hay un ciclo integrado por las variables importación, sustitución, producción y exportación que exige que a todos los niveles converjan una alta eficiencia y el tratamiento unificado de estos campos en la política económica de cada actividad; y que, en suma, un bajo coeficiente de exportación sobre la producción industrial es índice de atraso económico relativo.

^{27/} La desigual distribución del ingreso hace que los tramos sociales altos generen demanda de productos muy elaborados y complejos. Esta es atendida con sustitución protegida, y distorsionando la estructura de la producción industrial y la inversión para generarla.

De las constataciones precedentes surge una serie de inferencias útiles para juzgar el comportamiento necesario de la exportación manufacturera latinoamericana en el futuro y su vinculación con la cooperación y la integración regionales.

g) Estas cuestiones llaman también a otras reflexiones.

La CEPAL ha insistido en la necesidad de analizar la sustitución en forma programada en América Latina.^{28/} La demanda regional de importaciones sería relativamente dinámica debido a que su probable tasa de crecimiento se proyecta en mayor dimensión que en otras áreas. Conviene, pues, considerar que América Latina absorberá prioritariamente su propia exportación manufacturera, aparte de otros factores de conveniencia antes señalados.

i) ¿Cuáles son, entonces, las opciones futuras para las exportaciones en el área? ¿Es posible seguir estrategias puras - de liberalización indiscriminada o de protección fuerte a la producción nacional y por consiguiente, de estímulo alto a la exportación, o será preferible seguir una estrategia mixta? ¿En qué valores fundamentales se apoyaría tal estrategia? ¿Qué habría que optimizar, en cada país o dentro del conjunto de países y cuáles serían las restricciones?

ii) Ya a comienzos de la década del 60 se había dado una respuesta en el sentido de que, debido a los efectos de escala, de difusión tecnológica, de amplitud de mercados y de capacidad de competencia, era preferible considerar una alternativa de integración latinoamericana. La experiencia de la ALALC mostró que los beneficios de la integración se lograron en buena medida; que fueron las economías de mayor tamaño las que obtuvieron mayor rendimiento, a pesar de lo cual desarrollaron una creciente renuencia política a asumir compromisos multilaterales; que se siguió optimizando en cada país, en forma individual, aunque aceptando ciertas restricciones regionales; que al no existir un sistema regulatorio de la conducta de los actores, fueron las empresas transnacionales las que ocuparon el vacío decisional dejado por la menor solidez comercial, financiera y tecnológica de las empresas latinoamericanas; que se avanzó más eficazmente donde, como en el campo financiero, no se podía competir, o donde la cooperación era la única opción viable; y que los países andinos, convencidos de la necesidad de integración y frente a la renuencia de los países de mayor mercado por la industrialización programada, optaron por ella, constituyendo mecanismos "ad hoc". Los esquemas subregionales, considerados también

^{28/} Véase Juan Ayza, Gérard Fichet y Norberto González: América Latina: Integración económica y sustitución de importaciones. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, en cooperación con la CEPAL.

el MCCA y la CARIFTA/CARICOM, aparecieron así, en el itinerario histórico, como un factor de aceleración de la integración y la cooperación regionales, ante la inercia de la integración regional en su conjunto.^{29/}

iii) Numerosos estudios posteriores mostraron que sin integración - o al menos sin cierta cooperación - no hay posibilidad de avance, y el receso reciente del mercado extrarregional hizo más evidente este hecho. Otros estudios muestran que la continuación de la tendencia histórica hace inefinanciable en el próximo decenio el ritmo de crecimiento que debe alcanzar el PIB para terminar con el desempleo y la marginalidad,^{30/} que es preferible un fuerte proceso de integración industrial y comercial subregional a permanecer inactivos en la región, y que la integración y cooperación de Latinoamérica en su conjunto da la mejor solución, particularmente para los países más pequeños, tanto en términos de financiamiento externo global, como de desarrollo, tecnología, costos, calidad, distribución de los frutos del esfuerzo, empleo y otros.

De producirse un desarrollo concertado de las industrias mecánicas y químicas que permitiera aprovechar el tamaño del mercado regional, donde se diéran ciertas formas de especialización y cooperación tecnológicas, políticas nacionales de desarrollo industrial selectivas, y se instalaran nuevas plantas con capacidad de competencia internacional, se originaría un fuerte intercambio regional, habría cierta especialización no sólo de los países, sino de la región en su conjunto frente al exterior, además, podría reducirse la protección externa - y paralelamente el costo de la promoción - y se reduciría la importancia absoluta y relativa de las compras fuera de la región.

Con ello habría sustitución ex-post neta positiva en la región, ya que ésta estaría en mejores condiciones para desarrollar una tecnología creativa, o al menos, para adaptar en mejor forma y a menor costo la tecnología extrarregional.^{31/}

-
- ^{29/} Concibiendo los componetes de una parábola que expresa la integración latinoamericana, la ordenada al origen vendría dada por la historia; la inercia por los procesos globales de integración y la aceleración por los acuerdos subregionales y bilaterales.
- ^{30/} Debe aguardarse el citado estudio de la CEPAL que se está elaborando.
- ^{31/} Estos son los resultados del trabajo de G. Fichet y N. González ya citado. En función de las hipótesis de comportamiento parecido al de la OCDE que dicho trabajo adopta, hacia 1985 los coeficientes de abastecimiento importado de la demanda en el conjunto de los cuatro sectores industriales indicados sería de 20.7% o 20.9% según persista la inercia histórica o se desarrolle un programa más dinámico de industrialización concertada. Sin embargo, en el primer caso, un 19.2% sería abastecimiento desde fuera de la región, mientras que habiendo cooperación, sólo el 9.1% tendría esta procedencia. El abastecimiento importado desde la región, pues, pasaría de 1.5% de la demanda en el caso de inercia a 11.8% si la modalidad es de cooperación. El déficit global de comercio bajaría de 49.000 millones de dólares en el caso de inercia (suma inefinanciable), a 4.300 millones en el caso de cooperación.

/Las exportaciones

Las exportaciones manufactureras latinoamericanas de productos de las industrias tradicionales habrían de seguir teniendo cierta expansión en los mercados extrarregionales, mientras lo permitieran la demanda, la protección y la discriminación de los países industriales, o el propio desarrollo de los países asociados a ellos, ^{32/} lo cual implicaría una gran vulnerabilidad, por lo menos para el ciclo del mundo industrial. No obstante la demanda de estos bienes tradicionales tiene menor elasticidad de ingreso relativa. Los bienes de las industrias dinámicas, que tienen mayor elasticidad de ingreso, y sobre todo los bienes de capital, poseen su primer mercado natural en la región.

iv) La experiencia es, pues, aleccionadora. Por otorgar excesiva importancia al valor de "competencia" sin introducir suficiente cooperación programada, se perdieron oportunidades de producción y de ingresos; la sustitución de exportaciones en los países y en la región fue escasa y, en buena medida, por impulso de las empresas transnacionales, al menos en la ALALC la estrategia de liberalización intrarregional alcanzó hasta donde lo permitieron los óptimos de cada país; esto hizo que los beneficios de la integración fueran mayores para los países de mayor tamaño. Más aún, cada país impulsó las exportaciones manufactureras con estímulos nacionales, con lo cual se produjeron duplicaciones, cuando no cierta involuntaria competencia entre los estímulos.

Frente a este valor de competencia, se ha vuelto a demostrar la ventaja del valor de cooperación. Apoyada en este valor fundamental, la estrategia extrema consistiría en programar toda la industrialización relevante en el área y el comercio que de ella se deriva. Una estrategia mixta más aceptable y más realista consistiría en desarrollar para la región cierta industrialización programada - sustituyendo y exportando hacia dentro y hacia fuera los mismos bienes que se sustituyen - en aquellas actividades industriales en las cuales el óptimo regional con restricciones nacionales dadas se traduciría en un beneficio neto consolidado adicional para la región en su conjunto.

Por definición esta última solución permitiría una mayor relación beneficio-costos, pues se trataría de desarrollar, con un programa regional, precisamente aquellas actividades en las que los beneficios fueran mayores; y para ellas habría menores costos adicionales, por lo menos de tipo fiscal y financiero, pues se podría operar con un menor nivel de protección, con respecto a los países extrarregionales a más altos niveles de escala (utilización y aprovechamiento de tecnología) y sin caer ni en competencia ni en reduplicación de estímulos.

v) ¿Qué debería optimizarse a nivel regional consolidado? Lo que indique la preferencia de los países. Sea el saldo neto de divisas, el efecto de ingreso, el efecto de empleo, el conjunto de efectos de eslabonamiento "hacia adelante" y "hacia atrás", o cualquier otro efecto funcional.

^{32/} Por efecto de factores como el Acuerdo de Lomé, por ejemplo.

/vi) ¿Cuáles

vi) ¿Cuáles deberían ser las restricciones? Debería haber ciertas restricciones en materia de la vulnerabilidad externa y de la confiabilidad, aparte de las restricciones adicionales impuestas por cada país. Estas podrían asumir por ejemplo, la forma de limitaciones al saldo neto de divisas, de forma tal que se garantice una participación más justa. Pero se deberá establecer un tope para que la ambición por repartirlo todo antes de producir no se transforme en un juego de restricciones que vuelvan a eliminar las soluciones 33/ e impidan producir en la práctica.

Así, la competencia constituiría como atributo de segundo orden en un atributo superior de la cooperación activa, programada a nivel regional.

vii) La región en su conjunto entraría a funcionar como tal, es decir, como una región consolidada, como un actor único, en el concierto mundial, pero embarcada en una experiencia práctica a partir de industrias específicas y en forma progresiva.

El hecho de que mantener la inercia histórica en el comportamiento del comercio exterior de estas industrias dinámicas lleva a desequilibrios de divisas in financiables sugiere que adoptar la opción cooperativa y afianzar sobre ella la industrialización programada de actividades específicas no es una aventura comercial ni industrial, sino una opción que debe ser evaluada a la luz de proyectos concretos.

h) Esta "ida hacia Latinoamérica" para que se produzca un proceso conjunto de producción, sustitución y exportación tiene fundamento adicional en la menor capacidad de penetración de la región en los mercados externos de manufacturas que se ha observado en los últimos años, fenómeno que ha afectado a casi todos los países de la región.

En efecto, la expansión de la exportación manufacturera total de América Latina puede ser explicada por la suma algebraica de dos efectos: un efecto de demanda y un efecto de penetración. 34/

33/ Esta es una exposición técnica de lo que ha ocurrido en la práctica. La ambición de repartir antes de producir hizo dominante cada restricción; y debido a las restricciones dominantes el problema quedó excesivamente determinado y se anuló el rango de soluciones, no sólo económicas, sino, en última instancia, políticas.

34/ El efecto de demanda mundial resulta de aplicar el coeficiente de incremento de la demanda mundial a las exportaciones del año-base; y efecto de penetración se obtiene al aplicar a la exportación del año final del período analizado, la diferencia entre los coeficientes de exportación de América Latina al mundo del año final menos el inicial del período analizado. Esta forma de cálculo sobrevaluaría en cierta medida el efecto de penetración, lo cual en principio no aparecería demasiado importante frente a los problemas de definición e incluso, en la práctica, de medición, que afectan a las cifras básicas con las cuales se opera, pues se trata de órdenes de magnitudes de los efectos.

Tanto en la exportación al mundo en su conjunto como en la exportación extrarregional, en los períodos 1965-1969 y 1969-1974, alrededor del 50% del incremento en la exportación total se lo ha explicado como efecto del incremento en la demanda mundial, en tanto que el otro 50%, por el efecto de penetración en los mercados externos. Las causas de la penetración mayor son múltiples, y deben buscarse en una mayor capacidad de competencia, en la complementación creciente de las economías (al adaptarse la exportación latinoamericana en cierta mayor medida a la demanda mundial de manufacturas), en la acción de las empresas transnacionales que al perseguir sus óptimos propios realizan esta complementación en la práctica, y en parte, en el efecto de los mecanismos de integración.^{35/}

Pero es importante destacar que el efecto de penetración fue máximo hacia 1972, que ya en 1973 y 1974 comenzó a descender tanto en el comercio total como en la exportación manufacturera extrarregional, y que desapareció en 1975.

En consecuencia, no hace falta que haya receso formal en el mundo industrial para que la exportación manufacturera latinoamericana sea más afectada por el efecto de penetración que por efecto de la demanda misma; basta la desaceleración de su demanda. Esto sucede a pesar de la reducida participación de Latinoamérica en el abastecimiento externo de manufacturas de los países industriales.

La anterior configuraría un indicador para que los países exportadores, "confíen más en Latinoamérica", si se quiere limitar el efecto de penetración y aun el efecto de demanda.

i) Las traslaciones de ingresos provocada por cambios en la estructura de precios ocurridas en el comercio mundial han afectado los balances de pagos lo suficiente como para motivar un proteccionismo estructural en muchos países, y nada parecería asegurar que la oscilación en volumen que se hizo patente en 1975 no haya de repetirse. Dicho de otra manera, bajó la confiabilidad en el ritmo de la demanda futura y en la oscilación de la economía mundial.

^{35/} Con respecto a 1974, en 1975 el efecto de penetración en los mercados aparece negativo, aun cuando el valor del comercio mundial haya seguido subiendo levemente - menos de un 2% para todo tipo de bienes. Según datos de la UNCTAD IV, el volumen físico de las exportaciones mundiales totales habría bajado un 6% mientras que el valor unitario habría subido un 8%. Para las economías de mercado en desarrollo, la baja del volumen habría sido del 14% y el alza de precios del 5%.

En las condiciones actuales, los estudios de los países valorizan como factores básicos de acceso extrarregional, la capacidad de competencia integrada (es decir, por efecto-precios, tecnología, comercialización, información, apoyo político, etc.), la necesidad de abastecimiento de los compradores y las relaciones interindustriales supranacionales establecidas en gran medida por las empresas transnacionales.

En este marco, los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP), aunque han sido progresivamente aprovechados por los exportadores latinoamericanos, no parecen ser factores "sine qua non" o causas de la exportación de manufactura, e incluso es posible que en algún país exista sobrevaloración en las solicitudes.

Los estudios de los países muestran que el sistema de los Estados Unidos, aunque procura difundir demanda, resulta contradictorio pues por un lado, alienta la eficiencia, pero por otro, la sanciona cuando el país exportador la alcanza. El sistema de la CEE no alcanzó a superar los efectos de la coyuntura depresiva de 1975; en el caso de uno de los países analizados las exportaciones cubiertas por el SGP crecieron menos que la de otros bienes industrializados, y la CEE suspendió varias veces las preferencias.

En el futuro su significación aparece más debilitada debido a la convergencia de por lo menos la reducción general de la protección obtenida por el conjunto de negociaciones del GATT, las preferencias especiales de la CEE pactadas en Lomé; el propio funcionamiento intra-regional de la CEE, y la adición de condicionamientos políticos puestos por la Ley de Comercio de los Estados Unidos de 1974.

Por lo tanto la confiabilidad - tanto en el ritmo de expansión como en la oscilación del mercado real mundial - no tendría por qué ser alta, en lo que atañe a los países latinoamericanos. Y cualquier alteración del ritmo o de la oscilación afectaría proporcionalmente más a la empresa latinoamericana mediana y pequeña, es decir, al equilibrio del poder de decisión, por lo menos en el sector externo.

Frente a esto, la experiencia de todos los países estudiados muestra que el acceso es relativamente más confiable en un sistema regional. Los acuerdos multilaterales otorgan inercia al proceso, en tanto que los convenios bi o plurilaterales, así como las inversiones cruzadas, lo aceleran. Si se añadiera la programación a la conducción del proceso - aunque sea de manera limitada, se contribuiría a vigorizar poderosamente el escenario y a maximizar la confiabilidad. Además, la

formación deliberada del "empresario latinoamericano" público y privado, que actuara con eficacia y con sentido de proyección mundial 36/ aceleraría la presencia de los actores necesarios para hacer compatible la estructura del poder de decisión.

16. En los cuatro países estudiados se pueden observar los siguientes fenómenos:

a) Los objetivos globales razonablemente explícitos de la política de exportación manufacturera han consistido para todos los países en mejorar el balance de pagos, contribuir a la industrialización (expresada como mayor valor agregado, más uso de capacidad instalada, o de mayor industrialización en general), y salir de la dependencia de la exportación tradicional. Algunos países, como Brasil, han puesto el acento en lograr una mayor internacionalización de la economía y en la construcción de redes de intereses comunes; otros, como Colombia y México, en lograr más empleo. En algunos casos, se incorporan ciertos objetivos instrumentales, tales como la diversificación de productos y mercados, el aumento de la capacidad de competencia o la racionalización del uso de recursos no renovables.

b) El volumen físico del poder de compra de la exportación manufacturera de los cuatro países es extramadamente sensible a la inflación mundial, dado que los países industriales exportan al subdesarrollo su propia inflación y sólo ajustan sus tipos de cambio cuando se vulnera el comercio entre ellos. En efecto, el poder de compra, en términos de los precios de los Estados Unidos, había subido hasta 1973 y descendió desde entonces. En 1975 era ya un 20% más bajo que en 1973; y en el quinquenio 1970-1975, creció a la tasa manifiestamente insuficiente del 2%.37/

c) La exportación manufacturera aparece más sensible al descenso de la demanda externa que a la de los productos básicos. En 1975 bajó su alícuota sobre el total de exportación en todos los países estudiados.

d) Respecto de la expansión del valor de la exportación manufacturera de 1970-1974, el efecto de volumen explica entre el 35 y el 40% de ella en Argentina y Brasil; y entre el 45 y algo más del 50% en México y Colombia.38/

36/ Se han formulado proyectos para la rápida actualización y formación de decisores empresarios y bancarios en la región debido a que ya no se puede confiar en un proceso espontáneo como el que se dio hasta ahora.

37/ Véase el cuadro 6 en el Anexo I.

38/ Al igual que en las cuentas nacionales, el efecto de volumen es la diferencia entre los volúmenes del año final y el del año base, calculada a precios del año base, cálculo que lleva implícita cierta devaluación.

e) La política industrial señala las características de las exportaciones. En 1973, Argentina, Brasil y Colombia exportaban más del 50% de manufacturas propiamente dichas y México el 80% de semi-manufacturas.^{39/}

f) Las exportaciones significan todavía una pequeña alícuota de la producción industrial, en el conjunto y en cada país. Su efecto de eslabonamiento "hacia adelante" y "hacia atrás" en la estructura industrial no es fuerte aun.

g) Según su origen industrial, Argentina, Brasil y Colombia exportaban en los últimos años más de 50% de manufacturas tradicionales; y México, más de 50% de productos metálicos, maquinaria y equipo, también en gran medida debido a las maquiladoras.^{40/}

h) A pesar de que se ha tendido a diversificar la exportación por productos, todavía la concentración es fuerte. Los estudios de los países no han verificado que la opción entre difusión y concentración de la exportación manufacturera haya surgido de una decisión estratégica global explícita. Por un lado, la existencia de estímulos genera diversificación; por otro, el hecho de que se exporte la manufactura tradicional o la que se sustituyó antes - bajo todas las condiciones creadas por la sustitución - mantiene una concentración significativa.

i) Se persigue mayor diversificación por países de destino en todos los casos, aunque a través de estrategias distintas. Argentina exporta de preferencia a la ALALC; Brasil diversifica sus ventas a la ALALC y aumenta la participación de Japón y África; Colombia orienta su comercio principalmente hacia el Pacto Andino; y México baja la alícuota de su comercio con los Estados Unidos, orientándose más hacia la CEE y la ALALC.

j) La afluencia de exportaciones (número de productos por número de mercados de destino) creció significativamente en casi todos los países.

k) Aumenta decididamente la presencia de las empresas transnacionales, particularmente en las industrias dinámicas, de tecnología relativamente más compleja y de mayor concentración. La concentración de las empresas exportadoras tiende a aumentar.

^{39/} El término "tradicional" se usa aquí según la CIIU. Véase el cuadro 7 en el Anexo I.

