

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO



CEPAL - NACIONES UNIDAS

POLITICAS
DE
PROMOCION
DE
EXPORTACIONES

SANTIAGO DE CHILE

VOLUMEN IX

E/CEPAL/1046/Add. 8

Septiembre 1979

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

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

INDICE

	<u>Página</u>
I. RESUMEN DEL AUTOR	1
II. EL PAPEL DE LAS EXPORTACIONES	7
III. ANTECEDENTES Y PROBLEMAS DEL SECTOR EXPORTADOR	8
1. Tendencias	8
2. Factores explicativos	9
3. Incentivos a las exportaciones	15
IV. LOS CAMBIOS DE POLITICA RECIENTES Y LOS OBJETIVOS DE MEDIANO PLAZO	19
1. Política de exportación	19
2. Política cambiaria reciente	21
3. Control de la marcha de las exportaciones	21
4. Objetivos de mediano plazo	22
V. PERSPECTIVAS DE LARGO PLAZO Y CUESTIONES DE POLITICA	27
Anexo 1 Productos mecánicos	31
Anexo 2 Recomendaciones del Comité Sondhi	71

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

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

Quinta Parte

ESTUDIOS SOBRE PAISES NO LATINOAMERICANOS

INDIA

EXPORTACIONES EN LA INDIA

Martin Wolf

I. RESUMEN DEL AUTOR

La economía de la India parece no depender en forma importante de las exportaciones, por cuanto las exportaciones brutas normalmente no han constituido más de un 5% del producto interno bruto. Más aún, y aunque durante el último decenio el crecimiento de las exportaciones ha sido mayor que el del producto interno bruto, el aporte de éstas al crecimiento del producto ha sido pequeño. Sin embargo, no debe subestimarse la importancia de las exportaciones. El patrón de sustitución de las importaciones ha determinado que la mayor parte de éstas sean artículos fundamentales tales como alimentos, petróleo, fertilizantes, materias primas industriales y bienes de capital cuyos sustitutos no se producen en la India. El lento crecimiento de las exportaciones, así como su bajo nivel, han traído consigo una sucesión de crisis del balance de pagos y una crónica escasez de divisas, lo que ha llevado a la limitación de las importaciones esenciales y, en consecuencia, al menor crecimiento y a la creación de dificultades aún mayores para las exportaciones. En el futuro, las exportaciones pueden desempeñar también un papel dinamizante en una economía limitada por un crecimiento agrícola bajo y caprichoso y por el agotamiento virtual de las oportunidades de sustitución de importaciones.

El crecimiento de las exportaciones en la India, en términos reales, ha aumentado lentamente desde la independencia, y alcanzó durante los años setenta una tasa de alrededor de un 6%. Entre 1955/1956 y 1967/1968, su característica más sobresaliente fue el incremento del trueque con países de Europa oriental; desde 1967/1968, en cambio, el crecimiento del trueque y el de los ingresos en divisas convertibles ha sido casi parejo, y la parte de las exportaciones destinada a Europa oriental se ha estabilizado en alrededor de un 20%. En años muy recientes, ha existido un crecimiento espectacular de las exportaciones a países del Medio Oriente miembros de la OPEP. Las exportaciones a todos los países de la OPEP han aumentado desde un 6% del total en 1973 a un 20% en 1975.

El deficiente desempeño global de las exportaciones de la India puede explicarse parcialmente por el predominio inicial de rubros que luego alcanzaron un estado estacionario, como ser las manufacturas del yute, los textiles de algodón y el té. El posterior mejoramiento de dicho desempeño refleja la ponderación cada vez mayor de rubros más dinámicos, tales como productos técnicos. Sin embargo, la participación de la India en el comercio mundial ha disminuido constantemente, y lo mismo puede decirse de todos sus principales rubros de exportación.

/Los principales

Los principales problemas que afectan a las exportaciones de la India son consecuencias de la estrategia de comercio y de industrialización del país. Esta ha favorecido grandemente la sustitución de importaciones, y en consecuencia ha perjudicado las exportaciones. Aunque no se dispone de información suficiente y fidedigna acerca de las utilidades potenciales de la producción de bienes para el mercado interno en comparación con la producción de los mismos para la exportación - la mayor parte de los análisis se hacen a un nivel demasiado agregado - es fácil encontrar muchos ejemplos de industrias perjudicadas en mercados extranjeros por el alto costo y la baja calidad de las materias primas producidas en el país. Hay importantes ejemplos en los casos de vestuario, de artículos electrónicos y de otros artículos técnicos. En el pasado, también han sido igualmente limitantes las restricciones de hecho y de derecho que se han impuesto a la expansión de firmas de éxito en el ámbito interno, para las cuales la incertidumbre que en la situación india significan las utilidades de exportación ha hecho disminuir el atractivo de una expansión orientada en gran parte en ese sentido. Los impuestos a la exportación pueden haber sido también un factor importante de limitación de las exportaciones de los principales productos.

A fin de aumentar el nivel de las exportaciones, el Gobierno ha utilizado diversos incentivos. Algunos están destinados a aumentar el atractivo de las exportaciones; otros se proponen principalmente facilitar las exportaciones mitigando los efectos negativos de los controles cuantitativos de las importaciones. La medida más general adoptada para fomentar las exportaciones fue la devaluación de la rupia, efectuada en junio de 1966. Sin embargo, y debido a las reducciones compensatorias en los subsidios de exportación y a la creación de impuestos, la devaluación neta fue mucho menor que la bruta, y la devaluación con respecto a las exportaciones fue considerablemente menor que la que afectó a las importaciones. Después del verano de 1971, se ha producido una importante devaluación de la tasa nominal de cambio debido a su vinculación con la libra esterlina; vinculación que sólo terminó en septiembre de 1975.

El más importante de los incentivos específicos es la asistencia en dinero, que se creó en 1966. Sin embargo, sus bases no han sido nunca completamente claras. Oficialmente se afirma que compensa aquellos impuestos y derechos no comprendidos en el sistema de reintegro de derechos aduaneros. En otros momentos, se ha dicho que contrarresta la diferencia entre el costo marginal nacional de corto plazo de la producción y el valor fob obtenido. En la medida en que este último criterio constituye en realidad su base, dicho incentivo probablemente se concentrará en aquellas industrias que gozan de menores ventajas comparativas; existen algunas pruebas de la efectividad de esta afirmación. La asistencia en dinero ha mostrado tendencia a concentrarse en productos técnicos y en productos químicos, los cuales ciertamente no son los únicos rubros de gran potencialidad. Otro problema igualmente significativo es que dicha asistencia generalmente se ha considerado como de corto plazo, lo cual apunta a una falta de reconocimiento del perjuicio a las exportaciones implícito en el sistema de políticas de

la India. En conformidad con el criterio expuesto, la asistencia en dinero ha sido anunciada por períodos que abarcan menos de un año, lo cual ha hecho extremadamente difícil la planificación de las exportaciones.

Las licencias para reposición de las importaciones que se otorgan a los exportadores han constituido el más importante mecanismo destinado a evitar los efectos de una política de importaciones restrictiva. También funcionan como un incentivo, por cuanto las importaciones han obtenido generalmente una prima de escasez, y dicha licencia es oficialmente transferible. Una vez más, ha existido cierta confusión respecto de su propósito, puesto que el principal objetivo ha sido proporcionar las importaciones necesarias para la producción de exportación y, en consecuencia, la licencia es restringida en cuanto a lo que puede importarse y a quién debe transferirse. Sin embargo, también se reconoce su valor como incentivo. A pesar de ello, y debido a las restricciones y también a la incertidumbre respecto de la prima, dicho valor varía en forma arbitraria entre industrias y a través del tiempo. Además, y por supuesto, tiende a ser mayor para las actividades que utilizan mayor cantidad de importaciones.