^{40/} El cálculo de México no incluye las exportaciones realizadas por las maquiladoras.

l) En todos los países estudiados, los factores positivos que impulsan la exportación manufacturera son los siguientes: la existencia de estímulos financieros y fiscales, la acción de las empresas transnacionales, la demanda externa, las posibilidades otorgadas por la ALALC y el Pacto Andino, y una progresiva toma de conciencia de la empresa nacional. En países como Brasil, se destaca también el dinamismo del empuje gubernamental; en Argentina, la celebración de convenios que otorgan financiamientos especiales; en México, la exigencia de que las empresas exporten para obtener beneficios de entrada; y en general, la existencia de capacidad ociosa o de remanentes del receso interno, y la aptitud tecnológica nacional.^{41/}

m) Los principales problemas que afectan a las exportaciones manufactureras, según los estudios, son muy significativos. Entre éstos, se anotan en general, la debilidad relativa de las empresas nacionales, las dificultades de operación de las empresas menores, el alto costo y la irregularidad del transporte, y la confiabilidad relativa de que se mantendrá sin variantes el acceso a los mercados extrarregionales. En algunos países, como Argentina, se pone el acento en la debilidad del sector público, resultado de la continua rotación de decisiones, del débil apoyo que se otorga a la formación de grandes empresas nacionales de comercio y consorcios de exportación, y del necesario sistema de información; en otros, como México, se destacan el alto costo y la escasez de materia prima, como consecuencia, en parte, de que la debilidad financiera del sector público retarda la inversión en industrias básicas que políticamente son reservadas a la decisión nacional. En general, se hace depender excesivamente del sector privado - particularmente externo - la responsabilidad de exportar, y se producen los problemas inherentes a la condición que un estudio califica como "dependiente de la periferia, poco selectivo, que funciona con alto costo relativo de promoción".

n) En general los estudios califican como positivos los efectos que las exportaciones de manufacturas ejercen sobre una serie de variables tales como los efectos de eslabonamiento "hacia adelante" y "hacia atrás" en la estructura interindustrial; sobre la replicación local del conocimiento tecnológico incorporado a la exportación; sobre la creación local de nuevo conocimiento tecnológico; sobre la productividad de la economía en su conjunto, sobre el ingreso global, el empleo y la distribución. Dichos efectos pueden producirse por la doble vía del efecto de ingreso global y del empleo, aunque los estímulos vayan a ampliar la remuneración de los factores empresario y capital que tienen mayor dimensión relativa e, incluso, puede ser externo. En algunos casos, y respecto de determinados bienes, se ha expresado alguna duda acerca del balance de divisas.

^{41/} Los métodos de verificación de tal relación de causalidad son disímiles según los estudios, y van desde el juicio de los expertos hasta el empleo de modelos econométricos.

o) En los cuatro países bajó en el período 1969-1975 el índice de capacidad de competencia por el efecto-precio, entendido como el cociente entre el índice del tipo de cambio y el de los precios internos.^{42/} La baja fue más aguda en Argentina (la mitad, aproximadamente) que en los demás países (un tercio). La expansión de las exportaciones manufactureras se hizo superando esta condición básica, con los instrumentos de tipo fiscal y financiero que se analizarán más adelante, los cuales actuaron como correctores de esta tendencia. Naturalmente, habría que emplear índices de capacidad de competencia relativa con respecto a los países compradores y a los competidores potenciales. Sin embargo, por ahora no parece razonable afirmar que exista sobrevaluación en los últimos años, y obviamente, mucho menos en años anteriores.^{43/}

p) El dosaje monetario de las economías en 1969-1975 no estuvo asociado a los ritmos inflacionarios. Argentina usó sistemáticamente sin éxito la restricción monetaria para combatir la inflación, reduciendo su coeficiente de liquidez ^{44/} por debajo del correspondiente a su nivel de ingreso por habitante y al desarrollo de sus mercados financieros, por lo menos hasta 1973. En 1974, aumentó fuertemente su liquidez al mismo tiempo que redujo su tasa de crecimiento interanual de precios. Brasil aumentó progresivamente su nivel de liquidez y su ritmo inflacionario en los últimos años. Colombia redujo su tendencia a la liquidez, al tiempo que el crecimiento de precios de ese país también mostró una tendencia ascendente. México mantuvo estable su nivel de liquidez monetaria y no pudo evitar que se acelerara la inflación.

q) En 1974 los cuatro países analizados tenían alzas de precios del orden del 20 al 30%. El año 1975 es atípico para el análisis.

Con o sin el aporte de factores inflacionarios externos, la inflación en los países estudiados parece tener carácter endémico, por lo que junto con este hecho, ha ido tomando cuerpo una política de ajustes flexibles progresivos del tipo de cambio.

^{42/} Véase el cuadro 8 en el Anexo I.

^{43/} En efecto, en algunos países pareciera haber disminuido considerablemente la capacidad de competencia por el efecto de precios, para algunas exportaciones al menos; pero esto no es eguro todavía. No se sabe tampoco si las monedas nacionales estaban sobrevaluadas antes - no sólo en la década de 1960 sino en décadas anteriores - y si configuraron con ello un subsidio subrepticio al ahorro externo en términos de activos nacionales - lo que permite comprar activos nacionales a bajo precio en moneda internacional, con la multitud de consecuencias que de ello derivan.

^{44/} En este texto se define como tal al cociente entre medios de pago de particulares más cuentas corrientes oficiales con respecto al PIB. Véase el cuadro 9 en el Anexo I.

La experiencia es aleccionadora. Brasil introdujo su política de ajustes flexibles en 1968 y obtuvo resultados más rápidos en la exportación de manufacturas. Colombia llevó adelante una política semejante en la misma época, y también logró expandir sus exportaciones menores. Argentina realizó ajustes mayores hasta mediados de 1975, en que una inflación desmedida hizo necesarios ajustes más frecuentes. Luego, entre fines de 1974 y principios de 1975, canceló los contratos vigentes de exportación, al parecer por insuficiencias del tipo de cambio efectivo real. México se ciñó a su tipo fijo tradicional hasta mediados de 1976 lo cual afectó, considerablemente su balance de pagos.

La experiencia ha demostrado que cuando existe un sólo mercado cambiario, los estímulos de tipo fiscal excesivamente generosos pueden llevar a una sobrefacturación de las exportaciones o a transacciones simuladas. Y cuando hay un mercado cambiario oficial y otro libre con tipos distanciados entre sí, esta distancia alienta la subfacturación de exportaciones y el contrabando de exportación, en cuyo caso el estímulo opera como un disuasivo de la transacción espúrea, al acercar ambos tipos efectivos, dentro de cierta medida.

Se advierte, pues, que los estímulos tienen un "espacio de movimiento útil",^{45/} limitado por la naturaleza de los mercados cambiarios y la magnitud de los tipos, aparte de otras restricciones que se considerarán más adelante.

En suma, en todos los países se llega, por necesidad práctica, e independientemente de preferencias doctrinarias - y aun políticas - previas, a tipos de cambio verdaderamente realistas y flexibles. Esta es una experiencia importante que puede extrapolarse a países en desarrollo o que tengan un nivel medio de industrialización y que quieran exportar manufactura.

^{45/} Este concepto implica que todo instrumento está destinado a actuar dentro de un determinado espacio el que a su vez está sujeto a diversas restricciones cuando se lo aplica a la realidad.

II. EXPERIENCIAS Y PROBLEMAS MAS DESTACADOS RELATIVOS A LAS INSTITUCIONES E INSTRUMENTOS DE LA POLITICA DE EXPORTACION MANUFACTURERA

1. En el capítulo anterior se puso de manifiesto la necesidad de ciertas condiciones básicas para que la exportación de manufacturas pueda realizarse como un proceso autosuficiente. Estas condiciones básicas han ido tomando cuerpo en los países de la región, particularmente en la última década, permitiendo incorporar progresivamente el aprendizaje a la construcción institucional e instrumental.

2. En lo institucional, los estudios de los países muestran que se ha tendido a establecer entes de promoción, y que sólo en algunos casos - Brasil desde 1972 y México para determinadas industrias - se tiende más hacia la conducción de la exportación comenzando por la base industrial. No obstante, no existe todavía un sistema de "conducción"^{46/} que haya entrado plenamente en el diseño e instrumentación de la política, actividad por actividad, con participación adecuada.

Por regla general, existe una gran dispersión institucional y los sistemas de promoción están abiertos a quien quiera usarlos, lo cual en la práctica debilita el impulso que se requiere para construir un sistema con buena participación nacional y favorece el mayor aprovechamiento de las ventajas por parte de las empresas transnacionales. Más aún, se considera posible este tipo de consecuencias en los mecanismos puestos en marcha por Brasil en 1972 consistentes en programas especiales sectoriales, incluidos los que procuran el traslado de industrias hacia este país. No obstante, en dicho país la creación de una gran compañía de comercio, dirigida por el estado y con participación de éste, y el impulso a la constitución de compañías nacionales de comercialización parece haber contribuido últimamente a lograr cierto mayor equilibrio en la estructura del poder de decisión.

3. La cuestión principal parecer ser si bastan los instrumentos de inducción para conducir el sector externo - y en particular las exportaciones - o si se necesita más acción directa desde el gobierno para tener un buen efecto selectivo considerando todas las variables que se deben tener en cuenta, ya que la exportación es un instrumento que sirve de propósitos múltiples. Esta última solución parece ir tomando cuerpo, aunque en algunos países las soluciones institucionales para la conducción del sector externo están, en última instancia, subordinadas a las preferencias doctrinarias generales de política global.

^{46/} Se usa el término "conducción" como género que alberga varias especies de políticas (de promoción, entre otras).

La tendencia a la acción estatal ha variado, según el país de que se trate, desde el estímulo al sector privado orientado a través de instituciones públicas administrativamente débiles, para servir de "catalizadores", como en los casos de Argentina y, en menor medida al parecer Colombia y México, hasta una presencia más activa del gobierno, o de empresas con participación gubernamental, como en Brasil.

Los países estudiados han coincidido en su preocupación y acción hacia la desburocratización, el apoyo administrativo y diplomático, las actividades de información, comercialización, asistencia técnica y capacitación, etc. La eficacia de las prestaciones, por su parte, ha sido variable. Particularmente, en materia de información y de acción directa, los estudios permiten clasificar los sistemas institucionales dentro de una gama que va desde los relativamente débiles, como el (argentino), hasta los relativamente ágiles, como el brasileño.^{47/}

La experiencia muestra que más gobierno con más capacidad de acción y con una dirección adecuada y eficiente puede lograr mejores resultados, al menos en términos de volumen de exportaciones. En el caso de uno de los países estudiados, se ha sugerido la conveniencia de establecer una Corporación del Sector Externo, como entidad con capacidad de banca, capaz de participar en la constitución de empresas y otras actividades de acción directa en el sector privado.

4. Las tendencias de política permiten deducir que el costo de la promoción ya se percibe, al menos en el área fiscal; que sus efectos los capitaliza la empresa nacional pero en menor medida de lo que se espera; que se advierte la necesidad de una mayor "catálisis"^{48/} - y a veces, de más acción directa - para lograr un poder nacional de decisión mayor; que mantener tipos de cambio realistas y flexibles e introducir correctores que sirvan para bajar el precio de oferta virtual fob de la manufactura es condición básica necesaria pero no suficiente; y que es necesario penetrar rápidamente y en profundidad el proceso industrial y tecnológico.

^{47/} Dado que son distintos los autores de tales estudios y que no existe un patrón objetivo único de juicio para calificar todos los casos, estas clasificaciones son plenamente objetivas, y deben ser tomadas como apreciaciones globales de expertos independientes.

^{48/} Se usa el término catálisis en política económica en el mismo sentido que en la química; es decir, como un factor (el gobierno) cuya presencia es necesaria para motivar una transformación, pero que preserva su individualidad separadamente.

Los vínculos de la política de exportación manufacturera con la política de industrialización y con la política tecnológica no son fuertes aun, lo cual significa que los países estudiados exportan hasta ahora lo que pueden y tienen, y no necesariamente, lo que querrían. Esto explica que se tienda en esta etapa a hacer una promoción de las exportaciones generalizada, aunque algo selectiva, según los países.

Así, en Argentina la evaluación de proyectos industriales para obtener ventajas estatales de inversión es beneficiada cuando se incluyen programas de exportación, a los cuales la empresa queda comprometida mediante la firma de "contratos"; en Brasil los nuevos estímulos conjuntos se conceden desde 1972 a programas de exportación que tienen su origen en la base industrial; y en México se ha venido ampliando el uso de programas de actividades específicas que implican planes de exportaciones obligatorias.

Se puede apreciar que todos estos pasos están bien orientados; aun cuando se considera que se requerirían decisiones generales de política económica para lograr la conducción por actividades, de modo que los frutos en términos de exportación fueran más rápidos y más eficientes.

5. Todos los estudios permiten entrever los peligros de una promoción indiscriminada, especialmente, si es muy generosa, no sólo por la posibilidad de distorsión en la asignación de los recursos y la aplicación de derechos compensatorios, sino debido al costo en divisas implícito en tal operación.

6. Se advierte una tendencia hacia una mayor selectividad por productos, donde el producto resulta un instrumento para alcanzar determinados objetivos. Hasta ahora los países en general han destacado - aunque no exclusivamente - la importancia del valor agregado, y en algunos casos esta variable-objetivo ha sido bastante explícita.

En algunos casos, los componentes generales de la selectividad han estado contenidos en regímenes explícitos (como en Argentina, Colombia y México); en otros, las normas contienen pocos elementos explícitos de selectividad, pero ésta se aplica en la práctica, como ha ocurrido en Brasil.^{49/} En general, todos los estudios coinciden en que la "performance" de la selectividad puede y debe ser perfeccionada.

^{49/} Estos son caracteres relevantes. Naturalmente, todos los regímenes contienen ambos componentes en distinta proporción, variable según los períodos.

7. Los "estímulos" básicos son fiscales y financieros, y ambos tipos son calificados en todos los estudios como requisitos "sine qua non" para exportar manufactura. Además, se emplean normas de importación de insumos y bienes de capital, normas de exportación aparte de los instrumentos de información, comercialización, acción diplomática, etc., ya mencionados.

a) Los instrumentos financieros constituyen parte de las condiciones básicas mundiales que deben ser comparadas para poder exportar. El estímulo propiamente dicho estaría contenido en las tasas diferenciales de interés al crédito ordinario, en las tasas de interés reales negativas o en la automaticidad de su otorgamiento. Por lo general, las tasas de interés reales han sido negativas, pero no sólo en la exportación.

Algunos estudios realizados en Argentina advierten que si la proporción de exportación financiada en el PIB aumentara significativamente, y si al mismo tiempo se siguiera usando la restricción monetaria para combatir la inflación, el crédito al sector industrial-exportador tendría una participación muy alta en el incremento anual de la corriente monetaria, sin olvidar que ambas políticas son a la larga incompatibles.

En todos los países el crédito otorgado a la exportación ha servido para evitar la escasez de capital de giro en la producción destinada a ella. Entre los nuevos avances se incluyen el financiamiento de la inversión, que se hace imprescindible en la medida en que se quiera producir "para" la exportación en mayor dimensión relativa.

Por lo general, los sistemas financieros son manejados con agilidad, como corresponde a su naturaleza. La calificación de los riesgos se hace con criterio bancario, tomando la solvencia como atributo de primer orden. Sin embargo, pareciera que, en la medida en que se tienda a conducir en forma más unificada el proceso producción-sustitución-exportación, más que una mera promoción de las exportaciones, habrá que otorgar más créditos al programa. Ya es posible atisbar dicho proceso, el cual, aparentemente tendría que generalizarse, si las metas de exportación son ambiciosas y, particularmente, si se quiere una selectividad más eficiente.

b) Los instrumentos de tipo fiscal han desempeñado, básicamente, la función de correctores del tipo de cambio y del efecto de costo de la protección. En Argentina no han alcanzado a contrarrestar el adverso efecto de costo de la oferta virtual en moneda internacional que el juego entre la protección efectiva y el tipo de cambio han introducido en las exportaciones industriales. En Brasil, Colombia y México también se anotó su papel corrector.

/Aunque la

Aunque la dimensión del peso de la protección y del efecto del índice de la capacidad de competencia 50/ no son suficientemente precisos, puede establecerse que no ha habido habitualmente "subsidio" alguno a la exportación en términos generales, aunque es posible que se haya otorgado a algún producto específico.

En general, ha habido generosidad en el uso de estos correctores, ante el proceso de reducción sistemática de los índices de capacidad de competencia; para poder aumentar la diversificación de la exportación manufacturera. Ultimamente, en países tales como Argentina y Colombia, se redujeron tales estímulos, en tanto que Brasil tiende a su eliminación, por lo menos en determinadas actividades. La experiencia ha demostrado que el exceso de generosidad afecta los precios de exportación en moneda internacional y, aun, impulsa la exportación simulada - cuando hay un único mercado cambiario, como se anotó anteriormente.

También este instrumento está limitado por el balance fiscal. Si el coeficiente de exportaciones promocionadas en el PIB subiera significativamente, podría mejorar la eficiencia recaudatoria, como habría sucedido en Brasil o bien, el peso de la promoción, tendría que apoyarse más en el tipo de cambio básico o "eje", en cuyo caso también el peso de la protección estaría influyendo más en el tipo de cambio.

c) La importación de insumos incorporados a la exportación manufacturera parece haber sido estimulada por los regímenes de promoción en Brasil, donde se ha empleado ampliamente el "draw back"; en Colombia, con el Plan Vallejo y en México, donde prevaleció un tipo de cambio fijo hasta que se tendió a corregir este efecto. Los vínculos con la exportación a través de cuotas preferentes parecerían más funcionales en México, después del ajuste cambiario de 1976, pero no superan en eficiencia a la programación "total" de la actividad. En Argentina prácticamente ha desaparecido el "draw back", como instrumento para estimular el uso de insumos importados y su administración es ineficaz, por lo que ha perdido significación.

Se ha advertido, pues, que el manejo tanto del patrón de industrialización sustitutiva cuanto de la función de producción industrial exportada ha sobredimensionado la importación de insumos en la mayoría de los casos. Para evitar los sesgos, se cree que debiera existir una política que considerara cada una de las actividades y que en forma unívoca y programada se adecuara al conjunto constituido por la producción, la sustitución y la exportación.

50/ En este documento se toma el índice de capacidad de competencia del país exportador, y no el índice relativo que surge al considerar también los de otros países potencialmente competidores e importadores. Esto ocurre porque, para el propósito presente, la ganancia o pérdida de terceros países en términos de capacidad de competencia por efecto de precios no influye fundamentalmente en el análisis. Naturalmente, aplicado a casos concretos, tiene importancia la posición de terceros países en materia de precios y tipos de cambio. Se entiende por "índice de capacidad de competencia" la relación entre los índices de tipo de cambio y de los precios internos expresados en moneda internacional.

d) La regulación de exportaciones ha estado orientado, según los países, a clarificar explícitamente lo que se puede exportar, a asegurar el abastecimiento nacional, y particularmente a no exportar la materia prima que puede ser procesada en el país.

e) Parece, pues, evidente que una vigorosa y eficaz política exportadora de manufacturas no podría pedir que los instrumentos financieros y fiscales cargaran con el peso de la corrección global del tipo de cambio y del efecto de la protección. Por el contrario, su papel debería remitirse básicamente a dos propósitos: equiparar las condiciones básicas y maximizar su eficacia selectiva, en términos de variables-objetivo suficientemente precisas que sirvieran de correctores.

8. Una selectividad eficaz implica que, en un primer nivel de abstracción, se fijen ciertos objetivos y se conciba un conjunto de productos como instrumentos para alcanzarlos. Las variables-objetivo pueden ser el valor agregado,^{51/} el empleo, la distribución en general, el balance neto de divisas, el efecto de tecnología, la estructura del poder de decisión, el tipo de inserción en el comercio mundial, la estructura del comercio por destinos, la estructura inducida de la producción según su origen regional, etc. Además, cada objetivo tendrá determinadas especificaciones y requisitos de estabilidad, confiabilidad, etc.

Así planteadas las cosas, un criterio de selección razonable ante objetivos múltiples exige exportar en buena medida lo que se quiere y no simplemente lo que se tiene, y paralelamente, obliga a preparar la base industrial y tecnológica adecuada a la exportación. Dada la frontera limitada de recursos, el análisis objetivo más la experiencia que revelan los estudios sugieren que es preciso establecer un proceso de programación a nivel superior e identificar la estructura óptima de la exportación por productos y destinos que sirve al conjunto de objetivos y restricciones, los cuales deben evaluarse, en última instancia al nivel máximo del poder político. Este tipo de programación tiene solución técnica conocida,^{52/} y no implica dejar de lado las experiencias pragmáticas, sino complementarlas y orientarlas.

^{51/} Se trata en este caso, como en las demás variables, de efectos directos e indirectos.

^{52/} Es un caso de programación dinámica o lineal, o al menos de establecimiento de órdenes de prelación.

A un segundo nivel de abstracción, conocida la estructura óptima de la exportación por productos y destinos, surge un conjunto de solicitudes que se hacen sobre las condiciones básicas y a los instrumentos correctores, de modo que el conjunto de instrumentos resulta, así, más específico y más preciso. En lugar de seguir el proceso histórico de crear el instrumento y probar su eficacia y su eficiencia, el proceso se complementaría si se supiera cuál es el tipo de instrumento que se requiere, una vez que se han establecido los niveles mínimos de eficacia y eficiencia que se espera de cada instrumento, y una "carga de trabajo" razonablemente precisa para él.

Los estudios permiten concluir que, con diferencias según los países, los conjuntos de instrumentos más eficaces son los de tipo fiscal y financiero, así como los convenios y los que forman parte de áreas de integración y cooperación regional. Todavía se concibe relativamente retrasada la eficacia de los instrumentos de información y de comercialización.