Entre otros medios de ayudar a las exportaciones está el reintegro de derechos aduaneros, el suministro de algunas materias primas (productos químicos, generalmente) a precios internacionales, las condiciones favorables para el crédito de exportación, y numerosos otros de menor importancia. La cuantificación completa del efecto de todos ellos presenta inmensas dificultades. Sin embargo, los datos disponibles parecen indicar que existe escasa relación con la eficiencia económica, y una fuerte tendencia a concentrar la asistencia global en industrias que hacen uso intensivo del capital, como las de productos técnicos y productos químicos.

Para contrarrestar el atractivo del mercado nacional, el Gobierno ha tomado la medida de imponer obligaciones de exportación, tanto generales como específicas. Sin embargo, las firmas al parecer no se muestran muy dispuestas a aceptar fuertes obligaciones de exportación en aquellos casos en que las utilidades no son ni elevadas ni seguras.

Hasta hace poco, las demoras burocráticas vinculadas a las licencias y a los incentivos constituyeron un considerable problema para los exportadores. Dentro de una economía controlada, tales problemas son inevitables, pero durante los últimos dos años se han logrado mejoras muy importantes mediante instrumentos tales como licencias concedidas automáticamente y pago previo de los incentivos, antes de revisar detalladamente los documentos. El resultado ha sido una administración mucho más efectiva del sistema de promoción de exportaciones.

En suma, la campaña de fomento de las exportaciones en la India, especialmente en cuanto se refiere a las manufacturas, se ha visto obstaculizada por: 1) insuficientes utilidades, resultado en gran parte de la estrategia de sustitución de las importaciones; 2) falta de acceso a insumos importados, consecuencia del régimen de control de importaciones;

3) mala calidad de gran parte de la producción, resultado de un medio cuya competencia es inadecuada, y 4) inestabilidad del marco de las políticas y vulnerabilidad ante la adopción de decisiones para resolver casos especiales.

Durante los últimos tres años, el Gobierno ha aumentado grandemente la importancia otorgada a las exportaciones. Aunque no ha abandonado los rasgos básicos de su sistema de políticas, ha hecho numerosas concesiones. Se han disminuido las restricciones de utilización de la capacidad instalada y de expansión; se ha otorgado ayuda en dinero a un mayor número de productos y se ha garantizado ésta durante períodos más prolongados; se ha tornado notablemente más fácil obtener bienes de capital y materias primas importadas, aun cuando el producto exista en el país; las licencias para reposición de importaciones han aumentado su número; se han hecho más flexibles y han alcanzado mayor cantidad de industrias; y se ha seguido una política cambiaria que permite una depreciación real considerable de la rupia. Junto con las mejoras administrativas ya mencionadas, el resultado parece ser un cambio favorable en el marco de políticas.

Sobre la base de estos diversos cambios en políticas y en procedimientos, parece probable que en el mediano plazo se produzca un incremento de las exportaciones. En el largo plazo, las perspectivas de la India dependen en gran parte de rubros tales como productos técnicos, vestuario, joyas, artesanías, productos del mar y productos finales del cuero. A fin de alcanzar su plena potencialidad deberá superar diversos obstáculos, entre ellos las restricciones de los mercados extranjeros y los problemas internos de organización. Sin embargo, el factor más importante será sin duda el marco de políticas de la misma India. El requisito fundamental para obtener resultados mucho mejores que los anteriores es la existencia, permanencia y mejoramiento de incentivos adecuados, más de acuerdo con la ventaja comparativa, y otorgados sobre una base estable y segura.

II. EL PAPEL DE LAS EXPORTACIONES

La relación de las exportaciones brutas con respecto al producto nacional bruto fue 5.8% en 1950/1951, bajó a 3.7% en 1965/1966, y posteriormente se elevó a 4.8% en 1973/1974. Por lo tanto, la contribución directa de las exportaciones al producto nacional bruto es escasa.^{1/} En el período comprendido entre 1969/1970 y 1974/1975 el crecimiento de las exportaciones, que ha oscilado entre 5 y 6% anual en términos reales, ha sido superior al del producto nacional bruto que sólo ha sido de un 2%. Sin embargo, la contribución directa de la producción destinada a la exportación sólo representa un décimo de este último, o sea 0.2% del producto nacional bruto por año en promedio durante dicho período.

La importancia principal de las exportaciones para la economía se da dentro del contexto del balance de pagos. El lento crecimiento de las exportaciones sumado a la inflexibilidad relativa de rubros como el servicio de la deuda, y las importaciones de alimentos y de petróleo, aceites y lubricantes se han traducido en una sucesión de graves crisis de balance de pagos que han afectado a la economía obligando a aplicar en forma reiterada una política de "tira y afloja" en materia de disponibilidad de divisas. Por ende, interesa mejorar el rendimiento de las exportaciones sobre todo para paliar las restricciones impuestas por la escasez de divisas y, por último, para disminuir la dependencia de la India del financiamiento externo.

Pero también es importante darle mayor énfasis a las exportaciones para fomentar el crecimiento industrial. Dado el estancamiento de los niveles de inversión, el crecimiento lento de la agricultura, y las oportunidades decrecientes de sustitución de importaciones, el crecimiento industrial se ve restringido en parte por una demanda inadecuada. Las exportaciones ofrecen una solución alternativa. Aunque no debe exagerarse la magnitud de su efecto potencial en el mediano plazo - puesto que es escasa todavía la proporción de las exportaciones en las ventas totales de la mayoría de los productos industriales - si el crecimiento de las exportaciones continúa sobrepasando por un amplio margen al de la producción total - como ocurre, por ejemplo, en los productos mecánicos - éstas se convertirán en un factor positivo cada vez más importante. Además, las debilidades estructurales de la industria de la India, como la explotación inadecuada de las economías de escala y la mala calidad, que emanan en parte de la protección de que goza frente a la competencia externa e interna, disminuirán al fomentarse las exportaciones.

^{1/} Salvo pocas excepciones como las gemas, las castañas de cajú, y en menor escala los productos químicos y mecánicos, el valor agregado nacional en las exportaciones de la India es muy elevado. Estimaciones aproximadas indican que el valor agregado nacional en las exportaciones totales de dicho país debe corresponder por lo menos al 85% del volumen bruto.

III. ANTECEDENTES Y PROBLEMAS DEL SECTOR EXPORTADOR

1. Tendencias

La tasa real de crecimiento de las exportaciones se ha venido elevando con el tiempo, pero aun así el rendimiento global desde la independencia de la India ha sido pobre. Entre 1950/1951 y 1968/1969 el crecimiento global promedio de las exportaciones en términos de valor fue 2.2% anual. De ahí en adelante la tasa de crecimiento del valor se ha elevado en forma apreciable. Sin embargo, la mayoría del crecimiento del valor de los tres últimos años ha sido consecuencia de la inflación, y la tasa de crecimiento real ha sido modesta, considerando la base baja que posee la India. El volumen de las exportaciones durante los últimos cinco años creció un 5% anual.^{2/} (Véase el cuadro 1.)

Cuadro 1

INDIA: CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

(Base 1968/1969)

	1960/ 1961	1968/ 1969	1969/ 1970	1970/ 1971	1971/ 1972	1972/ 1973	1973/ 1974	1974/ 1975
Valor <u>a/</u>	70	100	104	112	119	141	179	229
Volumen								
BIRF	n.a.	100	98	105	107	118	122	125
DCIS	70 ^{b/}	100	100	106	107	120	125	133

Fuente: Departamento de Comercio y Estadística.

a/ Expresado en dólares de los Estados Unidos de América.

b/ Base 1958/1959.

Una característica del comportamiento que han tenido hasta ahora las exportaciones de la India ha sido el crecimiento del comercio de trueque con los países de Europa oriental. Desde 1955/1956 hasta 1967/1968, de un incremento total de las exportaciones equivalente a 346 millones de dólares, el 84% correspondió al crecimiento de dicho comercio. Desde 1967/1968 el crecimiento promedio del comercio de trueque ha sido casi similar a los ingresos en moneda convertible. El comercio de trueque que representa actualmente alrededor de un quinto de las exportaciones de la India, limita hasta cierto punto la flexibilidad del país para manejar el balance de pagos, puesto que no puede elegir libremente lo que desea adquirir. Sin embargo,

2/ La estimación oficial preliminar correspondiente a 1974/1975 es muy superior a nuestras estimaciones y daría una tasa de crecimiento de 5.8%. No pudimos explicar esta diferencia.

/la gama

la gama de opciones ha ido mejorando con el tiempo, y puede que el sistema tenga también para la India la ventaja de exportar algunos productos que no puede vender en los mercados de moneda convertible.

Asimismo, la India está aprovechando nuevas oportunidades en los países del Oriente Medio.^{3/} En el informe económico del año 1975 se examinó brevemente este hecho. A contar de 1974 las exportaciones a dichos países se elevaron con rapidez llegando a 561 millones de dólares en 1974/1975. Las exportaciones de productos mecánicos al Oriente Medio se elevaron de 38 millones de dólares en 1972/1973 a 132 millones de dólares en 1974/1975. Por ende, la participación de dichos países en las exportaciones totales de la India se elevó de 4.2% en 1972/1973 a 14% en 1974/1975, y en las exportaciones de productos mecánicos de la India, se elevó de 20.6% a 29.9%. El comportamiento reciente en este sector ha sido satisfactorio. (Véase el cuadro 2.)

2. Factores explicativos

El mal rendimiento global de la India se explica en parte por el predominio inicial de productos cuyas exportaciones luego se estancaron como el yute, los textiles de algodón y el té, que representaban en 1950/1951 el 52% del total exportado. Pero este predominio cesó: hace tiempo en 1974/1975 dichos productos representaban sólo 20.5%. Hasta cierto punto dada su tasa de crecimiento lenta y su declinación sostenida la tasa de crecimiento global tendería a elevarse a medida que otros rubros algo más dinámicos adquirieran mayor influencia. Sin embargo, aunque muchos rubros han crecido en forma significativa durante los últimos 25 años, lo característico es que el crecimiento paroxístico de rubros individuales no haya sido sostenido sino más bien espasmódico. Lo que inquieta es que el nivel de crecimiento sostenido de dichos rubros no haya sido adecuado para elevar la tasa de crecimiento global en forma significativa. Por ejemplo, las tortas de oleaginosas y los minerales de hierro que demostraron gran dinamismo durante algunos años del decenio pasado, también se estancaban periódicamente, y últimamente han crecido a tasas algo más bajas. Tres categorías importantes que revelan un crecimiento superior a 15% anual en términos de volumen desde 1968/1969, a saber el azúcar, muchos productos mecánicos y las prendas de vestir, encaran actualmente problemas que implican tasas menores de crecimiento en el futuro, repitiéndose así la modalidad mencionada. Un resultado del fracaso relativo de la India para encontrar rubros de crecimiento rápido sostenido es su participación decreciente en el comercio mundial global y en el comercio mundial en todas las categorías principales.

^{3/} Incluye Irán, Irak, Arabia Saudita, Kuwait, Qatar, Bahrein, Emiratos Arabes Unidos, Libia y Argelia.

Cuadro 2

INDIA: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES
(Millones de dólares)

	1955/ 1956	1960/ 1961	1967/ 1968	1969/ 1970	1971/ 1972	1972/ 1973	1973/ 1974	1974/ 1975
Europa oriental	11.1	104.1	301.3	410.2	461.6	609.6	626.2	854.0
Oriente Medio			61.7	108.4	91.9	108.2	209.4	560.9
OPEP	1 241.2	1 282.4						
Resto del Mundo			1 235.3	1 365.8	1 607.0	1 839.7	2 403.3	2 727.7
<u>Total</u>	<u>1 252.3</u>	<u>1 386.5</u>	<u>1 598.3</u>	<u>1 894.4</u>	<u>2 160.5</u>	<u>2 557.5</u>	<u>3 238.9</u>	<u>4 142.6</u>

Fuente: Departamento de Comercio y Estadística.

Los factores que explican el deficiente rendimiento de rubros individuales son múltiples, puesto que la composición de las exportaciones de la India es heterogénea.^{4/} Sin embargo, cabe distinguir entre los problemas de exportar productos en que los incentivos son vitales, la situación de productos homogéneos que encaran una demanda mundial inelástica, y aquellos para los cuales el volumen de excedentes exportables constituye el estrangulamiento principal. Respecto a la última categoría de productos como hierro, acero y carbón el problema esencial ha sido la producción inadecuada, y en el caso del hierro la carencia de medios para el transporte interno y de puertos. También tienen un efecto negativo la falta de prioridad y la renuencia a dedicarse a las exportaciones de materias primas. Respecto a la mayoría de los artículos manufacturados la razón más importante para el lento crecimiento de las exportaciones han sido los desincentivos inherentes a una política de sustitución de importaciones y el recurrir a controles minuciosos como instrumentos principales de política. (Véase el cuadro 3.) Cualesquiera que sean los beneficios para la industrialización de una estrategia orientada a la sustitución de importaciones en ciertas etapas del desarrollo tendrá el efecto de desalentar las exportaciones. Los precios internos de los sucedáneos de las importaciones se elevarán con respecto a los de las exportaciones disminuyendo con ello la rentabilidad de las exportaciones que utilizan dichos sucedáneos. Como es sumamente difícil calcular la tasa efectiva de subvenciones a las exportaciones, por la complejidad del sistema de incentivos y la carencia de datos desagregados en forma suficiente, entendemos que no existen estudios globales sobre la rentabilidad relativa de las ventas en los mercados de exportación e interno.^{5/} Para la mayoría de las exportaciones industriales este es

^{4/} La variedad de las exportaciones de la India puede ilustrarse mediante la clasificación siguiente de las exportaciones principales correspondientes a 1974/1975: 34% eran productos agrícolas que experimentan poca elaboración ulterior, a saber, azúcar (10.3% del total de exportaciones), té (6.8%) castañas de cajú (3.6%), tortas de oleaginosas (3.1%), tabaco (2.4%), pescado (2.0%), especias (1.9%), café (1.6%), aceites vegetales (1.0%), algodón en rama (0.5%) y aceites esenciales (0.3%); 3% eran minerales, a saber, hierro (4.9%), mica (0.6%) y manganeso (0.5%); 23% eran manufacturas cuya materia prima principal es de procedencia agrícola, a saber textiles de yute (8.9%), cuero y manufacturas de cuero (5.0%), piezas de algodón (4.8%), vestuario (2.9%), manufacturas de coco (0.6%) y telas e hilados de algodón (0.6%); 15% eran manufacturas cuyo insumo primario era mineral, a saber, productos mecánicos (10.7%), productos químicos (2.8%), hierro y acero (0.6%) y combustibles minerales (0.6%); y 6% eran productos artesanales (salvo textiles), a saber gemas (2.9%) y otras artesanías (2.6%). A pesar de esta extensa lista quedan todavía por incluir más de 16% de las exportaciones de la India.