Dependiendo de su contribución a determinadas variables, los efectos de eslabonamiento "hacia adelante" y "hacia atrás" en la estructura industrial, el valor agregado, y en ciertos casos, el destino de la exportación parecieran ser los mejores logrados. Por ahora no se juzgan relevantes o sostenidos los avances en cuanto a región de origen de la producción, tipo de empresa, escala, y tipo de tecnología. El balance de divisas se considera positivo, aunque ha habido sustitución negativa.

El efecto de empleo pareciera ser en algunos países el más alto en la exportación de manufactura tradicional y el que sigue teniendo peso decisivo en la exportación total. El efecto de distribución, en términos generales, es positivo por la mayor tasa del PIB que la exportación permitió financiar, aunque según los receptores directos de los estímulos, se introdujo un efecto regresivo en la distribución por tramos de ingreso. De todas maneras, es discutible que pueda lograrse prioritariamente de la exportación manufacturera un efecto de distribución o, más específicamente, un efecto de empleo, debido a que tanto el coeficiente de exportación manufacturera como la alícuota de empleo generada por la exportación sobre el empleo total son pequeños, y sobre todo cuando el efecto de las divisas tiene precedencia bastante obvia para una América Latina que tiene una gran deuda de arrastre y un déficit cuantioso y creciente en su cuenta corriente del balance de pagos.

Los efectos en términos de poder de decisión, de tecnología y de inserción externa configuran variables ligadas, pero los progresos obtenidos por los países en esta materia son muy disímiles.

9. Los estudios analizan la relación eficiencia-beneficios-costos en términos no idénticos; y en general, la consideran positiva, aunque mejorable, medida en términos de divisas equivalentes.

/a) Por

a) Por lo general, los criterios decisivos de política han sido maximizar el valor de la exportación, pero no el valor actual de la esperanza matemática de la exportación manufacturera. De hecho, se trató de exportar lo más posible para incrementar la afluencia de exportaciones, aunque con las preferencias geográficas ya señaladas. La relación beneficio-costos en términos de divisas, considerada por productos, parece haber tenido cierta participación, aunque no necesariamente decisiva como criterio para el uso de los instrumentos.

No se impusieron en forma generalizada límites mínimos a la exportación por productos ni por mercados, aunque en algunos casos se fijaron ciertos compromisos a empresas que recibieron estímulos.

b) Se ha utilizado la especialización, como instrumento para maximizar la eficiencia en las manufacturas no tradicionales, como en el caso de la maquila de México y en el montaje de la red de intereses recíprocos con el mundo industrial que persigue Brasil. En el fondo, parece que se procura exportar más mano de obra calificada por la propia actividad industrial a un nivel mayor que si la actividad no existiera, aprovechando su menor costo relativo en moneda internacional, pero con actores y tecnología predominantemente externos.^{53/} En efecto, si un país desgrava y financia preferentemente esta forma de trabajo, estaría constituyendo una suerte de "paraíso tributario y crediticio" ad hoc o, dicho de otra manera, el país resultaría una suerte de "zona franca de la actividad", incluso financieramente privilegiada.

10. Lo anterior plantea la necesidad de reformular el concepto de la eficiencia, según el nivel al cual se aplique.

Hasta ahora, optimizando por países y calificando la eficiencia a niveles nacionales, bastaría con que el coeficiente elegido de beneficio-costos de una actividad fuera superior a uno, para que hubiera eficiencia positiva y dedicación hacia tal actividad. Pero si fuera cierto que los estilos de desarrollo de los países latinoamericanos no son enteramente independientes entre sí, los coeficientes de eficacia de los distintos países estarían vinculados. Ello también deriva de que la manera de producir de un país toma mercado que otros países podrían aprovechar una extensión de este tipo de política a todos los países de la región, convertiría a Latinoamérica en un paraíso fiscal y crediticio sui generis, constituido por actividades con el poder catalítico de la empresa transnacional, para usar mano de obra barata. ¿Es ésta la opción óptima para América Latina?

Nuevamente surge como imprescindible la definición previa de los valores básicos que han de jugar en Latinoamérica. Hasta ahora se adoptó la opción competitiva que privaba históricamente y que se manifestó en el uso de márgenes de preferencia en la ALALC. Dicho criterio competitivo fue el resultado de que cada país siguiera optimizando individualmente y admitiendo sólo restricciones dominantes nacionales; de que se dedicara a estimular por sí mismo "su" exportación de manufacturas; y de que en la captación de nueva tecnología también

^{53/} Las soluciones de Taiwan, Corea del Sur y Hong Kong - a otra escala - parecerían en ciertas formas similares.

actuara aisladamente. Aunque los discursos estimularon la cooperación, las obras instrumentaron la competencia entre los países latinoamericanos.

El precio de la actitud competitiva ha sido fuerte, en términos no sólo de poder de decisión y de los desperdicios económicos, sino particularmente debido a que se adoptó un estilo consumista difícilmente financiable a largo plazo y decididamente inefinanciable por la mayoría sino por todos los países de la región.

Si se adoptara la opción cooperativa, ésta podría optimizarse en la región, lo cual se traduciría en un alza para el conjunto de los países y para cada país individual. Es claro entonces, que el funcional de eficacia podría ser positivamente distinto, e incorporar la capacidad de decidir, las variables que expresan el desarrollo tecnológico y otras variables socioculturales que están por supuesto ausentes de un mero coeficiente en divisas.

Algunos intentos de cooperación fueron instrumentados a través de ciertos acuerdos de complementación - principalmente entre los países de mayor mercado en la ALALC -, pero siempre optimizando a niveles nacionales, con gran influencia de la empresa transnacional y rechazo persistente de la industrialización programada. El Pacto Andino, al optimizar en la región, configuró una transformación-hito, cuyas dificultades instrumentales son ciertamente grandes, tal vez porque los valores nacionales siguen siendo en el fondo competitivos.

Ciertamente, no sería razonable pedir que el área se moviera a la velocidad del país más lento, ni que la puja por la distribución continuara impidiendo la puesta en marcha de la acción concreta. Pero tampoco parecería adecuado desaprovechar oportunidades de beneficio común, o estimular una carrera competitiva entre los países de la región para otorgar más beneficios - que serían principalmente aprovechados por entes extrarregionales - salvo que el dinamismo de la empresa latinoamericana resultara excepcional. Este es un punto muy importante respecto del cual los estudios de los países analizados aportan un material fructífero para su evaluación y esclarecimiento.

La eficiencia, ya sea por países o en la región debe basarse en una cierta confiabilidad, y ésta depende no sólo de la aptitud intrínseca de los valores básicos y de los sistemas que se construyan a partir de ellos, sino del modo cómo se respeten las reglas de juego del sistema lo cual nos lleva al problema de las deslealtades.

Hasta ahora, el sistema competitivo ha tipificado jurídicamente el "dumping" y el subsidio como prácticas desleales; no obstante, hay que formular dos observaciones básicas: en primer lugar, que no constituye subsidio todo lo que tiene la forma externa de tal; en segundo lugar, que en manera alguna es el subsidio efectivo la única deslealtad en que se incurre. Lo primero ya se ha analizado; respecto de lo segundo, la venta de tecnología retrasada, el uso de precios de factores,

/la sobrevaluación

la sobrevaluación de las inversiones, las prácticas de tipo monopólico y otra serie de actos configuran también deslealtades. Incluso, por ejemplo, cuando un país en desarrollo ha adquirido retardo tecnológico hasta un límite que absorbe la diferencia de costos de la mano de obra en moneda internacional, no tiene más remedio que otorgar "estímulos" si quiere exportar. Tales estímulos pueden tener forma externa de subsidio, pero intrínsecamente su función económica no es más que la de un corrector aparentemente desleal, aunque sólo sirve para contrarrestar una deslealtad externa anterior. Por otra parte, hay una exportación incipiente en los países en desarrollo que bien puede requerir subsidios efectivos como mecanismos transitorios para superar su escaso desarrollo.

¿Es que las deslealtades en que se incurre en la relación internacional - y no sólo en el comercio en sí - deben incorporarse progresivamente a un código y a medida que son detectadas, tratárselas casuísticamente; o por el contrario, debe realizarse un inventario de todas las deslealtades, antes de establecer normas de conducta generalizables para sancionar sólo algunas? Lógicamente no podría tomarse ninguna decisión sobre un componente de un conjunto sin antes considerar todos los demás que interaccionan con él; de lo contrario, se estaría actuando sobre consecuencias o apariencias formales, más que sobre las causas de fondo.

La experiencia de los casos analizados sugiere que es grande el poder disuasivo de una acción compensatoria del país importador, y que sólo la virtualidad de su empleo afecta la producción "para" la exportación. No obstante, se percibe últimamente cierta toma de conciencia respecto de que la forma externa no debe confundirse con la función fundamental del instrumento, y este tipo de aproximación señala la conveniencia de un replanteamiento total del problema de las deslealtades.

III. AGENDA PRELIMINAR DE PUNTOS DE DISCUSION PARA UNA POLITICA DE EXPORTACION MANUFACTURERA

1. Propósitos de este capítulo

Se trata de proponer temas de discusión para que se clarifiquen antes de que se plantee la política, ya sea porque constituyen las condiciones básicas del problema de la exportación manufacturera, o porque constituyen las condiciones internacionales de ella, o porque se refieren a los instrumentos que se han de emplear.

2. Algunos temas de discusión

a) La exportación manufacturera, considerada a alto nivel de abstracción, es un instrumento de propósitos múltiples. Para el financiamiento de la economía en su conjunto, es una restricción dominante en sentido estricto.

b) Los campos político, tecnológico, sociocultural, institucional y de medio ambiente tienen óptimos propios y, en consecuencia, plantean solicitudes que el campo económico debe atender. Hay, pues, solicitudes específicas de naturaleza económica y extraeconómica que se hacen al sector externo.

c) La exportación depende en gran medida de la capacidad de competencia integrada, definida ésta como la resultante de la capacidad de competencia generada por los siguientes efectos, entre otros: precio, información, comercialización, financiamiento, aptitud de decisión y acción, tecnología y apoyo político.

d) El factor tecnología que es dominante, y su alta movilidad internacional relativa hacen que la estructuración de la dotación de factores de cada país sea muy sensible a la "capacidad de captura" de tecnología que el país tenga.

e) La producción, la sustitución y la exportación constituyen variables ligadas, tanto en lo conceptual, a nivel macroeconómico, cuanto operativamente, al nivel de las actividades específicas.

f) Las modalidades de la sustitución dependen del estilo de desarrollo y limitan las de la exportación posterior.

g) El estilo de desarrollo es un instrumento para lograr cierto modelo, es decir cierto conjunto interrelacionado de características de la sociedad a la cual se aspira, en el plano nacional, regional o mundial.

h) El comercio exterior es uno de los mecanismos básicos de inserción dentro de modelos y estilos de nivel supranacional.

i) La forma de inserción en lo supranacional constituye parte del proyecto nacional de cada país, pues configura al menos una condición básica, o periférica o de ambos de entorno, y/o tipos, y constituye una restricción que en varios aspectos es dominante para el desarrollo social integrado de cada país.

j) Toda inserción tiene cierta inercia. Este fenómeno es particularmente dominante en las inserciones tecnológica, comercial, en algunos estilos de consumo y en cierta estructura de la propiedad de las decisiones.

k) Los estilos y los modelos, es decir, los proyectos se fundan en valores básicos, considerados en sentido axiológico. En la relación entre los países latinoamericanos, se trata fundamentalmente de optar entre perseverar en el valor - competencia, hoy vigente, o asumir un valor - cooperación en términos genuinos.

l) El valor que se adopte para la relación intralatinoamericana debe ser consistente con la opción que se tome para las inserciones extrarregionales.

m) La acción de inserción y el proyecto de cada uno de los países - particularmente los de mayor tamaño en el área - influyen sobre los proyectos de los demás.

n) Considerada Latinoamérica en su conjunto, hay un modelo y un estilo resultantes de su actividad social integrada, que está influido por muchos factores, entre ellos, su forma de inserción externa. El hecho de que se formule una versión de Proyecto Latinoamericano en términos explícitos, en el peor de los casos, no haría sino mostrar una alternativa más, que sería un marco de referencia útil para una serie de aspectos, entre ellos, el comportamiento del sector externo de cada país.

o) Mientras los países con déficit de alimentos no tengan poder de compra, la demanda mundial más dinámica en el futuro corresponderá a la producción industrial no tradicional es decir, de tecnología más compleja y elaborada. Esta tiene el más alto coeficiente relativo de importación en los países en desarrollo, en general, y latinoamericanos en particular.

p) Existen numerosas prácticas desleales en las relaciones internacionales, aparte del "dumping" y el subsidio. Entre éstas se cuentan ciertos estímulos que tienen forma externa de subsidios, pero que no lo son en realidad, y ciertos subsidios efectivos pueden ser necesarios en forma transitoria para que los países en desarrollo superen su incipiente exportación manufacturera.

q) El mercado mundial extrarregional se ha hecho progresivamente menos confiable para América Latina, tanto por su ritmo de expansión cuanto por su variabilidad.

/r) Las

r) Las soluciones para la exportación en general y manufacturera en particular tiene límites mínimos más rigurosos y máximos extra-regionales menos confiables; la exportación debe atender a solicitudes selectivas económicas y extraeconómicas más exigentes y precisas. El costo de las filtraciones de diseño y ejecución de la política es muy importante, y es imprescindible incorporar el aprendizaje a la política en forma sistemática. Por consiguiente, organizar el sector externo como un sistema en sentido estricto resulta una necesidad operativa no influida por preferencias doctrinarias previas.

s) Una decisión básica, y que debe formularse del modo más explícito posible, es establecer a qué nivel optimizar y a qué nivel aceptar las restricciones (mundial, regional, subregional, o nacional, en cada caso).

t) Existen actividades en las que los óptimos supranacionales (bilateral, subregional, o regional) resultan superiores para cada uno de los países que lo que ellos podrían obtener individualmente.

u) América Latina debe establecer sus óptimos propios, lo cual configura un acto político no delegable en actores determinados.

v) Latinoamérica tiene en su comercio con países industriales una ventaja estructural en el costo de la mano de obra en moneda internacional. Si logra controlar el costo real de los bienes de capital, de la tecnología y el de la remuneración del factor empresario y capital, y si logra "capturar tecnología" apta para la competencia mundial, tendría una adecuada capacidad de competencia estructural por el efecto de los precios. La exportación de tipo "factoría" constituye una transferencia de recursos reales al exportador tanto más si es desgravada y financiada.

w) Es más fácil y eficiente "capturar tecnología" sobre la base de la cooperación regional.

x) La tasa de crecimiento probable del PIB en los próximos lustros es mayor para América Latina que para países situados fuera de la región.

y) La construcción de una red de intereses intralatinoamericanos es un instrumento de integración útil para mejorar la distribución intrarregional en Latinoamérica.

z) Es limitada la capacidad de decisión en asuntos de los países significativos y relevantes, tales como el sector externo en general, el comercio exterior en particular y más específicamente, la exportación, y dentro de esta última, la exportación manufacturera.

aa) La velocidad necesaria para formar la masa crítica de capacidad de decisión y acción nacional y latinoamericana también es insuficiente. Un impulso deliberado para acelerar la formación del empresario latinoamericano público y privado, con gran empuje y con visión decisional de nivel mundial, aumentaría el ritmo de un proceso formativo puramente espontáneo, como el que se ha seguido hasta ahora.

bb) Los países requieren "conducir" la exportación manufacturera. La promoción es tan solo uno de los instrumentos de la conducción.

cc) En casos extremos, la conducción se puede realizar ya sea por aproximaciones sucesivas o bien mediante la planificación.

dd) El uso de planificación con real valor operativo beneficia el sector externo, en general, y la exportación manufacturera en particular.

ee) En sociedades mixtas, para que la planificación tenga real valor operativo, se requiere que sea genuina. Esto se aplica específicamente al sector externo en general, y a la exportación manufacturera en particular.

ff) La exportación tiene cierta estructura óptima de difusión y de especialización, que depende, entre otros factores, de la propiedad de la tecnología y de las marcas, de la conducta internacional respecto del uso de dicha titularidad jurídica, de la conducta en materia de deslealtades y de la movilidad relativa de la frontera tecnológica internacional y nacional. Lo anterior implica que no depende de preferencias doctrinarias previas.

gg) Protección y promoción son variables ligadas y que tienen límites máximos y que constituyen conjuntos parciales de instrumentos, cuya fisonomía depende en gran medida de la estructura óptima del comercio.

hh) Si a niveles nacionales tanto la protección como la promoción tienen topos máximos, una mayor cooperación interlatinoamericana sería beneficiosa.

ii) El sistema cambiario básico debe ser realista y flexible.

jj) El uso de los instrumentos de promoción fiscales y financieros tiene un límite máximo; mientras más rápidamente se lo alcance más crecerá el coeficiente de exportación manufacturera del PIB.

/kk) Deben

kk) Deben distinguirse distintas funciones en los instrumentos de conducción. Algunas equiparan las condiciones básicas vigentes a nivel internacional; otras son funciones de selección; y aun otras son correctores de desviaciones motivadas por factores exógenos a los instrumentos, etc.

ll) La creación o adaptación institucional deben ser estructuradas una vez dados los objetivos, los instrumentos y cierta distribución óptima de responsabilidades.

mm) Los conceptos de exportación básica de las semimanufacturas son útiles, pero no deben hacer que se establezcan compartimentos indebidos para las políticas.

Anexo

ALGUNAS ESTADISTICAS GLOBALES

Cuadro 1

BALANCE COMERCIAL CONSOLIDADO DE LOS CUATRO PAISES ESTUDIADOS

(Millones de dólares)

	Períodos						
	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
<u>Exportaciones fob</u>							
Argentina	1 612	1 773	1 740	1 941	3 266	3 931	2 446
Brasil	2 311	2 739	2 904	3 991	6 199	7 951	8 655
Colombia	608	743	708	874	1 232	1 509	1 520
México	1 430	1 402	1 501	1 861	2 631	3 540	2 909
<u>Total</u>	<u>5 961</u>	<u>6 657</u>	<u>6 853</u>	<u>8 667</u>	<u>13 328</u>	<u>16 931</u>	<u>15 530</u>
<u>Importaciones fob</u>							
Argentina	1 395	1 499	1 653	1 686	1 978	3 217	3 236
Brasil	1 993	2 507	3 247	4 232	6 192	12 635	12 170
Colombia	601	746	815	746	922	1 392	1 120
México	1 998	2 366	2 315	2 822	3 986	6 254	6 327
<u>Total</u>	<u>5 987</u>	<u>7 118</u>	<u>8 030</u>	<u>9 486</u>	<u>13 078</u>	<u>23 498</u>	<u>22 853</u>
<u>Saldo comercio fob</u>							
Argentina	217	274	87	255	1 288	714	-790
Brasil	318	232	-343	-241	7	-4 684	-3 515
Colombia	7	-3	-107	128	310	117	400
México	-568	-964	-814	-961	-1 355	-2 714	-3 418
<u>Total</u>	<u>-26</u>	<u>-461</u>	<u>-1 177</u>	<u>-819</u>	<u>250</u>	<u>-6 567</u>	<u>-7 323</u>
<u>Importaciones cif</u>							
Argentina	1 576	1 694	1 868	1 905	2 235	3 635	3 656
Brasil	2 265	2 849	3 701	4 783	6 999	14 162	13 558
Colombia	685	843	929	859	1 062	1 602	1 289
México	2 078	2 461	2 407	2 935	4 146	6 504	6 580
<u>Total</u>	<u>6 604</u>	<u>7 847</u>	<u>8 905</u>	<u>10 482</u>	<u>14 442</u>	<u>25 903</u>	<u>25 083</u>
<u>Saldo del comercio fob/cif</u>							
Argentina	36	79	-128	36	1 031	296	-1 210
Brasil	46	-110	-797	-792	-800	-6 211	-4 903
Colombia	-77	-100	-221	15	170	-93	231
México	-648	-1 059	-906	-974	-1 515	-2 964	-3 671
<u>Total</u>	<u>-643</u>	<u>-1 190</u>	<u>-2 052</u>	<u>-1 715</u>	<u>-1 114</u>	<u>8 972</u>	<u>-9 553</u>

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics (varios números).

Cuadro 2

SALDO DEL BALANCE DE BIENES, SERVICIOS
Y TRANSFERENCIAS

(Millones de dólares)

Periodo	Argentina	Brasil	Colombia	México	Total
1969	-226	-336	-175	-596	-1 333
1970	-159	-561	-293	-1 076	-2 089
1971	-388	-1 317	-454	-846	-3 005
1972	-223	-1 490	-190	-916	-2 819
1973	714	-1 757	-55	-1 415	-2 513
1974	220	-7 179	-350	-2 876	-10 185
1975	-1 319	-6 751	-178	-4 056	-12 304

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics (varios números).

Cuadro 3
VARIACION DE RESERVAS INTERNACIONALES
(Millones de dólares)

Período	Argentina	Brasil	Colombia	México	Total
1969	222	-481	-49	-5	-313
1970	-134	-552	-15	-83	-784
1971	398	-531	4	-177	-306
1972	-175	-2 482	-122	-210	-2 989
1973	-845	-2 341	-172	-144	-3 502
1974	57	984	91	-32	1 100
1975	793	951	-125	-151	1 468

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics (varios números).

Nota: - = aumento; + = disminución.

Cuadro 4

AMERICA LATINA Y LOS CUATRO PAISES ESTUDIADOS:
PARTICIPACION EN EL COMERCIO MUNDIAL
DE MANUFACTURAS

Año	Exportaciones mundiales a/	Exportaciones de América Latina b/		Exportaciones de Argentina, Brasil, Colombia y México.	
		Valor (millones de dólares)	Participación (porcentaje)	Valor (millones de dólares)	Participación (porcentaje)
1960	70 150	255	0.36	159	0.23
1965	109 730	613	0.56	405	0.37
1969	164 950	1 219	0.74	803	0.49
1970	190 030	1 587	0.84	1 116	0.59
1971	215 940	1 888	0.87	1 425	0.66
1972	258 760	2 540	0.98	1 969	0.76
1973	346 660	3 975	1.15	3 306	0.95
1974	457 670	5 930	1.30	4 465	0.98

a/ Fuente: Monthly Bulletin of Statistics: Avance del Special Table D, y datos oficiales obtenidos por la CEPAL.

b/ Incluye las exportaciones de los 24 países, excluidos Cuba y Haití

Cuadro 5

IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE LOS PAISES
INDUSTRIALIZADOS a/ PROCEDENTES DE AMERICA
LATINA b/ Y DE LOS CUATRO PAISES ESTUDIADOS

(Millones de dólares)

Año	Exportaciones de América en desarrollo				Exportaciones de Argentina, Brasil, Colombia y México			
	Total de países industria- lizados	Estados Unidos	CEE	Japón	Total de países industria- lizados	Estados Unidos	CEE	Japón
1965	747	369	261	20	331	241	134	13
1970	1 775	937	553	59	1 145	690	300	47
1971	2 136	1 110	651	52	1 359	863	344	41
1972	2 791	1 590	774	89	2 017	1 225	499	67
1973	4 245	2 280	1 245	214	3 171	1 848	832	179

Fuente: United Nations Statistical Office, Supplement to the World Trade Annual, vol. II, (compilado por la División de Estadística de la CEPAL).

a/ Los países industrializados incluyen Australia, Austria, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Federal de Alemania, Suecia, Suiza y Yugoslavia.

b/ La referencia es a las importaciones de "América en desarrollo", que abarca las de América Latina, con algunas pequeñas diferencias interanuales.

Cuadro 6

VALOR Y VOLUMEN FISICO ^{a/} DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE LOS PAISES ESTUDIADOS

(Millones de dólares)

Período	Precios mundiales de exportación 1970=100	Argentina		Brasil		Colombia		México		Total	
		Valor	Volumen físico	Valor	Volumen físico	Valor	Volumen físico	Valor	Volumen físico	Valor	Volumen físico
1969	94	1 612	1 715	2 311	2 459	608	647	1 430	1 521	5 960	6 340
1970	100	1 773	1 773	2 739	2 739	743	743	1 402	1 402	6 660	6 660
1971	104	1 740	1 673	2 904	2 792	708	681	1 501	1 443	6 850	6 590
1972	114	1 941	1 703	3 991	3 501	874	767	1 861	1 632	13 330	9 520
1973	140	3 266	2 333	6 199	4 428	1 232	880	2 631	1 879	16 930	8 510
1974	199	3 931	1 975	7 951	3 995	1 509	758	3 540	1 779	16 050	7 320
1975 ^{b/}	219	2 961	1 350	8 655	3 952	1 520	694	2 909	1 328

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics (varios números).^{a/} Estimado de los precios al por mayor de los productos industriales de los Estados Unidos.^{b/} Datos provisionales.

ESTRUCTURA COMPARADA DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS DE LOS CUATRO PAISES ESTUDIADOS, HACIA PAISES INDUSTRIALIZADOS SEGUN ORIGEN INDUSTRIAL

(Porcentajes)

Agrupaciones CIIU	1965				1970				1973			
	Argen- tina	Brasil	Colom- bia	México	Argen- tina	Brasil	Colom- bia	México	Argen- tina	Brasil	Colom- bia	México
I. <u>Total manufacturados y semi-</u> <u>manufacturados</u>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
31. Alimentos, bebidas y tabaco	68.4	36.6	1.0	17.6	61.4	34.9	4.0	10.3	37.0	27.2	2.4	7.1
32. Textiles, confecciones, calzado, cuero	5.5	9.4	36.6	16.0	13.1	12.3	8.5	13.7	29.6	28.0	48.2	13.0
33. Madera, productos de madera y muebles	0.2	26.2	12.9	8.6	0.1	18.0	12.8	5.2	0.2	13.6	6.2	3.9
34. Papel, productos de papel; imprentas y editoriales	1.3	1.4	0.3	2.8	0.6	1.2	2.4	2.2	0.9	3.3	1.2	2.2
35. Sustancias y productos quí- micos derivados del petró- leo y del carbón, del cau- cho y de plástico.	15.8	10.0	12.9	29.2	11.3	7.3	2.5	15.0	9.8	5.7	5.6	7.2
36. Fabricación de productos minerales no metálicos, ex- cepto derivados de petróleo y carbón	-	0.3	6.0	4.7	-	0.4	9.4	2.5	0.2	0.4	0.7	2.8
37. Industrias metálicas básicas	2.0	7.0	0.6	9.8	5.5	10.4	0.7	5.4	10.1	6.0	0.5	2.1
38. Fabricación de productos me- tálicos, maquinarias y equi- po	6.1	2.6	2.1	6.6	7.1	9.2	23.2	37.0	8.9	11.4	1.6	51.2
39. Otras industrias manufactu- reras a/	0.7	6.5	27.6	4.7	0.9	6.3	36.5	8.7	3.3	4.4	33.6	4.7
I. 1. <u>Productos semimanufacturados</u>	33.5	68.2	65.6	56.5	27.2	54.5	24.0	28.5	39.8	46.1	45.2	79.0
I. 2. <u>Productos manufacturados</u>	66.5	31.8	34.4	43.5	72.8	45.5	76.0	71.5	60.2	53.9	54.8	21.0

Fuente: Statistical Office of the United Nations, Supplement to the World Trade Annual, 1965, 1970, 1971, 1972 y 1973.

Nota: México incluye las maquiladoras.

a/ Incluye: Otras industrias manufactureras; Comercio por mayor y menor, restaurantes y hoteles y Servicios comunales, sociales y personales. Excluye: Otros productos manufacturados y semimanufacturados; Petróleo parcialmente refinado y productos derivados del petróleo y metales no ferrosos.

Cuadro 8

INDICES DE CAPACIDAD DE COMPETENCIA POR EFECTO DE PRECIOS

(Base 1974 = 100)

Año	Argentina	Brasil	Colombia	México
1969	200	155	157	160
1970	189	141	155	151
1971	167	139	153	146
1972	167	131	141	142
1973	127	116	120	123
1974	100	100	100	100
1975	106	94	91	91

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics (varios números). Dada la posible diferencia entre las definiciones de esta publicación y de los estudios nacionales, puede haber discrepancia numérica, pero no en la tendencia. Se adoptó esta fuente para asegurar la comparabilidad. Los precios usados son mayoristas.

Cuadro 9

COEFICIENTES DE LIQUIDEZ E INCREMENTO INTERANUAL DE PRECIOS
IMPLICITOS EN LOS PAISES CONSIDERADOS

Año	Argentina		Brasil		Colombia		México	
	Coefi- ciente de li- quidez	Varia- ción de precios implí- citos						
1970	17.4	10	15.5	16	15.6	10	11.3	5
1971	15.4	35	15.2	-	15.2	12	11.2	5
1972	12.2	67	15.6	2	15.2	13	11.3	6
1973	13.8	60	16.7	19	14.9	22	11.5	12
1974	17.5	22	16.1	30	14.2	27	10.5	24
1975	17.2	190	16.9	27	13.0	25	11.2	11

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics (varios números), y CEPAL, Estudio económico de América Latina (diversos volúmenes).

Definiciones: El coeficiente de liquidez es el cociente de los medios de pago sobre el PIB a precios corrientes. Las cifras de los medios de pago son el promedio de principios y fines de año de la moneda en el público más las cuentas corrientes privadas y oficiales. Excluye, por lo tanto, el cuasidinero.

La variación de precios implícitos es el porcentaje interanual de cambio en el índice.

LAS EXPORTACIONES EN EL NUEVO ESCENARIO INTERNACIONAL:
EL CASO DE AMERICA LATINA

Barend A. de Vries

Introducción 1/

Durante los últimos diez años, la mayor parte de los países latino-americanos han aplicado cada vez con más frecuencia medidas destinadas a expandir y diversificar las exportaciones. Estas políticas abiertas hacia el exterior, junto con un ámbito externo en general favorable, hicieron que entre 1968 y 1973 fuera posible registrar tasas de crecimiento de las exportaciones inesperadamente altas. Dicho crecimiento aumentó grandemente la fuerza económica de los países latino-americanos. Amplió su capacidad crediticia para permitirles obtener préstamos externos considerablemente mayores, los cuales a su vez hicieron posible el financiamiento de inversiones más altas en la industria, la minería y la infraestructura, y mejoró mucho su capacidad de adaptación a los efectos adversos que sobre su situación financiera externa tuvo la recesión de los países industriales en 1974 y 1975.

Para las perspectivas de crecimiento de los países de América Latina durante los próximos cinco o diez años, para su capacidad de adaptación a los cambios en el precio externo y en las relaciones de oferta y demanda producidas desde 1973, y para la obtención de montos adecuados de financiamiento externo, la continuación del incremento y de la diversificación de las exportaciones tendrá gran importancia. Al mismo tiempo, sin embargo, los cambios en el ámbito externo pueden crear presiones que recaerán sobre las políticas abiertas al exterior adoptadas a fines del decenio de 1960. Las condiciones internacionales de oferta de capital y de crecimiento de exportaciones pueden ser menos favorables que las de comienzos de los años setenta.

Este trabajo se propone evaluar la función que deberá cumplir en el desarrollo latinoamericano el continuo crecimiento de las exportaciones, e investigar cómo pueden adaptarse las políticas de exportación a los cambios producidos en las condiciones externas e internas desde 1973.

1/ Trabajo preparado para el Seminario sobre políticas de promoción de exportaciones auspiciado conjuntamente por la CEPAL, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Santiago, Chile, 5 al 7 de noviembre de 1976. Las opiniones expresadas no reflejan necesariamente las del Banco Mundial, del cual es funcionario el autor.

Al revisar una versión anterior de este trabajo el autor tomó en cuenta los comentarios expresados en ese Seminario, especialmente los del Dr. Raúl Prebisch, los de Dragoslav Avramovic y los de Bela Balassa. Como asistentes de investigación se desempeñaron los señores Steven Foley y Guillermo Mármol. La señora Michaela H. Rubin prestó colaboración editorial.

En primer lugar, el trabajo se centra en los hechos ocurridos entre 1971 y 1975, destacando especialmente aquellos rasgos que puedan afectar la modalidad y el nivel del crecimiento futuro. ¿Cuáles fueron los factores que determinaron la aceleración de las exportaciones? ¿Qué relación tuvieron las exportaciones con la posibilidad de adaptarse a la recesión de 1974/1975, y qué suerte corrieron los productos manufacturados durante la misma?

En segundo lugar, el trabajo considera la función de las exportaciones y de las políticas de exportación en el crecimiento latinoamericano durante los próximos cinco o diez años. ¿Cuáles son las tasas mínimas de crecimiento de las exportaciones que deben alcanzarse a fin de mantener una situación externa viable? ¿Pueden alcanzarse dichas tasas? ¿Cuáles son los factores que causarían la desaceleración del crecimiento de las exportaciones manufacturadas y el cambio en la composición de las exportaciones? ¿Qué significan estos factores para las políticas de exportación, qué presiones recaen sobre dichas políticas y en qué caso se aplicarían medidas incentivadoras especiales? ¿En qué medida podrá América Latina mantener la estabilidad de su situación de pagos al exterior y enfrentarse a los efectos de la fluctuación de la demanda externa?

En tercer lugar se consideran algunos aspectos del papel del comercio intrarregional en el desarrollo reciente y futuro de las exportaciones. ¿Cómo afectó la aceleración de las exportaciones al comercio intrarregional, y cuál puede ser el aporte de los mercados regionales al crecimiento de las exportaciones y a la capacidad de los países para enfrentarse a las fluctuaciones de la demanda de las principales naciones industriales?

I. LOS HECHOS ENTRE 1971 Y 1975

a) La aceleración de las exportaciones

El cuadro 1 sintetiza los principales elementos del producto interno bruto, balance de pagos y endeudamiento externo de diez países latinoamericanos, que dan cuenta de alrededor de un 84% del producto interno bruto total de América Latina y el Caribe,^{2/} de un 73% de las exportaciones (excluyendo los países exportadores de petróleo, Venezuela, Ecuador y Trinidad y Tabago) y del 89% de la deuda externa (excluyendo una vez más estos tres países). En los primeros tres años - 1971, 1972 y 1973, es decir, los anteriores al aumento de precios del petróleo y a la recesión de la OCDE - las principales características de la evolución del crecimiento fueron las siguientes:

^{2/} Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, Jamaica, México, Perú y República Dominicana.

Crecimiento
CRECIMIENTO, BALANCE DE PAGOS Y ENDEUDAMIENTO: ARGENTINA, BOLIVIA, BRASIL, CHILE, COLOMBIA, GUATEMALA, JAMAICA, MEXICO, PERU, REPUBLICA DOMINICANA

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Pasajeros internacionales	7.9	7.6	8.3	7.5	2.9	3.7	6.9	6.9	6.5	6.9	6.5	6.9	6.9	6.9
Crecimiento del P.I.B.	3.1	7.9	5.3	1.1	-1.5	8.7	9.2	10.0	8.7	10.0	8.7	9.0	9.0	9.0
Crecimiento de las exportaciones (Crecimiento de las exportaciones manufacturadas)	16.5	28.7	31.3	8.3	4.1	12.4	13.5	12.5	12.0	12.5	12.0	13.0	13.0	13.0
Composiciones														
Déficit de recursos/F.I.B. (%)	1.4	1.1	0.5	2.6	2.8	1.5	0.7	0.3	0.1	0.3	0.1	0.3	0.3	0.3
Inversión/F.I.B. (%)	30.8	21.7	21.1	21.8	21.9	20.3	21.6	22.1	22.6	22.1	22.6	22.6	22.6	22.6
Alquiler interno/inversión (%)	93.3	95.1	97.8	89.1	37.3	97.9	96.6	93.3	100.0	93.3	100.0	101.2	101.2	101.2
Marginal capital/producto	2.4	2.7	2.8	2.8	8.3	3.9	3.8	3.8	3.4	3.8	3.4	3.5	3.5	3.5
Importaciones/F.I.B. (%)	10.3	11.0	9.9	11.5	10.5	9.3	10.6	10.6	10.6	10.6	10.6	10.6	10.6	10.6
Ahorro marginal (%)	25.4	30.2	18.2	26.9	-40.0	13.7	61.6	37.2	30.7	37.2	30.7	36.8	36.8	36.8
Estadísticas de pasajes de inmigrantes (1987-89 = 100)														
Índice de recepción de inmigrantes	109.4	119.9	158.0	200.5	109.0	218.8	234.8	257.0	276.3	270.4	276.3	296.3	296.3	296.3
Índice de recepción de inmigrantes	110.8	121.0	147.6	197.7	215.2	232.0	251.1	270.4	289.5	270.4	289.5	309.9	309.9	309.9
Índice de relación de precios de intercambio	98.8	99.1	107.0	105.7	96.7	94.3	93.5	95.0	95.4	95.0	95.4	95.1	95.1	95.1
Reservas de pagos (Millones de dólares)	12 913.5	15 361.6	21 247.2	26 244.2	27 879.2	31 903.0	37 376.5	44 934.8	52 817.0	52 817.0	52 817.0	61 502.3	61 502.3	61 502.3
Exportaciones (libres + extracción de impuestos)	1 021.2	1 703.3	2 287.4	3 650.6	3 943.1	3 698.3	4 649.2	4 634.0	5 217.0	5 217.0	5 217.0	5 939.9	5 939.9	5 939.9
Importaciones (libres + extracción de impuestos)	2 607.7	4 800.7	4 600.2	5 208.7	4 948.0	5 830.7	6 212.7	7 112.2	7 812.2	7 812.2	8 620.0	9 634.9	9 634.9	9 634.9
Dólar de recursos	-1 594.0	-1 376.4	-2 372.6	-3 022.8	-2 168.8	-2 132.4	-1 566.9	-2 177.4	-2 600.0	-2 600.0	-3 403.0	-3 695.1	-3 695.1	-3 695.1
Otros recursos (netos)	-1 165.5	-1 378.3	-1 866.7	-2 296.0	-2 183.7	-1 435.7	-1 531.3	-1 811.0	-2 052.2	-2 052.2	-2 802.3	-3 095.0	-3 095.0	-3 095.0
Saldo en cuenta corriente	-3 007.7	-3 674.7	-4 239.3	-5 318.8	-4 352.5	-3 568.4	-3 098.2	-3 988.4	-4 652.2	-4 652.2	-5 405.3	-6 790.1	-6 790.1	-6 790.1
Amortización	-2 088.0	-2 464.5	-3 786.2	-3 983.6	-3 989.1	-3 214.0	-3 140.0	-3 832.5	-4 032.5	-4 032.5	-4 788.8	-5 426.7	-5 426.7	-5 426.7
Necesidades de capital	6 039.7	6 623.6	7 198.0	15 494.7	16 320.0	16 376.7	19 396.2	17 260.0	17 530.1	17 260.0	17 530.1	18 215.8	18 215.8	18 215.8
Pasajeros internacionales (Millones de dólares)	1 136.6	1 371.8	1 708.3	2 128.9	2 633.4	2 646.0	3 070.5	3 288.7	3 272.7	3 288.7	3 272.7	3 544.6	3 544.6	3 544.6
Fuentes oficiales (Directo)	690.7	927.0	1 145.9	1 461.0	1 786.0	1 786.0	2 277.1	2 074.8	2 277.1	2 074.8	2 277.1	2 325.1	2 325.1	2 325.1
Multilaterales	425.0	505.9	576.7	769.9	841.8	1 195.3	1 362.8	1 826.7	1 826.7	1 826.7	1 826.7	1 956.2	1 956.2	1 956.2
Bilaterales	265.1	931.1	531.6	691.0	891.6	550.7	844.4	448.1	448.1	448.1	448.1	369.9	369.9	369.9
Fuentes privadas (bruto)	3 409.0	6 118.3	7 432.5	11 221.9	11 837.4	14 671.3	11 597.2	11 668.4	12 351.7	12 351.7	12 351.7	12 549.4	12 549.4	12 549.4
(neto)	1 42.0	2 699.6	4 787.7	7 971.6	8 373.7	6 674.4	1 807.9	4 069.6	3 667.5	3 667.5	2 621.2	2 621.2	2 621.2	2 621.2
Préstamos	1 230.0	3 316.8	3 821.1	6 500.0	7 322.6	5 288.4	4 551.9	2 648.8	2 111.3	2 111.3	1 795.6	1 795.6	1 795.6	1 795.6
Financiación	85.1	184.6	19.5	31.4	204.7	745.5	124.8	128.5	75.8	128.5	87.4	87.4	87.4	87.4
Otros	-30.0	-141.7	-113.5	569.0	-70.6	-84.0	-67.6	-49.3	-70.9	-49.3	-71.8	-71.8	-71.8	-71.8
Inversión directa	874.8	677.3	1 562.1	1 944.0	1 122.0	1 135.6	2 091.7	3 051.4	3 051.4	3 051.4	3 455.7	3 455.7	3 455.7	3 455.7
Otros capitales	693.3	1 179.0	301.5	2 231.7	2 997.7	3 996.1	1 511.3	1 511.3	28.5	1 511.3	184.7	184.7	184.7	184.7
Cambio en las reservas (+ = aumento)	25.2	-2 732.8	-9 023.4	336.6	333.9	1 426.3	-632.0	-839.9	-1 455.9	-839.9	-1 455.9	-1 786.7	-1 786.7	-1 786.7
Deuda externa (Millones de dólares)	17 659.0	25 746.6	29 619.0	37 850.7	47 009.0	56 402.4	64 422.4	70 926.0	76 902.0	76 902.0	82 233.7	82 233.7	82 233.7	82 233.7
Deuda pública (+ Deuda externa total)	3 603.5	4 316.8	5 632.9	6 271.2	7 355.0	10 021.2	12 400.3	14 863.9	16 070.9	16 070.9	18 432.7	18 432.7	18 432.7	18 432.7
Servicio de la deuda	-2 433.0	-2 964.8	-3 785.2	-3 504.6	-4 309.1	-5 169.0	-6 513.0	-8 023.9	-9 023.9	-9 023.9	-11 426.2	-11 426.2	-11 426.2	-11 426.2
Amortización	655.5	636.8	352.0	630.3	847.4	1 036.1	1 215.3	1 314.0	1 241.6	1 241.6	1 094.9	1 094.9	1 094.9	1 094.9
(Oficial)	1 591.5	2 588.7	3 264.0	3 350.3	3 661.7	4 054.9	3 700.2	3 620.0	3 620.0	3 620.0	3 087.2	3 087.2	3 087.2	3 087.2
(Privada)	-1 165.5	-1 372.3	-1 386.6	-1 365.6	-3 462.9	-4 957.2	-5 571.7	-6 141.0	-6 632.1	-6 632.1	-7 347.4	-7 347.4	-7 347.4	-7 347.4
Financiación	293.4	311.1	313.4	311.1	311.1	311.1	311.1	311.1	311.1	311.1	311.1	311.1	311.1	311.1
(Oficial)	870.1	1 047.0	1 466.6	1 785.4	2 870.3	4 095.6	4 787.8	5 203.3	5 362.2	5 362.2	5 789.6	5 789.6	5 789.6	5 789.6
(Privada)	27.9	23.3	26.6	25.1	25.2	31.9	33.4	33.3	33.4	33.3	33.4	33.4	33.4	33.4

Source: Based on estimates of the Central Bank of Chile, July 1990.

i) El crecimiento del producto interno bruto, de las exportaciones y especialmente de las exportaciones de productos manufacturados alcanzó niveles superiores a los de años anteriores. En 1973 el crecimiento del producto interno bruto alcanzó un promedio de más del 8% en los diez países, y los productos manufacturados aumentaron 31.3% en términos reales. Estos parámetros de crecimiento reflejan la integración progresiva de los principales países latinoamericanos a la economía mundial (comercio, inversiones y financiamiento).

ii) A medida que se aceleraba el crecimiento del producto interno bruto, se mantenía estable la relación entre las importaciones y el producto interno bruto, y el déficit de recursos disminuía hasta alcanzar menos de un 0.5% del producto interno bruto, o apenas más de mil millones en 1973.

iii) La relación de precios del intercambio mejoró en más de 8% en esos tres años, a pesar del fuerte aumento de los precios de las importaciones relacionado con los mayores precios del petróleo y con la inflación mundial.