^{5/} Un estudio que realiza la Corporación Industrial de Crédito e Inversiones de la India analizará este asunto respecto a una serie de productos industriales.

Cuadro 3

INDIA: PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES

(Millones de dólares y porcentajes)

	1951/ 1952	1960/ 1961	1965/ 1966	1968/ 1969	1971/ 1972	1972/ 1973	1973/ 1974
Exportaciones de la India	1 261	1 387	1 692	1 811	2 160	2 558	3 187
Exportaciones mundiales	61 100	128 000	186 000	239 300	348 000	413 900	569 700
Exportaciones de la India/ comercio mundial	2.06	1.08	0.91	0.76	0.62	0.62	0.55

Fuentes: BIRF, Informe N° 691a-IN, "Economic Situation and Prospects of India", 1° de mayo de 1975, apéndice estadístico, cuadro 3.1; UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics; Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, Monthly Bulletin of Statistics, junio de 1975.

el interrogante que se plantea, y cuya respuestas por ahora sólo puede formularse a partir de información fragmentaria y conjeturas.

Es fácil dar ejemplos de exportaciones cuya rentabilidad se ve disminuida por el alto costo de los insumos. El algodón en rama suele ser siempre más caro en el país que en los mercados mundiales, lo que grava las exportaciones de textiles. Los hilados de fibras sintéticas también son caros lo que torna casi imposible la exportación de telas que los utilizan.^{6/} Los problemas de la industria textil afectan a su vez a la industria del vestuario, que está restringida a las telas de algodón fabricadas en la India. Actualmente, las exportaciones de vestuario prosperan sólo gracias a una moda internacional en boga, pero algo impredecible, por materiales tejidos a mano, que representan 75% de dichas exportaciones. La industria de acabado del cuero también se ve gravada por el elevado costo de los insumos - en este caso de tinturas y de maquinarias, que tienen derechos de protección elevados. Otras industrias en que la política de sustitución de importaciones ha conducido a elevar los precios de los productos, con el gravamen consiguiente de sus usuarios, y la imposibilidad de competir, son los productos químicos, algunos accesorios de automóviles y los componentes electrónicos.

Asimismo, se crean problemas debido a la no disponibilidad de insumos nacionales y a las demoras en obtenerlos, o bien a su mala calidad acostumbrada. Esto constituye un problema para muchos productos mecánicos y para el vestuario. Las exportaciones de vestuario que utilizan la producción de las hilanderías nacionales serán equivalentes a lo sumo a 35 millones de dólares en 1975/1976, debido sobre todo a calidad inapropiada y a precios elevados en el caso de telas sintéticas y mixtas. Otro efecto importante del control de las importaciones es la disritmia entre los ciclos de precios de los principales productos nacionales y los del mundo. El acero representa un caso destacado, pero también ocurre esto con las telas de algodón. En la actualidad, hay algodón en rama disponible a precios internacionales pero dados los precedentes, sería muy aventurado que un industrial invirtiera en exportar suponiendo que se mantendrá esta situación.

La expansión adecuada de empresas dinámicas y prósperas, que son el eje potencial de un impulso exportador, ha sido importante y será vital para determinar las perspectivas de largo plazo, sobre todo de los productos mecánicos. El minucioso análisis del Banco Mundial de varias industrias mecánicas, como las de vehículos comerciales, tractores, piezas fundidas y forjas y maquinaria textil, indica que las empresas con buen potencial de exportación, en términos de calidad de productos, no acusan generalmente

^{6/} En febrero de 1975 el costo de producción interno era 70% superior al precio mundial.

capacidad excedentaria, a diferencia de muchas empresas más débiles en dicho sector.^{7/} Sin embargo, no siempre es fácil ampliar la capacidad. En los casos en que la expansión en el mercado interno no está oficialmente restringida, surgen problemas cuando la subvención de las empresas ineficientes restringe la capacidad de las mejores para aumentar con rapidez su participación en el mercado. La asignación de licencias de importación al usuario sobre la base de usos previos tiende a proteger también a las empresas más débiles. En consecuencia, para las empresas que no pueden expandirse en el mercado interno ya sea por el resultado de una política o bien por las características de la industria individual, la expansión rápida de las exportaciones significa inevitablemente depender cada vez más de las exportaciones con rentabilidad a largo plazo. Al admitirse que muchas empresas parecen renuentes a ampliar de preferencia el sector exportaciones de sus negocios, se han efectuado cambios recientes de política que han introducido cierta flexibilidad en esta esfera.

Naturalmente, que una tendencia elevada a las exportaciones siempre trae riesgos, pero es mucho más tolerable en los países en que las empresas pueden tener la certidumbre de que los precios que pagan por los insumos no serán superiores a los que encaran sus competidores, en que la infraestructura básica de transporte y energía es confiable, y en que su velocidad de respuesta y flexibilidad no se ve afectada apreciablemente por los trámites burocráticos. En la India, el problema de predecir por toda la vida útil de una inversión el valor de los incentivos que están destinados a compensar algunos de los problemas que encaran los exportadores, hace que las inversiones orientadas a la exportación sean muy aventuradas. Naturalmente que pueden correrse riesgos si la rentabilidad es cuantiosa y la flexibilidad para utilizar el capital es considerable. Las herramientas de mano parecen ser un buen ejemplo. En general, las empresas nacionales no parecen considerar que valga la pena dentro del presente marco de la política vigente un desarrollo orientado cada vez más a la exportación. La elevada protección otorgada a la industria ha debilitado la competencia interna y no ha estimulado una actitud empresarial audaz. Es obvio que un régimen restrictivo de concesión de licencias industriales tiene el efecto general de anular los beneficios de las economías de escala, que son importantes para reducir los costos y aumentar la competitividad de los productos mecánicos en los mercados mundiales.

Los productos agrícolas en bruto y elaborados se ven afectados por el régimen de política comercial así como por otras políticas de fijación de precios que disminuyen la rentabilidad. En general, dichos productos se ven gravados con impuestos de exportación, lo que se suma a los problemas ya generados por el régimen de política comercial cuando compiten

^{7/} Las dificultades que tiene una empresa realmente eficaz para ampliar sus exportaciones quedan ilustradas por el caso de la maquinaria textil ya que la empresa más eficiente tiene pedidos nacionales pendientes que se remontan hasta siete años y se ve muy presionada para cumplirlos.

con los productos agrícolas no comercializados. Estos derechos de exportación no parecen haber estado destinados a explotar en forma óptima el poder monopólico como lo ha demostrado la falta de competitividad de importantes manufacturas de yute.

La combinación de objetivos e instrumentos de política descritos someramente es un factor importante que crea una serie de problemas para los exportadores, catalogados de "estructurales" en los informes del Banco Mundial sobre varias industrias de la India.^{8/} Así, en muchas industrias hay un gran número de empresas de muy diversa calidad que suelen producir una vasta gama de productos en una escala antieconómica. Las malas empresas que producen insumos para empresas que laboran en una etapa más avanzada de producción gravan los esfuerzos exportadores de estas últimas. Las malas empresas obligadas o alentadas a exportar sus productos perjudican la reputación de la India. Por otra parte, las buenas empresas ante un mercado interno próspero no tienen grandes incentivos para exportar. Por último, la investigación y aplicación práctica inadecuadas, que en parte son el resultado inevitable del tamaño reducido de la mayoría de las empresas indias comparadas con los estándares internacionales, junto con las restricciones a la importación de tecnología ha conducido a que los productos indios suelen estar pasados de moda. Además, debido al régimen de concesión de licencias industriales hay pocas fuerzas competitivas poderosas en la economía del país que puedan eliminar estos problemas.

Muy aparte de los problemas creados por aspectos tan esenciales de la política vigente ha habido otras dificultades notorias. Es obvio que la demanda externa es un factor importante que explica el lento crecimiento o incluso la declinación de rubros de envergadura como el té y las manufacturas de yute. Otro problema grave que confrontan las empresas privadas es el transporte marítimo, que es caro y, debido a la congestión de muchos puertos, lento y poco fiable; y lo inadecuado de los servicios de crédito a las exportaciones.

3. Incentivos a las exportaciones

El gobierno ha procurado disminuir el efecto de las limitaciones a las exportaciones introduciendo varios incentivos. Algunos están destinados a hacer más atractivas las exportaciones, en tanto que otros pretenden sobre todo facilitarlas paliando los efectos negativos de los controles cualitativos. La medida más global que se tomó para fomentar las exportaciones fue la devaluación de la rupia en 57.5% en junio de 1966. Sin embargo, se disminuyeron a la vez muchos subsidios a las exportaciones y se gravaron con derechos de exportación ciertos "rubros tradicionales" sobre los que se suponía que la India tenía un poder monopólico. (Esta convicción era a

^{8/} Por ejemplo, vehículos comerciales, piezas fundidas y forjas, maquinaria textil y textiles y tractores.

veces errónea, como lo demuestra lo ocurrido posteriormente con las exportaciones de forros de yute para alfombras a los Estados Unidos.) La devaluación neta resultante en la cuenta comercial se ha estimado en 21.6% para las exportaciones y en 42.3% para las importaciones.^{9/} Así, dentro de una evolución algo perversa, si bien la devaluación aumentó la rentabilidad de los bienes comercializables frente a los no comercializables, también aumentó el precio en rupias de las importaciones en una cifra superior al de las exportaciones, es decir, se estimularon más los sustitutos de importaciones que las exportaciones. Más adelante, se advirtió lo inadecuado de esta devaluación. A partir de entonces el gobierno ha introducido una serie de nuevas medidas para promover las exportaciones.

En agosto de 1966 se introdujo la asistencia en efectivo. Es el incentivo positivo más importante, pero su motivación y bases para calcularlo no son explícitas. A veces, parece destinarse a compensar los impuestos e importaciones no acogidos al sistema de reintegro de derechos. Otras veces, se dice que compensa las diferencias entre los costos marginales de producción de corto plazo y la realización fob. Cuando ocurre esto último, y los costos marginales elevados reflejan costos de transformación elevados en las actividades subvencionadas, el incentivo tendería a concentrarse en industrias con la menor ventaja comparativa. En la práctica, es un incentivo muy variable y algo arbitrario y tiene su máxima incidencia en la industria mecánica, que todavía representa sólo un 10% de las exportaciones totales.^{10/} Las industrias menos en boga, que parecen ser muy promisorias dado el desempeño de otros países de menor desarrollo relativo (como artículos de cuero, vestuario y textiles, así como productos agrícolas) han recibido un volumen menor de asistencia. Otro problema ha sido la brevedad de los períodos en que se prestaba asistencia en efectivo - un año habitualmente - lo que no alentaba a las empresas a planificar inversiones orientadas a la exportación. Además, en la medida en que la asistencia en efectivo no sirve para sufragar costos de largo plazo, no ofrece incentivos para inversiones de esa índole.

Otro incentivo importante, o más bien compensación frente a los desincentivos existentes es el reintegro de derechos, que reembolsa al exportador la casi totalidad de los impuestos indirectos y los derechos de importación.^{11/} Los complejos procedimientos involucrados en convenir una tasa inicial de reintegro han suscitado dificultades, ya que a veces han

9/ T.N. Srinivasan, Foreign Trade Regime and Economic Development of India, ISI Discussion Paper N° 105, versión mimeografiada, p. 86.

10/ Cabe destacar que el empleo de la asistencia en efectivo en productos de bajo valor agregado puede conducir, y ha conducido, a tasas efectivas de subvención muy elevadas. Véase, "Report of the Comptroller and Auditor General of India for the year 1972-1973", p. 39 y siguientes. En algunos casos se han producido exportaciones con valor agregado negativo (por ejemplo, tuberías galvanizadas y sin galvanizar en esa época).

11/ La existencia de un nivel elevado de impuestos indirectos que gravan los insumos intermedios es algo muy arraigado en la estructura tributaria de la India. Como esos impuestos son elevados los reintegros de derechos son vitales para que haya competitividad en el plano internacional.

tardado bastante más de un año. Esto es muy importante para las empresas cuyo componente de insumos varía constantemente. Asimismo, muchas empresas sostienen que los reintegros no permiten una deducción adecuada por mermas.

Las licencias de reposición de importaciones (REPs) se otorgan en la práctica a los exportadores tanto como un incentivo, puesto que los insumos conllevan una prima de escasez, y como una condición necesaria para aumentar la actividad exportadora, ya que con ello se ponen a disposición de los exportadores insumos importados adicionales.^{12/} Siempre se ha permitido una transferencia restringida de las REP. En consecuencia, se ha admitido en forma implícita la posibilidad de que las REP puedan exceder las necesidades de las empresas. En teoría, sin embargo, se supone que la REP sólo proporciona los insumos necesarios para el propio exportador. Un grave problema que entrafía la REP es la estrecha relación entre el incentivo para exportar y la intensidad importadora de la actividad. Con anterioridad, la aplicación de restricciones sobre la transferibilidad, la importación de artículos de producción nacional, y la proporción de la licencia que podía utilizarse para artículos específicos, había limitado seriamente tanto su valor como la flexibilidad que proporciona a los exportadores.

Para contrarrestar la atracción que ejerce el mercado interno el Gobierno ha adoptado la medida de imponer obligaciones generales y específicas de exportar. Sin embargo, de no existir una rentabilidad adecuada las empresas se mostrarían renuentes a invertir cuando se imponen obligaciones de exportar excesivas, a veces el 60% de la producción o más.^{13/} En efecto, a muchos productos mecánicos les es difícil mantener una orientación exportadora tan extrema, puesto que ofrece a las empresas una mínima base interna para la producción.

Hay varios sistemas para ofrecer a los exportadores materias primas a precios internacionales. El más importante, que se remonta a 1967, corresponde al acero. También es el que ha tenido más éxito. Los diversos sistemas que comprenden otros artículos no funcionan muy bien según lo manifestado por algunas empresas. Además, existe una infinidad de otros incentivos que incluyen subvención de los fletes y a veces ciertas concesiones tributarias sobre los ingresos de exportación.

^{12/} La licencia REP se introdujo en agosto de 1966. Respecto a la evolución de los diversos incentivos con posterioridad a la devaluación, véase J. Bhagwati y T.N. Srinivasan, Foreign Trade Regimes and Economic Development: India, mimeo, capítulo 9, p. 1 y siguientes.