La aceleración del crecimiento de las exportaciones se hizo más marcada para las exportaciones manufacturadas. Las exportaciones manufacturadas de la ALALC ^{3/} aumentaron a una tasa anual promedio de 39.8% (en dólares corrientes); las tasas de los cuatro países que figuran en el cuadro 2 van desde un 34.5% en Argentina a un 52.2% en Brasil. El crecimiento llegó a su punto máximo en 1973, cuando alcanzó en términos reales a un 31% en los diez países que figuran en el cuadro 1, y abarcó una gran variedad de artículos tales como bienes de consumo más o menos elaborados, maquinaria y equipos eléctricos. Muchos de estos artículos empezaron desde cero o con una base muy pequeña en 1968 y alcanzaron fuertes cantidades en 1973. El cuadro 7 del anexo muestra 26 de estos artículos de exportación del Brasil, algunos de los cuales alcanzaron casi 100 millones en 1973. Observaciones similares pueden hacerse respecto de Argentina, Colombia y México (véanse los cuadros 8, 9 y 10 del anexo).

Los principales factores que determinaron la aceleración de las exportaciones de manufacturas fueron los siguientes:

^{3/} Asociación Latinoamericana de Libre Comercio: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Cuadro 2

EXPORTACIONES A LA ALALC COMO PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES PARA
TODA LA ALALC, ARGENTINA, BRASIL, COLOMBIA Y MEXICO

(1968 y 1973)

	Exportaciones a la ALALC (%)			Incremento anual promedio de las exportaciones
	1968	1973	ojo de cambio	(1968-1973)
ALALC				
Productos manufacturados	35.7	26.8	-24.9	39.8
Manufacturas básicas y diversas	32.2	20.4	-36.6	40.5
Productos químicos	27.1	39.3	45.0	21.2
Maquinaria y material de transporte	58.4	34.1	-41.6	54.0
ARGENTINA				
Productos manufacturados	47.3	53.3	12.7	34.5
Manufacturas básicas	34.7	38.0	9.5	38.0
Productos químicos	35.5	50.7	42.8	13.6
Maquinaria y material de transporte	71.0	77.4	9.0	48.0
Artículos manufacturados diversos	68.3	37.9	-45.5	32.8
BRASIL				
Productos manufacturados	45.6	25.9	-43.2	52.2
Manufacturas básicas	44.1	18.5	-56.0	47.8
Productos químicos	14.1	24.1	70.9	32.3
Maquinaria y material de transporte	78.4	49.2	-30.1	49.2
Artículos manufacturados diversos	37.0	14.8	-60.0	111.2
COLOMBIA				
Productos manufacturados	28.0	22.2	-20.7	41.9
Manufacturas básicas	19.3	12.2	-36.8	41.7
Productos químicos	51.3	60.7	18.3	42.5
Maquinaria y material de transporte	55.7	62.7	16.8	34.5
Artículos manufacturados diversos	28.5	21.6	-24.2	78.5
MEXICO				
Productos manufacturados	18.3	11.4	-37.7	37.3
Manufacturas básicas	9.5	4.7	-50.5	26.8
Productos químicos	21.1	25.0	18.5	19.8
Maquinaria y material de transporte	24.3	9.7	-60.1	66.3
Artículos manufacturados diversos	27.0	12.8	-52.6	20.1

Fuente: Basado en U.N. Commodity Trade Statistics (1968-1973).

Nota: Nomenclatura de la CUCI.

(5 a 8 menos 68) Productos manufacturados.

(5) Productos químicos: elementos y compuestos químicos, materias colorantes, materias aromatizantes, abonos, plásticos, plaguicidas.

(6 menos 68) Manufacturas básicas en: cuero, caucho, madera y corcho, chapas, madera terciada, papel, hilados naturales y sintéticos, cemento, vidrio, hierro y acero, herramientas y estructuras de metal.

(68) Metales no ferrosos: manufacturas de plata, platino, aluminio, cobre, níquel y zinc.

(7) Maquinaria y material de transporte: Calderas, máquinas de vapor, motores para aeronaves, turbinas, máquinas de recolección y trilla, tractores, máquinas para oficina, máquinas para trabajar metales, maquinaria industrial, bombas, utensilios, telecomunicaciones, máquinas y herramientas eléctricas, material rodante para ferrocarriles, vehículos automotores para carreteras, aeronaves, barcos.

(8) Artículos manufacturados diversos: artículos de alumbrado, muebles, artículos de viaje, vestuario, calzado, instrumentos profesionales, científicos y de control, instrumentos musicales, impresos, artículos de materias plásticas artificiales, juguetes, joyas, obras de arte, artesanía.

i) Los principales países latinoamericanos había cambiado considerablemente sus políticas acerca del tipo de cambio (especialmente Brasil y Colombia, que aplicaron tasas de cambio flexibles en 1968) y/o habían adoptado medidas efectivas para incentivar las exportaciones.4/

ii) Su producción industrial y capacidad de comercialización habían llegado a una etapa en la cual podían alcanzar un considerable incremento de las exportaciones. Una parte sustantiva de su producción y comercialización de exportaciones había sido organizada con la ayuda de las compañías transnacionales.5/ De hecho, las exportaciones aumentaron más hacia aquellos países en los cuales dichas compañías daban acceso a grandes medios de comercialización y de venta al detalle (véase la parte 3 de este trabajo).

4/ En este trabajo, "flexibilidad del tipo de cambio" se refiere a una política de adaptación del tipo de cambio, con frecuencia si es necesario, para coincidir con el ritmo de la inflación interna, manteniendo como mínimo la paridad real del poder adquisitivo y permitiendo también que el tipo de cambio tenga una función central en la asignación de recursos. (Caracterizado generalmente por la cuarta fase del proyecto NBER (National Bureau of Economic Research); véase Jagdish N. Bhagwati y Anne O. Krueger, "Exchange Control, Liberalization, and Economic Development", American Economics Review, Vol. LXIII, Nº 2, mayo de 1973). Brasil es uno de los varios países que confiaron en una combinación de tipo de cambio y de medidas fiscales y tributarias como medio de incentivar las exportaciones. "Una vez que se incorpora nuestra medida de incentivos al análisis de la evolución del tipo real de cambio de las exportaciones manufacturadas a través del tiempo, vemos que los diversos instrumentos incentivadores han contrarrestado con creces cualquier descenso en el tipo de cambio real desde 1964 ... Mientras la política de tipo de cambio ha sido utilizada desde 1968 para estabilizar la verdadera remuneración de los exportadores, la política fiscal ha sido el instrumento mediante el cual se ha aumentado tal remuneración." (William G. Tyler, Manufactured Export Expansion and Industrialization in Brazil, Tuebingen, 1976, p. 222.)

5/ Véase G.K. Helleiner, "Manufactured Exports from Less Developed Countries and Multinational Firms", The Economic Journal, Vol. 83, Nº 329, marzo de 1973. Tyler asegura (véase p. 148 de su obra ya citada) que las firmas transnacionales realizaron en 1969 el 43% de todas las exportaciones brasileñas de productos manufacturados. Las firmas extranjeras tuvieron mayor importancia en el rubro de maquinaria y equipo de transporte; en dicho rubro, el 76% de las exportaciones de 1969 fueron realizadas por esas firmas.

/iii) Las

iii) Las condiciones del mercado eran favorables, en parte debido a las buenas condiciones comerciales que se daban simultáneamente en los Estados Unidos y en otros países de la OCDE, y en parte debido al efecto de la liberalización de las importaciones y de las disposiciones arancelarias preferenciales.

iv) La participación de cada país en los mercados de importación era todavía relativamente pequeña al iniciarse el período.

Todos los países latinoamericanos debieron adaptarse al aumento de los precios del petróleo y a la posterior recesión de 1974-1975, muy especialmente aquellos que, sin contar con auto-abastecimiento de petróleo, habían alcanzado un mayor grado de integración a la economía mundial mediante la diversificación de exportaciones manufacturadas a países industriales. Ejemplos notables de este caso son Brasil, Chile y Uruguay. Aunque no hubo una evolución estrictamente paralela de los precios de los principales productos durante la más reciente baja cíclica - las condiciones climáticas incluso hicieron aumentar los precios de algunos, como el azúcar y el café - la demanda de exportaciones manufacturadas en general se desaceleró o disminuyó.

A fines de 1973, la mayor parte de los países estaban en una situación relativamente favorable para enfrentar el efecto adverso de la recesión de la OCDE:

i) Las exportaciones habían aumentado dinámicamente y, de hecho, los aumentos anuales de los ingresos por concepto de exportaciones cubrían una parte considerable del total de los pagos del servicio de la deuda externa. (Por ejemplo, en 1974 el aumento de las exportaciones brasileñas de bienes y servicios fue equivalente al 73% del total del servicio de su deuda; para el grupo de diez países, la cifra fue aún mayor: 113%.)

ii) La proporción del servicio de la deuda era relativamente baja: 22% para el grupo de diez países en 1974, comparada con un 28% en 1971. A pesar de que la deuda total aumentó fuertemente en 1974 y que las condiciones se hicieron en general más difíciles en 1975, el aumento de los pagos de servicios quedó rezagado y de hecho dichos pagos disminuyeron en relación con los ingresos por concepto de exportación. En consecuencia, los países estaban en situación favorable para utilizar las grandes cantidades de crédito privado disponibles para el financiamiento de importaciones e inversiones a medida que iban tomando las medidas de adaptación a corto y a largo plazo.

iii) En relación con el producto interno bruto, el nivel de las exportaciones era suficientemente alto como para que pudiera alcanzarse cierto grado de compresión sin poner en peligro el crecimiento a largo plazo.

/Sin embargo,

Sin embargo, en las primeras fases del proceso de adaptación de 1974 y 1975, la mayor parte de las importaciones de los países aumentaron más velozmente que el producto interno bruto, con las excepciones notables de Chile y Colombia. El capital externo facilitó el mantenimiento de los niveles de importación y de este modo hizo posible que el proceso de adaptación fuera más gradual. Entre 1973 y 1975, los pagos por concepto de importaciones aumentaron en 16 mil millones para el grupo de 10 países (es decir, en un 70%), el déficit de recursos aumentó de mil millones a diez mil millones (es decir, un 2.8% del producto interno bruto) y la deuda externa aumentó de 29 mil millones a 48 mil millones.

Un rasgo notable de la afluencia de capital fue la mayor importancia del crédito privado. La afluencia neta de capital de fuentes privadas se duplicó entre 1973 y 1975, hasta alcanzar 8 400 millones. La proporción del crédito privado en el total de la deuda externa aumentó de menos de 49% en 1970 a 71% en 1975.

Hasta 1974, el crecimiento de la deuda externa coincidió en general con el crecimiento de las exportaciones. Entre 1967 y 1970, la deuda externa aumentó en un 12.6% al año, y los ingresos por concepto de exportaciones en un 12.2%. El crecimiento de las exportaciones entre 1971 y 1974 aumentaba a parejas con el de la deuda externa: 29% anual de las exportaciones contra 23.5% de la deuda externa.^{6/} En 1974/1975, se utilizó parcialmente el capital externo para contrarrestar los efectos negativos de la recesión sobre el balance de pagos. La deuda externa aumentó con mayor rapidez que las exportaciones: la deuda aumentó a un promedio de 29.1% anual, frente a un crecimiento de las exportaciones del 15.7%. Además, en 1975 las condiciones de los créditos privados se hicieron notablemente más difíciles.

b) Las exportaciones manufacturadas en la recesión de 1974 y 1975

Aun cuando sean incompletas y tentativas, algunas observaciones acerca del desempeño de las exportaciones manufacturadas durante los dos años de la recesión resultan útiles para comprender los problemas que enfrentaron los países en su estrategia de exportaciones.

^{6/} Las cifras corresponden a un grupo de 18 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay. Para el grupo de 10 países del cuadro 1, los datos serían de un aumento anual del 29.5% de las exportaciones y del 29.0% de la deuda externa.

En primer lugar, las exportaciones bajaron notablemente en términos reales. El cuadro 1 muestra tasas de crecimiento real de las exportaciones manufacturadas que alcanzan un 31.3% en 1973, un 8.2% en 1974 y un 4.2% en 1975. En dólares corrientes, las exportaciones aumentaron en un 53.9% en 1974 y en un 7.2% en 1975.^{7/} Aunque las tasas de crecimiento de 1974 y 1975 son evidentemente más favorables que las alcanzadas para los productos básicos tradicionales, son mucho menores que las tasas de 1971 a 1973, y la experiencia de algunos países sugiere que ciertas exportaciones manufacturadas también sufrieron considerable deterioro, tanto en volumen como en precios. En Colombia, por ejemplo, el aumento de volumen en 1975 fue contrastado con creces por la disminución de los valores unitarios; las exportaciones agrícolas no tradicionales tuvieron mejor desempeño que los bienes manufacturados. Aunque en Brasil los precios unitarios del total de las exportaciones aumentaron en un 0.7%, los precios de los bienes manufacturados disminuyeron en un 6% en 1975 (contra un aumento de 44% en 1974) y los precios de bienes semielaborados 8/ disminuyeron en un 18%. Los precios de exportación de los bienes de capital - rubro de rápido crecimiento - disminuyeron en un 5% (en comparación con un aumento del 21% en los precios de importación de bienes de capital). En general, las exportaciones de artículos más 'tradicionales' - calzado, textiles, productos de la madera - no tuvieron un buen desempeño; dichos productos tienden también a abarcar mayor proporción de los mercados estadounidenses. Los producidos y comercializados por las empresas transnacionales tuvieron en general mejor suerte que otras exportaciones.

Las políticas relativas a la competitividad general de los precios tuvieron un claro efecto sobre el desempeño de las exportaciones manufacturadas durante estos años de recesión. Lo anterior se pone de manifiesto mediante una comparación entre Chile y Uruguay, por una parte, y México y Perú, por la otra. En Chile, donde se realizó una devaluación real del 37% entre 1974 y 1975, las exportaciones manufacturadas aumentaron de 226 millones en 1973 a 675 millones en 1975. La continuación de esta tendencia al crecimiento, aunque fuera a un ritmo menos rápido, cambiaría y mejoraría considerablemente la modalidad de desarrollo de Chile y sus perspectivas. Asimismo, los cambios de política en el Uruguay (flexibilidad del tipo de cambio, subsidios a las exportaciones y liberalización de las importaciones) hicieron posible un aumento del 50% en las exportaciones no tradicionales en 1975, con lo cual se contrarrestó la disminución de las exportaciones de carne y de tops de lana causada por las restricciones

^{7/} Estos porcentajes son para un grupo de cinco países: Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

^{8/} Entre ellos, manteca de cacao (20%), aceite de soja (31%), aceite de ricino (31%), hierro en bruto (24%) y pulpa de madera (27%).

impuestas por la CEE y por otras condiciones adversas de los mercados. (En cuanto a su porcentaje del total de exportaciones, las exportaciones no tradicionales aumentaron de un 18% en 1973 a un 45% en 1975.) Por otra parte, Perú y México, países que continuaron aplicando una política de tipo de cambio fijo en un ámbito inflacionario, sufrieron deterioros relativamente grandes en cuanto al volumen (14.7% en México en 1975, y 27.9% en Perú). Además, la proporción de México en las importaciones norteamericanas mostró tendencia a disminuir en ambos años.

De estas observaciones preliminares se desprenden las siguientes conclusiones:

i) Las medidas de política general, especialmente las relativas al tipo de cambio (pero también a las políticas de inversión en el sector privado), tuvieron importancia para lograr el crecimiento de las exportaciones durante las condiciones adversas existentes en 1974 y 1975.

ii) Aunque las exportaciones manufacturadas tuvieron mejor desempeño que la mayor parte de los productos básicos, se vieron afectadas negativamente por la recesión. Algunos subgrupos tuvieron mejor suerte que otros, pero en general las exportaciones industriales se hicieron notablemente más lentas y los precios de muchos productos bajaron. En algunos países, las exportaciones agrícolas no tradicionales tuvieron mejor desempeño que los bienes manufacturados. En estas circunstancias, las medidas incentivadoras generales - aplicables a una amplia variedad de productos - parecen ser más deseables que las medidas que se concentran en algunos artículos.

II. CRECIMIENTO FUTURO DE LAS EXPORTACIONES

a) Principales características del crecimiento

En el cuadro 1, las proyecciones para el grupo de diez países latinoamericanos resumen las que se prepararon para cada uno de ellos basándose en supuestos uniformes acerca del ámbito externo (es decir, demanda en los países industriales, precios de las exportaciones de materias primas, inflación internacional). Las tasas de crecimiento de los países reflejan las potencialidades y las estrategias de crecimiento, los planes y políticas de inversión y de exportación, y también las adaptaciones necesarias en el balance de pagos durante el período abarcado por las proyecciones. Las proyecciones hacen resaltar ciertos aspectos clave que deben considerarse en una política de desarrollo de las exportaciones:

/i) Las

i) Las exportaciones se han transformado en uno de los principales sectores del crecimiento de América Latina. Son fundamentales para que cada país mantenga su capacidad de obtener y servir niveles adecuados de capital externo. El escenario que se presenta en el cuadro 1 supone que el crecimiento real de las exportaciones totales puede llegar a ser entre un 8 y un 10% anual, reflejando el crecimiento de todos los principales rubros (agrícola, minero y manufacturero); las exportaciones manufacturadas crecerían entre un 10 y un 15% al año, tasa de crecimiento satisfactoria pero inferior a los niveles de supercrecimiento (23%) alcanzados a comienzos del decenio de 1970. Según las proyecciones, la relación de precios del intercambio sólo tendría un mejoramiento marginal durante el resto del decenio. Un incremento de las exportaciones menor que el proyectado disminuiría el crecimiento del producto interno bruto debido al efecto directo del sector de exportaciones sobre la economía y a la menor disponibilidad de divisas para la importación de bienes de inversión; también se vería afectada la afluencia de capital, intensificando así la disminución de los recursos externos.

ii) Las proyecciones suponen que las importaciones pueden reducirse de un 11% del producto interno bruto en 1974 y 1975 a menos de un 9% a fines del decenio (en comparación con un 10% entre 1971 y 1973; en 1974 las importaciones se vieron algo aumentadas por el acopio de existencias en algunos países). La baja en la proporción de importaciones parecería posible, debido a las posibilidades de adaptarse al nuevo ámbito externo (lo que en ciertos países ya implicó cierta devaluación real del tipo de cambio) y a los proyectos de sustitución de importaciones, especialmente en Brasil (por ejemplo, bienes de capital, abonos y acero). Combinar políticas de reducción de importaciones y políticas destinadas a posibilitar la reanudación de un intenso crecimiento de las exportaciones puede resultar, en ciertos casos, una tarea difícil.

iii) El crecimiento global del producto interno bruto se aceleraría hasta alcanzar entre un 6 y un 7%. Tasas de crecimiento mucho menores no serían compatibles con el objetivo de mejorar los niveles de vida de los grupos de ingresos más bajos.

iv) El déficit de recursos externos disminuiría progresivamente (desde un 2.8% en 1975) para transformarse en un pequeño superávit después de 1979. Sin duda, si se lograra producir este cambio y mantenerlo, éste constituiría el principal factor de contención de la deuda externa. El interés de las deudas pendientes ha aumentado considerablemente en los últimos años - debido tanto a las condiciones más exigentes como al mayor nivel de deuda -, y se espera que siga siendo una carga de importancia para los recursos disponibles (3 500 millones en 1975 y 7 000 millones en 1980). En total, el aumento de la deuda externa disminuiría su ritmo en relación con los ingresos por concepto de exportación: tendría un 12% de incremento anual entre 1975 y 1980, comparado con un crecimiento del 18% en los ingresos por concepto de exportaciones.

/El balance

El balance de pagos y las perspectivas de crecimiento son, a todas luces, sumamente sensibles a los aumentos en la producción de petróleo y de minerales. Sin una considerable nueva producción de petróleo, los países que en la actualidad se autoabastecen del mismo (o casi) se verían obligados a aumentar fuertemente sus importaciones. Más aún, en casi todos los países no exportadores de petróleo las mayores exportaciones de productos minerales serán fundamentales para mantener el vigor del crecimiento logrado en el último decenio. Así sucede, por ejemplo, en Perú y Colombia (fosfato, carbón, níquel, cobre y subproductos de la petroquímica). Estos proyectos exigirán fuertes inversiones de capital externo, muchas de las cuales sólo darán fruto bien entrados los años ochenta. En Brasil, tanto los principales aumentos de exportaciones agrícolas (como la soja, por ejemplo) y de exportaciones minerales (mineral de hierro) son elementos clave en el cuadro del crecimiento de las exportaciones. Las exportaciones agrícolas tendrán también un papel esencial en Argentina, Uruguay, Paraguay y Colombia. Los productos minerales y agrícolas son fundamentales para complementar el crecimiento potencial de las exportaciones manufacturadas.

Las proyecciones presentan una de las posibles situaciones del crecimiento de los principales países latinoamericanos a mediano plazo, y en modo alguno deben ser consideradas como una predicción; además - como se verá en el análisis realizado en las siguientes secciones - deben formularse a su respecto varias observaciones, las que pueden resumirse así:

i) La tasa real de crecimiento del total de las exportaciones - 9% o más por año entre 1978 y 1980 - sobrepasa ampliamente el desempeño entre 1971 y 1973 (cuyo promedio fue de 5.6%). Este mejoramiento está relacionado principalmente con las exportaciones de productos básicos, tanto agrícolas como minerales, en un medio donde mejora marginalmente la relación de precios del intercambio.

ii) El crecimiento de las exportaciones manufacturadas está proyectado según lo que debe considerarse un nivel moderado (con un promedio de 12.8% entre 1978 y 1980, en términos reales). La tasa de crecimiento de las importaciones en el principal mercado de las exportaciones de los países latinoamericanos - los países de la OCDE - alcanzaría un 15%, suponiendo una tasa de aumento del 5% para el producto interno bruto y una elasticidad/ingreso de 3. Las exportaciones de productos manufacturados latinoamericanos excederían la tasa del 15% de aumento si siguen incrementando su participación en el total de las importaciones de la OCDE; especialmente a través del desplazamiento de los suministros de países desarrollados como Italia y Japón. Al desplazar las importaciones de los países desarrollados, las exportaciones latinoamericanas no se verían afectadas por las restricciones a la importación existentes en los países industriales.

/iii) Para

iii) Para tener políticas vigorosas de promoción de las exportaciones, los países deberían evitar controles directos para ajustar sus importaciones, mantener política flexible y 'realista' acerca del tipo de cambio, y limitar la sustitución de importaciones a proyectos económicamente justificables. Tales políticas no implican necesariamente niveles de importación mayores que los contemplados en el cuadro 1. Sin embargo, para alcanzar altas tasas de crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados podrían ser necesarios niveles de importación más altos que los contemplados en las proyecciones.

iv) Por lo tanto, resulta concebible que las políticas de crecimiento más adaptación tuviesen como resultado un nivel más alto tanto de exportaciones como de importaciones. En estas circunstancias, el déficit de recursos - y con ello la acumulación de nuevo endeudamiento - seguiría disminuyendo progresivamente a fines de los años setenta. Al mismo tiempo, el crecimiento del producto interno bruto se acercaría más a la tasa del 8%, más compatible con la creación de suficientes oportunidades de empleo que la tasa de 7% contemplada para 1980 en el cuadro 1.

b) Factores externos que determinan el crecimiento de las exportaciones

Son factores externos cruciales las tasas de crecimiento del producto interno bruto en los países adquirentes, la elasticidad/ingreso de la demanda de importaciones en dichos países, la liberalización de los aranceles y las restricciones de la importación y la participación que tengan en los mercados importadores los productos de los países en desarrollo.

Dada la incertidumbre que rodea cualquier predicción que dependa de tantas variables como las que determinan las exportaciones de los países en desarrollo, y dado también el escaso acierto de la mayor parte de las proyecciones y predicciones anteriores, parece inútil pedir precisión para las proyecciones sobre las que se basa el cuadro 1. Ciertos cambios identificables en los principales factores, señalan varios de los rasgos de política que interesan al crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo.

Las proyecciones oficiales sugieren que el crecimiento de los mercados industriales a fines de los años setenta sería aproximadamente el mismo que el registrado durante el período favorable

/comprendido entre

comprendido entre 1971 y 1973.^{9/} Sin embargo, puede dudarse del realismo de dichas proyecciones para la planificación de las políticas de exportaciones industriales. Los países industriales todavía están aquejados por tasas de desempleo y de inflación mayores que las que experimentaron a comienzos del decenio de 1970. A pesar de que actualmente la inflación es menor que en los doce meses anteriores, la preocupación por reducirla aún más sigue constituyendo un elemento central de las políticas de los principales países industriales. Esta preocupación no puede considerarse un fenómeno pasajero, por cuanto la persistencia de la inflación puede estar determinada en la práctica por arraigados factores estructurales, institucionales y sociales. En un ámbito semejante, los intentos de refrenar la inflación pueden limitar el crecimiento.

Incluso con una tasa de crecimiento algo disminuida, el mercado de la OCDE seguiría constituyendo un factor principal del crecimiento de las exportaciones latinoamericanas, tanto por su gran tamaño como por la elasticidad/ingreso relativamente alta de las importaciones.^{10/}

La preocupación por el desempleo sin duda hará que los países industriales se vuelvan más susceptibles ante la importación de productos de uso intensivo de mano de obra, y también ante la de otros productos cuya importación representa fuerte competencia para las

9/ Las tasas de crecimiento de los años de recuperación, 1976 y 1977, serán muy probablemente más elevadas que las de los años de recesión, 1974 y 1975. Para una perspectiva a mediano plazo resulta más significativa una comparación entre 1978-1980 y 1971-1973. Para estos años, las cifras efectivas y las proyectadas por la OCDE, son las siguientes:

	<u>1971-1973</u>	<u>1978-1980</u>	<u>1981-1985</u>
Estados Unidos	4.3	4.8	4.6
Japón	8.7	6.8	6.4
Europa Occidental	4.2	4.8	4.6
Total OCDE	5.1	5.1	4.9

10/ Basándose en un análisis de información sobre exportaciones manufacturadas de Hong Kong, y en estudios de los mercados de Estados Unidos y Alemania Occidental, realizado por M.E. Kreinin y Hans H. Glismann, Donges y Riedel señalan una elasticidad/ingreso de alrededor de 3. Véase Juergen B. Donges y James Riedel, The Expansion of Manufactured Exports in Developing Countries: An Empirical Assessment of Supply and Demand Issues, Kiel Institute of World Economics, Working Paper No 49, junio de 1976, pp. 38 y 39.

industrias nacionales existentes, incluso cuando son escasos los efectos demostrables sobre el empleo de una mayor liberalización de las importaciones. Esto puede ser en especial importante en el caso de productos cuyas exportaciones aumentaron con mayor rapidez entre 1967 y 1973, y cuya participación en el mercado aumentó considerablemente (vestuario, textiles, productos de la madera y del cuero, maquinaria eléctrica). Un grupo relativamente escaso de productos (vestuario, textiles y máquinas eléctricas) constituyen casi la mitad de las exportaciones manufacturadas totales de los países en desarrollo;^{11/} para estos productos, la participación en el mercado de importaciones de los principales países adquirentes (Estados Unidos y Japón) no puede ya considerarse pequeña. Por otra parte, un argumento más básico es el de la participación de las importaciones de los países en desarrollo en el mercado total de los países desarrollados. Estas participaciones totales en el mercado continúan siendo muy reducidas para la mayor parte de los productos, aunque para algunos de los de exportación de mayor crecimiento de los países en desarrollo hayan aumentado durante el último decenio.^{12/} Más aún, las exportaciones de los países en desarrollo han desplazado progresivamente las de los países desarrollados, dentro de un proceso dinámico de adaptación a cambios en los costos comparativos. La participación de los países en desarrollo en el mercado total es todavía insignificante en lo que se refiere a maquinaria no eléctrica y otros bienes de capital, productos que podrían constituirse en la punta de lanza de la nueva fase de crecimiento de sus exportaciones.^{13/}

^{11/} En el mercado de importaciones de los Estados Unidos, la participación de los países en desarrollo ha aumentado considerablemente para varios productos:

	<u>1967</u>	<u>1974</u>
Vestuario	40	74
Objetos de viaje y bolsas de mano	33	68
Manufacturas de madera y corcho	38	55
Maquinaria eléctrica	10	45
Textiles	40	45
Cuero y productos del cuero	24	43

Véase Donald B. Keesing y Phi Anh Plesch, Industrial Countries Manufactured Imports from Developing Countries, BIRF (publicación mimeografiada), mayo de 1976, cuadro 6.

^{12/} Las exportaciones de productos manufacturados de la ALALC a países desarrollados alcanzaron los 2 000 millones en 1973; el mercado total de bienes manufacturados en los países desarrollados es cercano a los dos billones.

^{13/} La participación relativamente pequeña de los países en desarrollo en el mercado total, y el papel de sustitución de países (importaciones de países en desarrollo que desplazan las de países desarrollados) se destaca en Juergen B. Donges y James Riedel, op. cit.

/En los

En los años sesenta, y a principios del decenio siguiente, las exportaciones de los países en desarrollo se beneficiaron considerablemente de la llamada "ronda Kennedy" de negociaciones para la liberalización de los aranceles y de las restricciones a la importación.^{14/} Es muy posible que en el futuro los efectos de nuevas liberalizaciones del intercambio se hagan sentir en forma más lenta, especialmente en aquellos rubros donde el crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo fue más espectacular durante los últimos diez años. Por otra parte, y en la medida que las exportaciones latinoamericanas desplacen las importaciones de países industriales, las primeras se verán libres de los efectos de las restricciones de importación. En un estudio del Brookings Institute, Cline y otros llegan a la conclusión que las actuales negociaciones de Tokio pueden dar como resultado un 60% de disminución de aranceles y de barreras no arancelarias aplicadas a productos agrícolas, lo cual probablemente aumentaría las exportaciones de los países en desarrollo en 2 500 millones y 500 millones respectivamente (en valores de 1974), lo que aumentaría sus ingresos por concepto de exportaciones (excluido el petróleo) en algo más del 3%. Aunque parece políticamente improbable una liberalización similar de los textiles agregaría 2 300 millones a los ingresos por concepto de exportación; esto haría que la ganancia total proveniente de la liberalización de las importaciones alcanzara aproximadamente un 6% de las exportaciones no petroleras.^{15/}

Un efecto del orden del 3 al 6% - y un 3% parecería más seguro que un 6% - constituye solamente una fracción del aumento total de las exportaciones proyectado año a año en el cuadro 1 para los principales países de América Latina. Por otra parte, el efecto de la liberalización, con exclusión de los textiles, computado por Cline y otros, equivale al crecimiento de todo un año (12%) proyectado para el total de las exportaciones manufacturadas de los países en desarrollo. La falta de nuevas restricciones a la importación por parte de los países industriales durante la recesión de 1974-1975 constituye un buen presagio de la continuación de políticas de importación relativamente liberales.

^{14/} Cfr. J.M. Finger, "Effects of the Kennedy Round Tariff Concessions", The Economic Journal, vol. 86, No 341, marzo de 1976. Este artículo señala también que el éxito de las exportaciones manufacturadas de los países en desarrollo derivado de las rebajas arancelarias sugiere que los países en desarrollo se benefician de las rebajas arancelarias generales (de nación más favorecida), y que un sistema generalizado de preferencias puede no resultarles ventajoso a largo plazo. Dicha conclusión se expone también en el estudio del Brookings Institute citado más adelante.

^{15/} William R. Cline, Noboru Kawanabe, T.O.M. Kransjo y Thomas Williams, Trade, Welfare and Employment: Effects of Multilateral Trade Negotiations in the Tokyo Round, Brookings Institute, borrador, cap. 7: "Trade Negotiations and the Less-Developed Countries".

De lo anterior se desprenden como conclusiones principales:

- i) el permanente crecimiento de las exportaciones manufacturadas no debe necesariamente sufrir una desaceleración como consecuencia de políticas restrictivas aplicadas en los países industriales; y
- ii) el crecimiento dinámico de las exportaciones manufacturadas deberá ir acompañado por una continua diversificación hacia nuevos artículos, especialmente aquellos en que incluso los principales países en desarrollo (Brasil, Corea, Taiwan) se encuentran todavía en las primeras fases de producción.^{16/} Estas nuevas importaciones - bienes de capital, maquinaria no eléctrica y otros productos tecnológicamente más complicados - exigirán la apertura de nuevas líneas de producción, tanto para sustituir importaciones como para la exportación. Una vez que los países en desarrollo consigan incorporarse al mercado de estos nuevos productos se dará una fuerte potencialidad de mayor crecimiento. Dada su actual estructura industrial, varios países en desarrollo deberían poder integrarse a estas nuevas líneas de producción; Brasil y Corea constituyen buenos ejemplos de países que ya se están preparando para esta nueva fase.

c) Factores internos

El giro favorable de las políticas de comercio y de cambio iniciado en 1968 por Brasil y Colombia fue imitado por Argentina, Chile y Uruguay; también México adoptó medidas para incentivar la exportación. Ante los cambios en las condiciones externas, ¿seguirán aplicándose dichas políticas? Por una parte, las industrias de exportación en los países en desarrollo presionarán para que continúen las políticas abiertas hacia el exterior, puesto que dichas condiciones pueden ser en algunos aspectos menos favorables para el crecimiento de las exportaciones que las existentes a comienzos del decenio de 1970, y también porque la competencia entre países en desarrollo probablemente se intensifique en relación con varias líneas de productos. Las industrias de exportación serán apoyadas por quienes se interesan en el crecimiento global y en la capacidad crediticia. Sin una clara continuidad de las políticas, las industrias de exportación dudarán sobre la realización de las considerables inversiones necesarias para mantener el impulso ganado durante el último decenio.^{17/}

^{16/} La importancia de la flexibilidad de las exportaciones se destaca en Hollis B. Chenery, "The Structuralist Approach to Development Policy", The American Economic Review, vol. 65, No 2, mayo de 1975, p. 314.

^{17/} Las políticas abiertas al exterior son 'buenas' para el crecimiento de las exportaciones, pero no necesariamente contribuyen al cumplimiento de otros objetivos, como el aumento de los ingresos más bajos o el mejoramiento de la distribución del ingreso. Las consecuencias de las políticas abiertas al exterior sobre el empleo y el salario real no se abordan aquí. Algunas de las diferentes opiniones acerca de estas políticas se mencionan en P.P. Streeten, "Trade Strategies for Development: Some Themes for the Seventies", World Development, junio de 1973.

Por otra parte, los cambios en el ámbito externo pueden presionar de diversas maneras sobre las políticas abiertas al exterior, especialmente sobre el tipo de cambio flexible. El control de la inflación se ha hecho mucho más difícil que en los años sesenta y en los comienzos del decenio de 1970. Tras la recesión de 1974-1975, la mayor parte de los países latinoamericanos disminuirán sus déficit de balance de pagos, en parte porque la afluencia neta de capital externo debe bajar. Por ello, el balance de pagos no tendrá el mismo efecto de contracción que tuvo en los últimos dos años. Al mismo tiempo, existen perspectivas de que la inflación externa - la tasa de aumento de los precios de importación, especialmente de bienes de capital - se mantendrá en un 5 a 10% anual.

En este escenario - y contando además con que la mayor parte de los países latinoamericanos tienen tasas propias de inflación de un 20% o más - la continuidad del tipo de cambio flexible es la piedra angular del éxito de una política de exportaciones. Sin embargo, esta flexibilidad no puede darse por un hecho. Cuando un Gobierno enfrenta dificultades cada vez mayores para contener la inflación, y los factores externos ejercen presiones inflacionarias, los mismos ajustes del tipo de cambio pueden llegar a ser considerados como parte de las fuerzas que provocan el proceso de inflación continuada de los precios. En este aspecto, diversos ajustes del tipo de cambio - microdevaluaciones, paridad móvil, tipos de cambio libre dirigidos - presentan las mismas desventajas que la indización universal. Aunque resultan necesarios como defensa frente a los efectos adversos que produce en el balance de pagos la aceleración de la inflación, incorporarlos a un programa de contención o reducción de la inflación producirá tensiones constantes. Para garantizar la continuación de la flexibilidad del tipo de cambio, se hace necesario un compromiso de mantener y mejorar la capacidad de competir de la industria, así como su integración a los mercados mundiales.

Las adaptaciones a cambios en el ámbito externo están presionando de diversas maneras sobre las políticas de tipos de cambio flexible.

En algunos países, la reducción de las importaciones se ha logrado mediante el aumento de las restricciones directas, las mayores exigencias de depósito o los aranceles más elevados. Los aumentos en el costo de las importaciones producidos al margen del sistema de tipo de cambio ponen indirectamente en desventaja a las exportaciones (como sucede, por ejemplo, en el Brasil).

La recuperación de los precios de los principales productos básicos de importación (como el café y el cobre) harán menos evidente que los ajustes del tipo de cambio son necesarios desde el punto de vista global del balance de pagos. Sin embargo, dadas las altas tasas de inflación interna, los ajustes siguen siendo necesarios para mantener, en condiciones de competencia, las exportaciones manufacturadas.

/Otorgar mayor

Otorgar mayor importancia a las exportaciones basadas en la capacidad productiva del país puede oscurecer la necesidad de conservar la flexibilidad del tipo de cambio. El argumento económico en favor de los proyectos de exportación de minerales manufacturados y de otras manufacturas a base de materias primas nacionales ha sido reforzado por los cambios en los precios externos y, en el caso de los importadores de petróleo, por las mayores necesidades de divisas que ha traído consigo el aumento del precio del petróleo. Estos proyectos dependen menos que las exportaciones manufacturadas de los costos de mano de obra nacional y de insumos - de hecho tienen una naturaleza más semejante a la de un enclave - y por eso se hace menos evidente para ellos la necesidad de un tipo de cambio flexible. En algunos países, tales como Brasil, Argentina y México, la fase siguiente de la industrialización, y de hecho también de la diversificación de importaciones, puede exigir una inversión considerable en industrias de bienes de capital y en otros productos tecnológicamente más complicados. En un comienzo, dichas industrias se orientarán fundamentalmente al mercado interno, y por lo tanto pueden estar menos interesadas en la continuación de las actuales políticas destinadas al fomento de las exportaciones.

d) La defensa frente a la recesión: ¿es estable el camino del crecimiento?

La fisonomía del crecimiento que señala el cuadro 1 no contempla fluctuaciones en la demanda de exportaciones, ni en los precios, ni en los volúmenes. La crisis del petróleo en 1973, y la posterior recesión de 1974 y 1975, trajeron consigo considerables cambios en las perspectivas de exportación, las estructuras de precios, la capacidad crediticia y las estrategias de inversión. América Latina se encontraba entonces en una situación favorable a la realización de las adaptaciones necesarias, y hoy reemprende un crecimiento más vigoroso; sin embargo, si se produjese una nueva recesión dentro de tres o cinco años, puede enfrentar una situación más difícil. Incluso después de la recuperación contemplada para los próximos años, los países representados en el cuadro 1 se encontrarían, en su conjunto, en una posición más débil que la de 1973:

i) El servicio de la deuda externa sería mayor en relación con las exportaciones (y con el aumento anual de las mismas); por ello, los países tendrían menor capacidad para obtener financiamiento compensatorio privado;

ii) Las importaciones serían menores en relación con el producto interno bruto, y por lo tanto más difíciles de comprimir; es decir, las reducciones de importaciones afectarían más inmediatamente el crecimiento;

iii) Las reservas podrían ser menores en relación con las importaciones.