^{13/} Al 27 de octubre de 1975, pese a haberse impuesto 2 020 obligaciones de exportación específicas sólo se habían aceptado 1 221. Además, hay empresas que indudablemente no han solicitado licencias.

Dos problemas adicionales han mermado la utilidad de los incentivos. Primero, no han durado mucho tiempo - en efecto, generalmente han regido durante un año fiscal y se han anunciado a comienzos de año. En segundo lugar, el pago de dinero y la recepción de licencias tardaban demasiado, mientras se tramitaban los documentos.

Cabe destacar que el análisis de los problemas y de los sistemas de incentivos obliga a hacer simplificaciones excesivas. Esto obedece no sólo a que la gama de productos es muy vasta, sino a que el principio rector de la política india es la elaboración de normas y excepciones muy detalladas y específicas, así como la preservación de un amplio sector en que reina la discreción. Por lo tanto, las generalizaciones que se formulan en un informe resumido no tienen por qué corresponder necesariamente a todos los casos. No obstante, estimamos que es razonable describir los problemas principales que han afectado al desempeño de las exportaciones de la India, y que no han sido suprimidos por la plétora de incentivos específicos, como por ejemplo: a) rentabilidad inadecuada, que es sobre todo el resultado de la estrategia de sustitución de importaciones;^{14/} b) falta de acceso a insumos importados, que es consecuencia de utilizar el control de importaciones como arma principal de la política comercial; c) la mala calidad de la mayoría de lo que se produce, que obedece en gran medida a la falta de competencia; y d) la inestabilidad del medio político y la vulnerabilidad ante las decisiones específicas. Todos estos problemas perjudican al sector industrial en grado variable. Además, los gravámenes de exportación para los productos agrícolas son abultados. Respecto a los productos homogéneos la producción misma ha sido un problema. En el plano nacional es importante la cuestión de la variabilidad de los incentivos y del uso eficiente del comercio.

^{14/} Naturalmente, que algunos artículos son rentables. Sin embargo, según los estudios del Banco Mundial parecen ser pocos los productos industriales que ofrecen rendimientos realmente atractivos. Al mismo tiempo, debe reconocerse que la actividad exportadora, sobre todo en un comienzo, entraña costos considerables.

IV. LOS CAMBIOS DE POLITICA RECIENTES Y LOS OBJETIVOS DE MEDIANO PLAZO

1. Política de exportación

Debido principalmente al considerable déficit comercial el Gobierno ha acentuado su énfasis en las exportaciones. Por ello, si bien en líneas generales la orientación fundamental de la política industrial y comercial de la India y los instrumentos específicos del régimen de exportaciones han permanecido idénticos, se han producido cambios importantes en cuanto al énfasis y al modo en que se manipulan dichas políticas. Estos son importantes porque podrían conducir a una mejor utilización del potencial exportador actual y porque son un indicio de la buena disposición a efectuar ajustes de política en caso necesario para ampliar las exportaciones. Hasta ahora, los cambios introducidos se concentran en cuatro esferas importantes; a saber concesión de licencias industriales, régimen de licencias de importación, procedimientos burocráticos y el nivel y la magnitud de los incentivos en efectivo.^{15/}

Los cambios más importantes en materia de política de concesión de licencias industriales, al menos en lo que a los exportadores de productos mecánicos se refiere, emanaron de las recomendaciones del Comité Sondhi sobre exportaciones de productos mecánicos. Revisten especial interés la aprobación automática para producir sobre la capacidad autorizada cuando el excedente está destinado a la exportación,^{16/} y las disposiciones perfeccionadas para el abastecimiento de insumos destinados a la producción de exportación. Otro cambio de política de trascendencia para uno de los problemas expuestos es el permiso concedido a todas las empresas para ampliar en forma automática su capacidad en un 25% durante un período de cinco años.^{17/} Otras recomendaciones importantes de dicho Comité, que no se ciñen estrictamente a la concesión de licencias industriales, fueron:

- a) prolongar el período en que se garantiza la asistencia en efectivo;
- b) eximir de derechos de importación a las materias primas importadas conforme

^{15/} Se hará una enumeración muy somera de los cambios de política. Según se señala en el caso de uno o dos productos, hay numerosos requisitos y restricciones que no procede examinar aquí.

^{16/} En un comunicado de prensa, de fecha 4 de noviembre de 1975, se explica que dicha aprobación no se otorga en forma automática a las empresas regidas por la Monopolies and Restrictive Trade Practices Act y a la Foreign Exchange Regulation Act, y que se está aplicando un procedimiento simplificado para despachar estos casos.

^{17/} Sin embargo, en un comunicado de prensa, de fecha 21 de agosto de 1975, se explica que la expansión es automática sólo si no existen importaciones de bienes de capital, si no se recurre a instituciones financieras y si las empresas no "predominan" en su línea de manufactura.

a licencias anticipadas; c) concentrar en el Comité de concesión de licencias el derecho de imponer obligaciones de exportar, y d) introducir diversos cambios en los créditos a las exportaciones. Todas estas recomendaciones se han aceptado. Otra recomendación importante, quizá la más vital y que se haya todavía en discusión, se refiere a la base para calcular la asistencia en efectivo.

Otra esfera destacada en que se han producido cambios es la del régimen de licencias de importación. Conforme a la política de importación vigente en 1975/1976 se garantiza a todo usuario una licencia automática para importar materias primas por una cantidad igual a la utilizada o por la cantidad consignada en licencias de importación obtenidas el año precedente, rigiendo la cantidad menor. Sin embargo, para los que exportan más de 20% de su producción rige la cantidad mayor. Además, existen como antes licencias de reposición, y también licencias de anticipos por un volumen igual a las licencias de reposición del año precedente si se acepta una obligación de exportar equivalente. Las licencias de reposición se han aumentado en 10% para todos los exportadores, y en un 10% adicional para las inferiores a 50%. Por último, ha aumentado en forma significativa tanto la posibilidad de transferir dichas licencias como la flexibilidad con que pueden utilizarse, en parte debido a las reducciones de jure y de facto de las restricciones a las importaciones de bienes producidos en el país.^{18/} Con ello disminuyen significativamente los problemas relativos a la disponibilidad de importaciones. Además, como los importadores pueden obtener la totalidad de las importaciones del año precedente mediante una licencia de usuario, habría que considerar que las licencias de reposición son sobre todo un incentivo.

En octubre de 1975, el Gobierno anunció una prórroga temporal de la asistencia en efectivo a algunos productos del mar, productos de coco, alimentos elaborados, productos de artesanía, productos de cuero, algunos productos químicos y productos de yute. Si se examina este anuncio junto con las rebajas de diversos derechos de exportación, se advierte que el Gobierno está estudiando la posibilidad de aumentar los incentivos a las exportaciones de una vasta gama de productos. Sin embargo, como la prórroga regía sólo hasta fines de marzo de 1976, no hubo mayor influencia sobre los incentivos para ampliar la capacidad de exportación.

Por último, se han perfeccionado los procedimientos. Los detalles son complejos, pero es evidente que durante los dos últimos años se ha acelerado en forma constante la velocidad con que se tramitan las diversas solicitudes de licencia industrial y de importación y de pago de incentivos.

^{18/} De poco sirve a las empresas que el Gobierno renuncie en forma oficiosa proteger los productos autóctonos, puesto que las empresas no pueden planificar sobre dicha base. Lo cierto es que una empresa no puede estar segura de que otra empresa india no produzca más adelante un insumo vital que el exportador tendrá que utilizar.

Se espera que esto mejorará con la aplicación de la propuesta de introducir por intermedio de los bancos comerciales pagos automáticos de reintegros de derechos y de asistencia en efectivo, contra recibo de las solicitudes.

2. Política cambiaria reciente

La política cambiaria no está determinada exclusivamente por consideraciones relativas a la promoción de exportaciones y, por lo tanto, no puede revisarse sólo dentro de ese contexto. Sin embargo, no cabe duda que es importante. Durante el período de inestabilidad cambiaria que se inició en agosto de 1971, la rupia permaneció vinculada a la libra esterlina. Esto se ha traducido en una devaluación bastante sostenida con respecto a casi todas las monedas. Como hasta hace poco la tasa inflacionaria de la India ha sido relativamente elevada, el efecto de la devaluación ha consistido en contrarrestar, y en la mayoría de los casos, más que contrarrestar la menor competitividad que de otra forma habría acarreado la inflación. Sólo el año pasado, dado el éxito espectacular en combatir la inflación, ambos factores han obrado en conjunto en el sentido de incrementar la competitividad de las exportaciones de la India. De hecho, la devaluación nominal de la rupia fue 19.5% entre 1971 y 1974 sobre una base comercial ponderada, con respecto al dólar, el marco alemán, el yen y la libra esterlina, pero 15.6% en términos reales, una vez deducidas las tasas relativas de inflación. Sin embargo, entre 1971 y 1975 era 25.1 y 27.4%, reespectivamente.

En septiembre de 1975 la rupia se desvinculó oficialmente de la libra esterlina, vinculándose posteriormente a una canasta inespecífica de monedas. El efecto ha sido un alza del tipo de cambio más allá de lo previsto. Entre fines de septiembre y comienzos de junio la rupia se revaluó en un 14% con respecto a la libra esterlina y se devaluó levemente con respecto al dólar de los Estados Unidos, el marco alemán y el yen japonés.

3. Control de la marcha de las exportaciones

Se ha establecido un Comité Ministerial integrado por los Ministros de Hacienda, Comercio e Industria, que posee facultades delegadas del gabinete. Su establecimiento ha acelerado en forma evidente la toma de decisiones, ha superado los conflictos interministeriales, y ha llamado la atención sobre la importancia de las exportaciones. Se pueden citar varios ejemplos de su eficacia: la celeridad con que se aceptaron las recomendaciones del Comité Sondhi sobre exportaciones de productos mecánicos; la facilidad con que se introdujo un incremento bastante significativo de la automaticidad y flexibilidad del régimen de licencias de importación; la celeridad con que se tomó en octubre la decisión de ampliar el ámbito de la asistencia en efectivo; y la voluntad de impulsar y organizar la tarea compleja desde el punto de vista político y administrativo de exportar un cuarto de la cantidad de azúcar disponible. El Comité Ministerial está a cargo del Ministerio de Comercio y secundado por los otros dos ministerios, y parece recibir información bastante regular de dichas fuentes sobre la marcha a corto plazo de las actividades. La información sobre industrias determinadas proviene

/fundamentalmente de

fundamentalmente de los consejos de promoción de exportaciones, que se reúnen regularmente con sus ministerios patrocinantes. Tal vez la más importante sea la reunión mensual que sostienen el consejo de promoción de exportaciones de productos mecánicos y el secretario del ministerio de industrias pesadas. Aunque las estadísticas sobre exportaciones del Departamento de Comercio y Estadística suelen estar atrasadas en unos cuatro meses, la Autoridad de Desarrollo Comercial prepara pronósticos trimestrales que son de gran calidad. Por lo tanto, el Gobierno dispone de información primaria aceptable, por lo que a su vez el Comité Ministerial está en condiciones de tomar decisiones con bastante rapidez.

4. Objetivos de mediano plazo

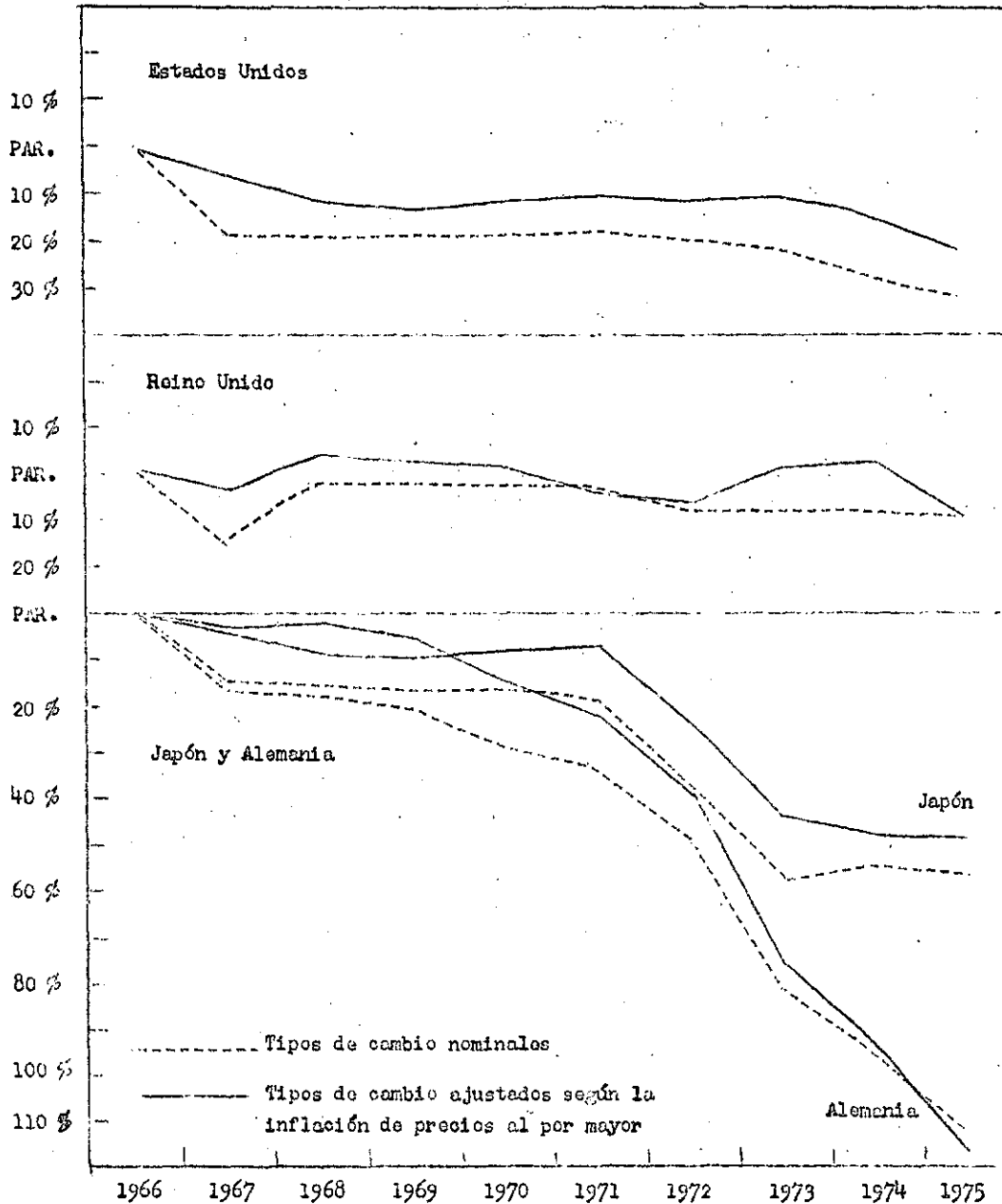
El Gobierno ha preparado algunos objetivos de exportación para 1978/1979, que han sido analizados concretamente a la luz de los cambios de política mencionados. Resulta prácticamente imposible evaluar, incluso en forma rápida y aproximada, el efecto de una serie de nuevas medidas en una esfera en que la política es ya de por sí muy compleja. Si bien estos cambios podrían lograr ciertas mejoras del rendimiento en el mediano plazo, sobre todo dado que existen buenas perspectivas de incrementos inmediatos de las exportaciones de hierro, acero y carbón, ellos no parecen influir en los problemas estructurales que determinarán la capacidad de la India para mantener en el largo plazo un mayor crecimiento de las exportaciones. Aunque los cambios alienten a las empresas privadas a utilizar la capacidad existente para exportar, no es probable que fomenten grandes inversiones en la producción orientada a los mercados de exportación.