/Evidentemente, si

Evidentemente, si las tasas de crecimiento excedieran las contempladas en el cuadro 1, América Latina se encontraría en una mejor situación para sobrellevar el efecto negativo de las recesiones externas. Un crecimiento vigoroso y continuado, junto con la diversificación, constituyen las formas básicas de combatir las fluctuaciones externas. Al mismo tiempo, una vinculación más estrecha con los mercados compradores de mayor crecimiento contribuirá a disminuir los efectos de las recesiones. Normalmente podría esperarse que un crecimiento más rápido hiciera más fácil enfrentarse a las fluctuaciones externas. El comercio con países de crecimiento más dinámico puede estar sujeto a reducciones o desaceleraciones menos considerables que las del comercio con agrupaciones de crecimiento más lento y sujetas a recesiones. Se ha observado ya que el mercado de la OCDE continuará siendo uno de los principales factores del crecimiento de las exportaciones de América Latina, especialmente si sigue desplazando las importaciones de otros países industriales. En la actual escena mundial, la OPEP y la misma región latinoamericana están aparentemente entre los grupos de crecimiento más dinámico, y por lo tanto deben tener importancia en cuanto a mercados de exportación. En lo que sigue este trabajo analiza hasta qué punto puede contribuir el comercio regional al crecimiento y estabilidad de las exportaciones latinoamericanas, aunque no trata el problema de la expansión del comercio con los países no latinos de la OPEP.

III. EXPORTACIONES INTRARREGIONALES

Los acuerdos regionales - la ALALC, el Mercado Común Centroamericano, la Comunidad del Caribe y el Grupo Andino - han suscitado gran interés a través de los años. Al menos los dos primeros tuvieron gran importancia inicial durante los años sesenta. Las medidas de liberalización del Grupo Andino, en cambio, produjeron su efecto a comienzos de los años setenta; sin embargo, el nuevo fomento del comercio y de la inversión debe esperar que se resuelvan problemas cruciales en cuanto al tratamiento de la inversión extranjera, y que se llegue a acuerdos acerca del nivel del arancel externo común y de la programación industrial regional. El Grupo Andino, en atención al interés de todos sus miembros, deberá encontrar terreno común en el pensamiento económico divergente de sus miembros.^{18/} Las perspectivas son, en el mejor de los casos, de progreso lento, y aun éste

18/ Este trabajo no se refiere a los difíciles problemas que enfrentan las economías más pequeñas de América Central y del Caribe. Aspectos relativos a la transferencia de capital a países pequeños se analizan en Barend A. de Vries, "Development Aid to Small Countries", en Development Policy in Small Countries, editado por Percy Selwyn, Croom, Helm, Londres e Institute of Development Studies, Sussex, 1975.

deberá ser fomentado por una preocupación política común. De todos modos, el grupo podría llegar a hacer un considerable aporte al desarrollo de todos sus miembros. Sólo en conjunto pueden comenzar ellos a crear un mercado cuyo tamaño sea suficiente para las industrias tecnológicamente más complicadas que constituyen la piedra angular de la siguiente fase principal del incremento de las exportaciones de los países en desarrollo.

Puesto que, según las proyecciones, las tasas de crecimiento de América Latina serán un 40 o un 50% mayores que las de la OCDE, las exportaciones a la región deberían ocupar necesariamente un lugar especial en la estrategia de cada país. ¿Qué ha sucedido con las exportaciones regionales, especialmente de bienes manufacturados, y qué medidas realistas pueden tomarse para fomentarlas?

a) Evolución de las exportaciones regionales entre 1968 y 1973

Aunque aumentaron rápidamente las exportaciones de bienes manufacturados hacia los mercados de todo el mundo, incluso los de la región, éstos últimos en general tendieron a quedar rezagados respecto a los de países industriales. Así, mientras que entre 1962 y 1968 las exportaciones latinoamericanas dentro de la región tuvieron un aumento más rápido que el aumento general de las exportaciones dicha situación se invirtió entre 1968 y 1973:

Exportaciones manufacturadas de América Latina 19/
(Tasas anuales de crecimiento)

	A todo el mundo	A América Latina
1962-1967	31.9	34.1
1967-1968	21.2	22.7
1968-1973	39.8	32.0

19/ La información para 1962-1967 y 1967-1968 proviene de Hollis B. Chenery y Helen Hughes, "Industrialization and Trade Trends; Some Issues for the 1970's", cuadros 1-5, en Prospects for Partnership, Industrialization and Trade Policies in the 1970's, editado por Helen Hughes, World Bank y The Johns Hopkins University Press, 1973. Los datos de 1968-1973 para los países de la ALALC solamente provienen del cuadro 2 del trabajo y del cuadro 1 del anexo.

La participación de las exportaciones manufacturadas latino-americanas a la ALALC tendió a disminuir entre 1968 y 1973. En el caso de todas las exportaciones de la ALALC, esta participación bajó de un 35.7% en 1968 a un 26.8% en 1973. 20/ De acuerdo con la información proporcionada, la mengua de la participación de la ALALC en este período parece haberse producido en la exportación de los rubros correspondientes a los principales productos industriales. 21/

i) Los productos manufacturados del Brasil tuvieron el crecimiento más rápido (52.2% de crecimiento anual promedio en dólares corrientes, comparado con un 39.8% para el total de las exportaciones de la ALALC), mientras que su participación en la ALALC fue la que más disminuyó (en un 43.2%, contra un 24.9% del total de las exportaciones de manufacturas de la ALALC). 22/ (Véase el cuadro 2.)

ii) Para los tres países más grandes, que también tienen estructuras industriales relativamente más desarrolladas (Argentina, Brasil y México), las exportaciones de maquinaria y de equipo automotriz crecieron con una rapidez relativa mayor que otros subgrupos, con la excepción de 'exportaciones varias' de Brasil y Colombia.

20/ El cuadro 2 del trabajo y los cuadros 1 al 6 del anexo muestran los datos acerca de todas las exportaciones manufacturadas y de los principales subgrupos de la CUCI para toda la ALALC, Argentina, Brasil, Colombia y México. El cuadro 5 del anexo presenta información acerca de las exportaciones colombianas a la subregión andina. El destino de las exportaciones manufacturadas de la ALALC y de Argentina, Brasil, Colombia y México aparece en el cuadro 3.

21/ Los productos químicos constituyen el menor de los cuatro subgrupos estudiados, con un 1.6% de las exportaciones totales en 1968 y un 2.0% en 1973. Las exportaciones de productos químicos hechas por los países en desarrollo a los países industriales tendieron a quedarse atrás respecto de otras exportaciones; la importación de productos químicos provenientes de países en desarrollo en quince países industriales aumentó en un 15.4% anual entre 1967 y 1973, contra un aumento del 30.0% de todas las manufacturas. De modo semejante, la participación de los productos y compuestos químicos provenientes de países en desarrollo en la importación estadounidense bajó de un 31% en 1967 a un 19% en 1973, y 21% en 1974, contra un aumento de los artículos manufacturados varios de un 19.5% en 1967 a un 26.6% en 1973 y un 32.3% en 1974. (Cfr. Keesing y Plesch, op. cit., cuadros 3 y 6.)

22/ Tyler (op. cit., p. 270) observa también que la importancia de la ALALC como fuerza determinante y estimulante de la exportación de manufacturas brasileñas se ha visto disminuida desde 1967.

Cuadro 3
ALALC, ARGENTINA, BRASIL, COLOMBIA Y MEXICO: CORRIENTE DE EXPORTACIONES
MANUFACTURADAS, 1968 Y 1973

CUCI (5-8)-68	1968					1973				
	ALALC (%)	Argentina (%)	Brasil (%)	Colombia (%)	México (%)	ALALC (%) del total mundial	Argentina (%) del total mundial	Brasil (%) del total mundial	Colombia (%) del total mundial	México (%) del total mundial
<i>Total mundial</i>	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
I. <i>A las economías desarrolladas</i>	56.0	45.8	48.5	49.7	72.3	59.8	37.6	33.0	39.7	30.5
Estados Unidos	38.2	25.7	27.3	26.4	62.7	36.0	17.3	25.9	27.3	66.9
Europa Occidental ^a	14.2	18.3	17.9	18.1	6.9	16.7	15.8	25.8	19.9	8.9
Otras economías desarrolladas ^b	3.6	1.8	3.3	5.2	2.7	6.8	4.5	11.3	12.5	4.5
II. <i>A las economías en desarrollo</i>	42.2	50.9	50.4	49.8	27.5	36.7	57.9	34.9	39.9	19.2
ALALC ^c	35.7	47.3	45.6	28.0	18.3	26.8	53.3	25.9	22.2	11.4
- Grupo Andino ^d	-	23.9	8.8	19.9	11.5	-	26.3	11.4	18.3	7.0
MCCA ^e	-	0.3	-	4.4	5.0	-	1.0	0.7	3.7	3.9
El Caribe ^f	-	0.1	-	-	-	-	0.2	0.6	4.1	1.3
Otras economías en desarrollo ^g	6.5 ^h	3.2	4.8 ^h	17.4 ⁱ	4.2 ⁱ	9.6 ^h	3.4	7.7	9.9	2.6
III. <i>A los países de planificación centralizada</i> ^j	1.3	3.4	1.1	0.5	0.2	2.6	4.5	2.1	0.4	0.5

Fuentes: U.N. Commodity Trade Statistics (1968-1973).

UNCTAD International Trade & Development Statistics (1976).

^a Principalmente países de la CEE y de la Asociación Europea de Libre Intercambio.

^b Incluye Canadá, Japón, Israel, Australia, Nueva Zelanda y otras economías desarrolladas de Asia y de África.

^c Asociación Latinoamericana de Libre Comercio: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela.

^d Grupo Andino: Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela.

^e Mercado Común Centroamericano: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

^f El Caribe: Antigua, Bahamas, Barbados, Haití, Jamaica, República Dominicana, Surinam, Trinidad y Tabago, etc.

^g Todas las economías en desarrollo de Asia, África, Europa y Oceanía.

^h Incluye el MCCA y el Caribe.

ⁱ Incluye el Caribe.

^j Abarca los países socialistas de Europa Oriental y de Asia.

iii) En lo relativo a maquinaria y material de transporte, así como productos varios, cuanto más rápido fue el crecimiento de las exportaciones a todos los mercados, tanto más intensa tendió a ser la mengua de la proporción de dichas exportaciones destinadas a la ALALC.

Hay dos excepciones notables en las cuales ha aumentado la parte de las exportaciones totales destinada a la región: las exportaciones brasileñas de vehículos motorizados (la participación de la ALALC aumentó desde un 61.8% en 1968 a un 87.1% en 1973), y las exportaciones colombianas de maquinaria y material de transporte destinadas a la ALALC y al Grupo Andino (la participación de la ALALC aumentó de un 55.7% a un 62.7%). En cuanto a las exportaciones agrícolas y manufacturadas colombianas (con excepción del café), la parte destinada al Grupo Andino aumentó también, de un 11.6% a un 15.2%.23/

Como cabía esperar, el comercio intrarregional tiene mayor importancia en lugares cuya ubicación y geografía favorecen el comercio entre países vecinos. Casi la mitad de las exportaciones manufacturadas argentinas se destina a la ALALC, y esta participación incluso aumentó durante este período para todas las manufacturas y para tres de los cuatro subgrupos.24/ Por otro lado, la parte de las exportaciones mexicanas destinadas a la ALALC es pequeña, y ha disminuido desde un 18% a un 11%.

b) ¿Cuáles son las perspectivas para el futuro?

Incluso una vez señaladas y debidamente valoradas estas excepciones, se mantiene firme la conclusión de que la fuerza de atracción de un mercado mundial cada vez más integrado fue mayor que la de la demanda regional. Tal vez debería decirse que, si se considera el dinámico aumento de las exportaciones manufacturadas a países industriales, resulta asombroso que las exportaciones intrarregionales se mantuvieran en tan buen pie. Es posible que durante los dos años

23/ De las exportaciones colombianas al Grupo Andino en 1974, sólo un 10% cabía dentro del programa de liberalización (referencia de F. Thoumi, basada en información inédita de Incomex).

24/ Una revisión más detenida de las exportaciones argentinas indica que de hecho disminuyó la participación de la ALALC en varios de los artículos de crecimiento más rápido, como sucedió en rubros similares en otros países: papel, cartón, hilados e hilos, maquinaria agrícola y maquinaria no eléctrica. Merece indicarse también que incluso en Argentina la proporción de exportaciones varias, destinada a la ALALC, disminuyó fuertemente. (Véase el cuadro 2 del anexo.)

de recesión, 1974 y 1975, la parte de las exportaciones destinada a la ALALC aumentara algo, por cuanto la demanda regional sufrió mermas menos marcadas que las de los países industriales. Sin embargo, a través de los próximos años, las fuerzas que apuntan a atraer a América Latina hacia un mercado mundial más amplio tenderán a mantener su vigencia, en especial si los países latinoamericanos relativamente más desarrollados logran entrar en los mercados de maquinaria y otros productos tecnológicamente más complicados de los países industriales. La interdependencia respecto de los países industriales aumentará también debido al desarrollo de exportaciones basadas en la capacidad productiva del país, las cuales, según se ha indicado, deberán tener importancia en algunos como Perú y Colombia.^{25/}

Debido a la fuerte interdependencia respecto del resto del mundo, es evidentemente necesario que existan mecanismos de financiamiento compensatorio que contribuyan a contrarrestar los efectos de las fluctuaciones y recesiones externas; mecanismos que harán posible el desarrollo de la producción de exportación en aquellas líneas económicamente más convenientes, sin la indebida carga de subsidios ni protección intrarregional. Sin embargo, y dadas las imperfecciones que puedan persistir en cualquier sistema de medidas compensatorias, parece deseable que las medidas regionales sobre exportaciones complementen las fuerzas extrarregionales que se han manifestado vigorosamente desde fines de los años sesenta. Dichas medidas deben ser necesariamente de naturaleza distinta en los diversos países, si se consideran variaciones considerables en la importancia de las exportaciones a la región. En 1973, Argentina exportó un 15% de sus bienes manufacturados a la ALALC, comparado con un 15% de México.

El desarrollo de las exportaciones forzosamente deberá aprovechar las considerables diferencias de dotación de recursos naturales entre algunos países. Las exportaciones agrícolas y de alimentos pueden por ello tener tanta importancia como las exportaciones manufacturadas para el aumento del comercio regional; esto resulta evidente de la experiencia de Colombia, que incrementó significativamente su participación de exportaciones agrícolas (sin considerar el café) a la subregión andina. Una vez más, este aspecto destaca el valor de proporcionar incentivos destinados a una gran variedad de productos, tanto agrícolas como manufacturados.

^{25/} La integración de América Latina en la economía mundial constituye el centro de interés de Latin America, A Broader World Role, de Adalbert Krieger Vasena y Javier Pazos, Londres, 1973.

Otra medida que se hace necesaria para aumentar las exportaciones regionales es el refuerzo de la complementariedad de la producción de exportación, lo que exigirá una estrecha cooperación subregional para situar la producción de bienes intermedios, maquinaria y material de transporte, especialmente entre países de tamaño mediano. Lo anterior otorga una particular importancia a los esfuerzos de coordinación de las inversiones en ciertas industrias clave dentro de la subregión andina. La coordinación industrial de este tipo, cuando se realiza sin excesiva protección intrarregional, puede contribuir de modo importante - por lo menos a largo plazo - al desarrollo de las exportaciones. Para lograr sus objetivos, este tipo de cooperación industrial exigirá ayuda directa de los gobiernos nacionales y del financiamiento internacional, tanto público como privado, además de los incentivos necesarios en materia de precios.

Anexo

Anexo

Cuadro 1

EXPORTACIONES DE LOS PAISES DE LA ALALC A LA REGION DE LA ALALC ^a

Clasificación de la CUCI	Clave de la CUCI	Composición de las exportaciones a todo el mundo (en millones de dólares)		Composición de las exportaciones a todo el mundo (%)		Composición de las exportaciones a la ALALC (%)		Exportaciones a la ALALC como porcentaje del total por rubros		Crecimiento anual promedio de las exportaciones a la ALALC		Crecimiento anual promedio del total de las exportaciones	
		1968	1973	1968	1973	1968	1973	1968	1973	1968-1973	1970-1973	1968-1973	1970-1973
<i>Exportaciones totales</i>	0,1,2,3,4,5,6,7,8	10 390	22 150	100.00	100.00	100.00	100.00	9.7	10.8	19.0	23.1	16.4	20.5
I. Bienes manufacturados	5,6,7,8,-68	675	3 595	6.5	16.2	24.0	40.1	35.7	26.8	32.0	31.6	39.8	43.3
1) Manufacturas básicas y diversas	6,8,-68	380	2 080	3.7	9.4	12.0	17.6	32.2	20.4	28.2	28.3	40.5	44.8
2) Productos químicos	5	170	445	1.6	2.0	4.6	7.3	27.1	39.3	30.6	33.9	21.2	25.5
3) Maquinaria y material de transporte	7	125	1 070	1.2	4.8	7.2	15.2	58.4	34.1	38.0	34.5	54.0	51.5
II. Bienes no manufacturados	0,1,2,3,4,6,8	9 710	18 190	93.5	82.1	75.7	58.6	7.9	7.8	13.0	17.9	13.4	17.0
1) Artículos alimenticios	0+1+22+4	3 890	8 600	37.4	38.8	37.1	29.5	9.6	8.3	13.6	19.6	17.2	20.1
2) Materias primas agrícolas	2-(22+27+28)	910	1 180	8.8	5.3	13.4	6.0	14.8	12.3	1.5	-1.3	5.3	9.5
3) Abonos en bruto y minerales en bruto, minerales metálicos y chatarra metálica	27+28	750	1 510	7.2	6.8	1.2	2.0	1.6	3.1	31.3	20.5	15.0	11.8
4) Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	3	3 010	5 660	29.0	25.6	16.3	16.8	5.5	7.2	19.7	37.8	13.5	22.7
5) Metales no ferrosos	68	1 150	1 240	11.1	5.6	7.7	4.4	6.8	8.5	6.1	0.0	1.5	-1.1

Fuente: Basado en U.N. Commodity Trade Statistics (1968-1973).

UNCTAD International Trade & Development Statistics (1976).

^aALALC: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela.

Anexo
Cuadro 2
EXPORTACIONES ARGENTINAS A LA ALALC ^a

Clasificación de la CUCI	Clave de la CUCI	Composición de las exportaciones a todo el mundo (en miles de dólares)		Composición de las exportaciones a todo el mundo (%)		Composición de las exportaciones a la ALALC (%)		Exportaciones a la ALALC como porcentaje del total por rubros		Crecimiento anual promedio de las exportaciones a la ALALC		Crecimiento anual promedio de las exportaciones totales	
		1968	1973	1968	1973	1968	1973	1968	1973	1968-1973	1970-1973	1968-1973	1970-1973
Exportaciones totales	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9	1 367 865	3 266 003	100.00	100.00	100.00	100.00	24.7	24.4	18.7	29.5	19.0	22.5
I. Bienes manufacturados	5+6+7+8-68	165 923	730 103	12.1	22.4	23.2	48.8	47.3	53.3	37.7	34.0	34.5	43.7
1) Productos químicos	5	49 929	94 496	3.7	2.9	5.2	6.0	35.5	50.7	22.0	20.5	13.6	19.6
2) Manufacturas básicas, excepto metales no ferrosos	6-68	57 711	288 060	4.2	8.8	5.9	13.7	34.7	38.0	40.5	43.1	38.0	49.3
a) Cuero	611	17 155	97 551	1.3	3.0	0.04	0.5	0.7	4.4	108.0	231.0	41.5	40.5
b) Papel y cartón	641	660	11 200	0.1	0.3	0.1	0.8	68.6	57.6	70.0	68.0	76.0	101.0
c) Hilados textiles - hilos	651	513	14 538	0.04	0.5	0.05	0.5	31.8	25.4	86.7	61.2	95.0	138.0
d) Perfiles de hierro y acero	673	14 285	71 582	1.0	2.2	1.2	3.7	28.2	41.6	49.4	60.2	38.1	65.3
3) Maquinaria y material de transporte	7	35 842	254 944	2.6	7.8	7.5	24.8	71.0	77.4	50.5	59.0	48.0	45.5
a) Maquinaria para la agricultura	712	2 357	21 832	0.2	0.7	0.7	2.4	96.1	86.8	53.0	53.5	58.0	60.6
b) Maquinaria de oficina	714	11 690	32 274	0.9	1.0	1.4	2.2	40.3	53.4	29.6	17.7	22.5	16.4
c) Maquinarias n.e.p. no eléctrica	719	4 191	41 643	0.3	1.3	1.1	4.1	88.1	78.4	54.0	55.0	58.5	50.2
d) Maquinaria eléctrica n.e.p.	729	1 446	10 895	0.1	0.3	0.4	0.8	86.5	59.2	38.9	37.0	49.8	58.0
e) Vehículos automotores para carreteras	732	4 294	86 719	0.3	2.7	1.1	9.9	88.3	90.6	83.5	107.6	82.5	109.0
4) Artículos manufacturados diversos	8	22 441	92 603	1.6	2.8	4.5	4.3	68.3	37.2	17.6	24.0	32.8	35.1
a) Vestuario (excepto de pieles)	841	2 514	13 061	0.2	0.4	-	0.1	-	3.4	-	26.5	39.0	49.0
b) Vestuario de pieles	842	1 264	14 911	0.1	0.5	-	-	-	-	-	-	63.0	8.3
c) Calzado	851	176	20 284	0.01	0.6	-	-	-	0.6	-	-	-	-
d) Impresos	892	15 251	24 373	1.1	0.8	3.7	2.5	81.5	81.3	9.8	17.4	9.9	17.6
II. Residual	0+1+2+3+4+68+9	1 201 942	2 535 900	87.9	77.6	76.8	51.2	21.6	16.1	9.7	18.5	16.1	18.5
a) Carnes frescas, refrigeradas	011	204 948	639 902	15.0	19.6	3.9	4.3	6.5	5.4	21.0	29.6	25.6	28.0
b) Trigo, etc., sin moler	041	139 085	273 775	10.2	8.4	28.0	16.9	68.1	49.2	7.3	22.8	14.5	29.6
c) Cereales sin moler n.e.p.	045	45 687	200 488	3.3	6.1	0.7	3.6	5.0	14.2	65.5	70.0	34.3	24.5
d) Azúcar y miel	061	17 858	102 958	1.3	3.2	0.6	2.0	10.4	15.5	54.2	103.1	42.0	83.0
e) Lana y otros pelos de animales	262	111 296	188 202	8.1	5.8	3.5	1.2	10.7	5.2	(2.0)	(11.0)	11.1	28.5

Fuente: Basado en U.N. Commodity Trade Statistics.

^aALALC: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela.

Anexo
Cuadro 3
EXPORTACIONES BRASILEÑAS A LA ALALC^a

Clasificación de la CUCI	Clave de la CUCI	Composición de las exportaciones a todo el mundo (en miles de dólares)		Composición de las exportaciones a todo el mundo (%)		Composición de las exportaciones a la ALALC (%)		Exportaciones a la ALALC como porcentaje del total por rubros		Crecimiento anual promedio de las exportaciones a la ALALC		Crecimiento anual promedio del total de las exportaciones	
		1968	1973	1968	1973	1968	1973	1968	1973	1968-1973	1970-1973	1968-1973	1970-1973
Exportaciones totales	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9	1 881 316	6 199 192	100.00	100.00	100.00	100.00	10.3	9.0	23.5	22.5	27.0	31.5
I. Exportaciones manufacturadas	(5-8)-68	152 680	1 216 918	8.1	19.6	36.1	56.6	45.6	25.9	35.2	30.2	52.2	49.8
1) Productos químicos	5	27 052	109 726	1.4	1.8	2.0	4.7	14.1	24.1	47.3	45.0	32.3	41.5
2) Manufacturas básicas, excepto de metales no ferrosos	6-68	79 912	557 664	4.3	9.0	18.2	18.5	44.1	18.5	23.9	15.9	47.8	39.8
3) Maquinaria y material de transporte	7	41 096	303 842	2.2	4.9	15.0	26.8	70.4	49.2	38.9	33.2	49.2	46.1
a) Máquinas eléctricas y no eléctricas	71+72	37 321	219 472	2.0	3.5	14.6	18.1	75.7	46.1	29.0	20.2	42.5	38.7
b) Vehículos automotores para carreteras	732	972	61 687	0.1	1.0	0.3	8.4	61.8	87.1	138.8	112.4	129.2	86.6
4) Artículos manufacturados diversos	8	4 622	245 685	0.3	4.0	0.9	6.5	37.0	14.8	85.0	94.0	111.2	120.8
a) Vestuario	84	462	88 682	0.02	1.4	—	3.2	—	20.2	—	197.3	186.2	208.8
b) Calzado	851	450	93 478	0.02	1.5	—	0.1	—	0.5	—	—	190.7	124.4
II. Otras exportaciones	(0-4)+9+68	1 728 636	4 982 274	91.9	80.4	63.9	43.4	7.1	4.9	14.4	14.9	23.7	28.0
1) Productos alimenticios y animales vivos	0	1 212 595	3 053 096	64.5	49.2	31.6	16.6	5.0	3.0	8.8	8.2	20.2	24.4
2) Bebidas y tabaco	1	20 476	65 949	1.1	1.1	0.5	1.3	4.9	10.7	47.5	60.1	26.3	24.2
3) Materiales crudos, excepto combustibles	2	431 010	1 453 806	22.9	23.5	29.8	17.4	13.4	6.7	11.0	12.6	27.5	31.8
4) Combustibles minerales, etc.	3	638	83 564	0.03	1.4	0.2	3.3	61.9	21.9	115.1	109.1	165.1	73.5
5) Aceites y mantecas animales y vegetales	4	51 881	194 278	2.8	3.1	0.3	1.8	1.0	5.0	79.2	90.5	30.2	42.1
6) Mercaderías no clasificadas según su naturaleza	9	11 612	119 829	0.6	1.9	1.4	2.3	23.7	10.9	36.5	8.7	58.0	67.5
7) Metales no ferrosos	68	421	11 804	0.02	0.2	0.1	0.8	50.6	34.4	80.0	9.6	95.0	27.4

Fuente: Basado en U.N. Commodity Trade Statistics.

^aALALC: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela.

Anexo
Cuadro 4
EXPORTACIONES COLOMBIANAS A LA ALALC ^a

Clasificación de la CUCI	Clave de la CUCI	Composición de las exportaciones a todo el mundo (en miles de dólares)		Composición de las exportaciones a todo el mundo (%)		Composición de las exportaciones a la ALALC (%)		Exportaciones a la ALALC como porcentaje del total por rubros		Crecimiento anual promedio de las exportaciones a la ALALC		Crecimiento anual promedio del total de las exportaciones	
		1968	1973	1968	1973	1968	1973	1968	1973	1968-1973	1970-1973	1968-1973	1970-1973
Exportaciones totales	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9	558 278	1 175 512	100.00	100.00	100.00	100.00	6.1	9.5	27.0	6.7	16.1	17.6
Exportaciones (excepto de café)	(0-9)-07	206 804	577 584	37.0	49.1	88.6	92.2	14.6	17.8	27.8	15.9	22.8	29.8
I. Artículos manufacturados	(5-8)-68	53 334	307 311	9.6	26.1	43.7	61.1	28.0	22.2	35.5	58.5	41.9	73.8
1) Productos químicos	5	8 621	35 647	1.5	3.0	12.9	19.4	51.3	60.7	38.0	51.5	42.5	60.0
2) Manufacturas básicas, excepto de metales no ferrosos	6-68	35 921	205 464	6.4	17.5	20.3	22.4	19.3	12.2	29.2	62.7	41.7	76.0
a) Cuero, pieles preparadas	61	3 510	18 502	0.6	1.6	0.3	-	3.3	-	-	-	39.7	48.2
b) Hilados, tejidos	65	9 304	54 250	1.7	4.6	3.4	3.6	12.4	7.5	28.8	70.0	42.3	62.0
3) Maquinaria y material de transporte	7	4 166	17 719	0.8	1.5	6.6	9.9	53.7	62.7	37.8	55.5	34.5	47.0
a) Máquinas eléctricas y no eléctricas	71+72	3 907	14 903	0.7	1.3	6.6	7.9	57.2	59.2	31.7	50.0	30.7	45.0
4) Artículos manufacturados diversos	8	4 639	48 482	0.8	4.1	3.8	9.4	28.5	21.6	51.2	68.0	78.5	97.5
a) Vestuario	84	515	19 221	0.1	1.6	0.3	2.3	21.6	13.2	87.0	-	106.5	160.0
II. Otras exportaciones	(0-4)+9+68-07	153 470	270 273	27.4	23.0	44.9	31.1	10.0	12.7	17.8	(11.0)	12.0	9.4
a) Carnes y preparados	01	1 471	40 945	0.3	3.5	3.4	5.7	79.5	15.4	40.0	103.6	94.0	105.5
b) Pescado y preparados	03	3 195	10 685	0.6	0.9	-	-	-	-	-	-	27.2	30.3
c) Flores cortadas y follaje	292.7	277	8 415	0.1	0.7	-	-	-	-	-	-	97.5	105.0

Fuente: Basado en U.N. Commodity Trade Statistics.

^aALALC: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela.

Anexo
Cuadro 5
EXPORTACIONES COLOMBIANAS AL GRUPO ANDINO ^a

Clasificación de la CUCI	Clave de la CUCI	Composición de las exportaciones a todo el mundo (en miles de dólares)		Composición de las exportaciones a todo el mundo (%)		Composición de las exportaciones al Grupo Andino (%)		Exportaciones al Grupo Andino como porcentaje del total, por rubros		Crecimiento anual promedio de las exportaciones al Grupo Andino		Crecimiento anual promedio del total de las exportaciones	
		1968	1973	1968	1973	1968	1973	1968	1973	1968-1973	1970-1973	1968-1973	1970-1973
Exportaciones totales	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9	558 278	1 175 512	100.00	100.00	100.00	100.00	4.3	7.5	29.6	12.1	16.1	17.6
Exportaciones (excepto de café)	(0-9)-07	206 804	577 584	37.0	49.1	99.5	99.8	11.6	15.2	29.6	12.4	22.8	29.8
I. Artículos manufacturados	(5-8)-68	53 334	307 311	9.6	26.1	44.2	63.8	19.9	18.3	39.5	56.7	41.9	73.8
1) Productos químicos	5	8 621	35 647	1.5	3.0	13.4	17.6	37.2	43.4	36.9	38.2	42.5	60.0
2) Manufacturas básicas, excepto de metales no ferrosos	6-68	35 921	205 464	6.4	17.5	17.7	25.5	11.8	10.9	39.5	75.7	41.7	76.0
a) Cuero, pieles preparadas	61	3 510	18 502	0.6	1.6	-	-	-	-	-	-	39.7	48.2
b) Hilados, tejidos	65	9 304	54 250	1.7	4.6	3.3	3.6	8.6	5.8	31.3	114.2	42.3	62.0
3) Maquinaria y material de transporte	7	4 166	17 719	0.8	1.5	8.7	11.5	50.1	57.0	37.1	52.5	34.5	47.0
a) Máquinas eléctricas y no eléctricas	71+72	3 907	14 903	0.7	1.3	8.7	8.9	53.4	52.5	30.3	45.8	30.7	45.0
4) Artículos manufacturados diversos	8	4 639	48 482	0.8	4.1	4.4	9.2	22.7	16.8	50.7	67.5	78.5	97.5
a) Vestuario	84	515	19 221	0.1	1.6	-	2.0	-	9.4	-	-	106.5	160.0
II. Otras exportaciones	(0+4)+9+68-07	153 470	270 273	27.4	23.0	55.3	36.0	8.7	11.7	19.0	(11.6)	12.0	9.4
a) Carnes y preparados	01	1 471	40 945	0.3	3.5	4.9	7.1	79.5	15.4	40.2	107.2	94.0	105.5
b) Pescado y preparados	03	3 195	10 685	0.6	0.9	-	-	-	-	-	-	27.2	30.3
c) Flores cortadas y follaje	292.7	277	8 415	0.1	0.7	-	-	-	-	-	-	97.5	105.0

Fuente: Basado en U.N. Commodity Trade Statistics (1968-1973).

^aGrupo Andino: Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela.

Anexo
Cuadro 6
EXPORTACIONES MEXICANAS A LA ALALC ^a

Clasificación de la CUCI	Clave de la CUCI	Composición de las exportaciones a todo el mundo (en miles de dólares)		Composición de las exportaciones a todo el mundo (%)		Composición de las exportaciones a la ALALC (%)		Exportaciones a la ALALC como porcentaje del total, por rubros		Crecimiento anual promedio de las exportaciones a la ALALC		Crecimiento anual promedio de las exportaciones totales	
		1968	1973	1968	1973	1968	1973	1968	1973	1968-1973	1970-1973	1968-1973	1970-1973
<i>Exportaciones totales</i>	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9	1 110 152	2 631 496	100.00	100.00	100.00	100.00	5.6	6.6	22.6	23.2	18.8	29.8
I. <i>Artículos manufacturados</i>	(5-8)-68	225 597	1 102 871	20.3	41.9	66.0	72.4	18.3	11.4	24.9	21.5	37.3	41.2
1) <i>Productos químicos</i>	5	68 516	168 973	6.2	6.4	23.1	24.4	21.1	25.0	24.0	24.6	19.8	19.9
2) <i>Manufacturas básicas, excepto de metales no ferrosos</i>	6-68	83 362	274 190	7.5	10.4	12.6	7.5	9.5	4.7	10.5	5.4	26.8	37.1
a) <i>Hilados, hilos</i>	651	15 375	67 349	1.4	2.6	0.2	0.1	0.8	0.2	-	(30.0)	34.3	60.6
b) <i>Tejidos de algodón</i>	652	2 027	43 628	0.2	1.7	-	-	-	-	-	-	84.2	116.6
c) <i>Manufacturas de vidrio</i>	665	5 646	17 526	0.5	0.7	0.8	0.3	9.0	3.4	-	(21.5)	25.3	30.2
3) <i>Maquinaria y material de transporte</i>	7	36 427	463 658	3.3	17.6	14.1	26.0	24.3	9.7	38.5	25.8	66.3	53.3
a) <i>Maquinaria, excepto la eléctrica</i>	71	19 798	199 477	1.8	7.6	7.6	16.2	23.9	14.0	42.8	15.9	58.5	59.6
b) <i>Maquinaria eléctrica</i>	72	8 573	136 013	0.8	5.2	4.9	5.4	36.0	6.8	24.6	45.2	73.3	35.7
c) <i>Vehículos automotores para carreteras</i>	732	3 223	97 068	0.3	3.7	0.3	2.9	6.2	5.2	92.0	69.2	97.6	80.0
4) <i>Artículos manufacturados diversos</i>	8	37 301	196 050	3.4	7.5	16.1	14.5	27.0	12.8	20.1	21.1	20.1	21.1
a) <i>Vestuario</i>	841	4 648	67 144	0.4	2.6	-	0.1	-	-	-	-	70.5	95.0
II. <i>Otras exportaciones</i>	(0-4)+9+68	1 083 938	1 520 625	79.7	58.1	32.7	27.4	2.3	3.1	18.4	28.2	11.5	23.5
a) <i>Animales vivos</i>	001	26 214	91 317	2.4	3.5	0.2	-	0.4	-	-	-	28.3	43.5
b) <i>Legumbres frescas o conservadas</i>	054	44 879	178 985	4.0	6.8	0.8	2.4	1.1	2.3	58.2	150.5	32.0	50.7
c) <i>Café</i>	071	69 160	168 731	6.2	6.4	-	0.3	-	0.3	-	-	19.5	31.4
d) <i>Algodón</i>	263	122 398	166 454	11.0	6.3	7.9	7.9	4.0	8.2	22.9	36.9	6.3	26.0
e) <i>Plata, platino</i>	681	73 125	186 336	6.6	7.1	0.3	0.5	0.3	0.4	30.0	-	20.5	86.5
f) <i>Cobre</i>	682	11 452	41 662	1.0	1.6	1.4	1.8	7.6	7.7	29.7	33.6	29.4	59.4

Fuente: Basado en U.N. Commodity Trade Statistics.

^aALALC: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela.

Anexo

Cuadro 7

EXPORTACIONES MANUFACTURADAS BRASILEÑAS DE MAYOR CRECIMIENTO

(En miles de dólares estadounidenses)

CUCI	PRODUCTO	1968	1973
897	Joyas y otros objetos de oro y plata	594	10 631
892	Impresos	—	11 356
851	Calzado	450	93 478
842	Vestuario de pieles, etc.	—	5 610
841	Vestuario (excepto el confeccionado en pieles)	462	83 072
831	Artículos de viaje, bolsas de mano	—	8 280
821	Muebles	502	10 297
732	Vehículos automotores para carreteras	972	61 687
724	Aparatos de telecomunicación	734	46 191
722	Máquinas generadoras eléctricas y mecanismos para operar interruptores	913	11 337
717	Maquinaria textil y para trabajar cuero	2 542	14 616
714.2	Máquinas de calcular y computadoras	833	4 960
712	Maquinaria para la agricultura	566	9 229
711.5	Motores de combustión interna, excepto para aeronaves	111	8 645
673	Perfiles de hierro y acero	2 682	19 185
671	Hierro en bruto	5 656	47 235
665	Manufacturas de vidrio	—	2 076
661	Cemento	267	3 536
656	Artículos textiles, n.e.p.	1 116	21 589
654	Encajes, cintas, tules, etc.	—	1 813
653	Tejidos de fibras textiles no de algodón	7 301	42 586
652	Tejidos de algodón	1 831	53 946
651	Hilados e hilos de fibras textiles	2 727	97 522
641	Papel y cartón	—	23 883
629	Artículos de caucho n.e.p.	553	6 362
581	Materias plásticas	318	5 991
561	Abonos manufacturados	—	2 279

Anexo
Cuadro 8

EXPORTACIONES MANUFACTURADAS ARGENTINAS DE MAYOR CRECIMIENTO
(En miles de dólares estadounidenses)

<i>CUCI</i>	<i>PRODUCTO</i>	<i>1968</i>	<i>1973</i>
851	Calzado	176	20 284
842	Vestuario, etc. de pieles	1 264	14 911
841	Vestuario (excepto el confeccionado en pieles)	2 514	13 061
732	Vehículos automotores para carreteras	4 294	86 719
719.9	Piezas y accesorios para máquinas, n.e.p.	842	7 385
719.6	Máquinas no eléctricas, n.e.p.	1 076	9 812
719.2	Bombas y centrifugadoras	593	11 540
718	Maquinaria para las industrias especiales	662	16 342
714.2	Máquinas de calcular, computadoras	5 302	19 483
712	Maquinaria para la agricultura	2 357	21 832
674	Planos canteados (universales), planchas y láminas de hierro o acero	371	24 977
673	Perfiles de hierro o acero	14 285	71 582
651	Hilados e hilos de fibras textiles	513	14 538
611	Cuero	17 155	97 551

Cuadro 9

EXPORTACIONES MANUFACTURADAS COLOMBIANAS DE MAYOR CRECIMIENTO
(En miles de dólares estadounidenses)

<i>CUCI</i>	<i>PRODUCTO</i>	<i>1968</i>	<i>1973</i>
841	Vestuario (excepto el confeccionado en pieles)	515	19 213
673	Perfiles de hierro o acero	—	5 708
667	Perlas y piedras preciosas y semipreciosas	1 467	86 622
652	Tejidos de algodón	5 076	24 175
651	Hilados e hilos de fibras textiles	3 693	19 988
611	Cuero	3 410	17 117
292	Flores cortadas	277	8 415

Anexo
Cuadro 10

EXPORTACIONES MANUFACTURADAS MEXICANAS DE MAYOR CRECIMIENTO

<i>CUCI</i>	<i>PRODUCTO</i>	<i>1968</i>	<i>1973</i>
897.1	Joyas de oro y plata	1 783	12 408
894	Juguetes, artículos de deporte, etc.	2 889	24 464
891	Aparatos para grabación y reproducción	2 115	13 505
862	Productos fotográficos y cinematográficos	—	7 790
841	Vestuario (excepto el confeccionado en pieles)	4 648	67 144
734	Aeronaves	1 492	23 218
732	Vehículos automotores para carreteras	3 223	97 068
724	Aparatos de telecomunicación	3 771	83 912
722.2	Mecanismos eléctricos para la conexión, corte o protección de circuitos eléctricos (conmutadores, etc.)	2 178	33 479
719.9	Piezas y accesorios para máquinas n.e.p.	12 124	109 302
714.2	Máquinas de calcular, computadoras	396	29 330
711.5	Motores de combustión interna, excepto para aeronaves	1 996	31 291
673	Perfiles de hierro o de acero	—	9 189
652.1	Tejidos de algodón gris (sin blanquear, sin mercerizar)	1 617	28 822
652.2	Tejidos de algodón blanqueados, teñidos, mercerizados, estampados o acabados de otra forma	410	14 806
651.3	Hilados e hilos de algodón sin blanquear, sin acondicionar para la venta al por menor	5 536	26 315
642	Artículos de papel	1 127	10 260
631	Chapas y maderas terciadas, n.e.p.	2 053	10 356
513.3	Acidos inorgánicos	609	24 935

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
Schydlosky, 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