En el cuadro 4 se advierte que en 1975/1976 el objetivo de precio constante del Gobierno para 1978/1979 era de 48 400 millones de rupias (5 300 millones de dólares), lo que significa un crecimiento global promedio anual de 8.5% con respecto a la meta para 1975/1976 de 37 900 millones de rupias, un 7.9% de crecimiento global si se introducen las variaciones de precios relativos estimadas por el Gobierno dentro de un marco de precios constantes, y 9.5% de crecimiento global promedio con respecto a 1974/1975. Se prevé que los rubros que más contribuirán al crecimiento con respecto al objetivo 1975/1976 (consignando entre paréntesis las contribuciones porcentuales al incremento total) son: productos mecánicos (14.3%); textiles de algodón (10.7%); cuero y artículos de cuero (10.1%); artesanías (9.6%); mineral de hierro (8.4%); azúcar (7.1%); carbón (4.1%); tortas de oleaginosas (3.9%); hierro y acero (3.1%); productos químicos (2.8%); tabaco (2.7%), y productos del mar (2.6%). Se prevén contribuciones menores de parte de las castañas de cajú, el té, las manufacturas de yute, las especias, el arroz, y el café. Si se toman en cuenta las variaciones probables de precios relativos, aumenta notoriamente la contribución positiva de los textiles de algodón y del mineral de hierro en tanto que disminuye la del azúcar, el carbón, las tortas de oleaginosas y el té.

/Gráfico 1

Gráfico 1

MOVIMIENTOS DEL TIPO DE CAMBIO DE LA RUPIA CON RESPECTO A LAS
MONEDAS QUE SE INDICAN, 1965-1975



Fuente: FMI, International Financial Statistics

Paridad basada en la tasa promedio rupia/dólar correspondiente a 1966

/Nuestras propias

Nuestras propias estimaciones de las perspectivas para 1978/1979 indican que es más probable que se dé una cifra de 43 a 45 mil millones de rupias en precios constantes correspondientes a 1975/1976. Esto implica un crecimiento de un 7% anual con respecto al nivel de 1974/1975 en términos de volumen, o de un 6% anual si se toman en cuenta las variaciones de precios relativos. El logro de estas tasas implicaría progresos importantes, pero no espectaculares, con respecto a las últimas obtenidas. Aunque nos interesan muchos productos, el análisis se ocupa de cuatro - textiles de algodón y sintéticos, artículos de cuero, azúcar y manufacturas de yute - ya que éstos interesan sobremanera.

En el caso de los textiles de algodón y sintéticos, el Gobierno proyecta exportar en 1978/1979 600 millones de metros cuadrados de piezas de hilandería. Desde 1968/1969 las exportaciones de estos artículos sólo han superado la marca de 450 millones de metros cuadrados durante el auge internacional de 1973/1974. Parece haber pocas posibilidades de alcanzar la cifra de 600 millones de metros cuadrados en un año normal sin el establecimiento adecuado de una industria textil orientada a la exportación que produzca artículos de elevado potencial como telas de doble ancho, lona, mezclilla, felpa y diversas mezclas sintéticas. Esto exigiría grandes inversiones que la industria podría no estar en condiciones o ser incapaz de hacer, a menos que se ofrecieran incentivos amplios y seguros durante cuatro a cinco años. El otro gran interrogante lo plantean las exportaciones de vestuario. Ultimamente el crecimiento de este rubro ha sido espectacular, pero dados los precios elevados, la escasa variedad y la mala calidad de las telas de hilandería, el grueso ha sido en telas hechas a mano, que hoy representan 74% del total. Dichas exportaciones dependen de que se mantenga una moda determinada, sobre todo en los Estados Unidos, donde se ven cada vez más sometidas a contingentes. (Véase el cuadro 4.)

Será difícil lograr los objetivos respecto a los artículos de cuero y calzado ya que implican un crecimiento del volumen de 300% y 450%, respectivamente. Esto exigirá una organización muy bien desarrollada para controlar el diseño, el mercado y la calidad. Aunque el potencial existe, no se advierten indicios de que una organización de esa índole se desarrolle con tanta rapidez como para lograr tanto en tan poco tiempo.

Las manufacturas de yute plantean otro problema de envergadura. El Gobierno ha dado un paso positivo al abolir los derechos de exportación que gravaban a la arpillera y los forros para alfombras, y ha anunciado en octubre una asistencia en efectivo de 10% para la confección de estos últimos y de manufacturas especiales, que regiría durante el resto del año fiscal. Cabe destacar que esta asistencia en efectivo no tiene efecto alguno sobre la competitividad internacional de los forros para alfombras puesto que ya se encuentra en su precio mínimo oficial, pero al aumentar la rentabilidad podría conducir a un incremento conveniente de la tasa de inversión y de los esfuerzos de comercialización de la industria, aunque es poco probable dada su fugacidad. Es probable que el mercado mundial del yute siga sometido a las presiones de los sustitutos sintéticos, aunque en 1975

Cuadro 4

OBJETIVOS DE EXPORTACION
(Miles de millones de rupias)

Productos	Unidad	1975/1976 (estimaciones)			1978/1979 ^{b/} (proyección A)			1978/1979 ^{c/} (proyección B)		
		Canti- dad	Valor	Valor unita- rio ^{a/}	Canti- dad	Valor	Valor unita- rio ^{a/}	Canti- dad	Valor	Valor unita- rio ^{a/}
Té	Millones de kg	210	2.31	11	223	2.45	11	225	2.25	10
Café	Miles de t	54	0.59	11 000	62	0.68	11 000	65	0.65	10 000
Azúcar	Miles de t	1 200	4.50	3 750	1 400	5.25	3 750	1 380	4.50	3 000
Arroz	Miles de t	23.5	0.09	3 830	50	0.19	5 830	50	0.10	5 500
Tortas de holeaginosas	Miles de t	1 100	0.91	830	1 600	1.35	830	1 600	1.33	830
Especias	Miles de t	50	0.60	12 000	60	0.72	12 000	60	0.72	12 000
Granos de castañas de cajú	Miles de t	50	0.95	19 000	60	1.14	19 000	60	1.08	10 000
Pescado y preparados de pescado	Miles de t	56	0.98	17 500	72	1.26	17 500	72	1.26	15 500
Tabaco en bruto	Miles de t	71	1.07	15 000	90	1.35	15 000	90	1.26	14 000
Carbón y coque	Miles de t	750	0.26	350	2 000	0.70	350	2 000	0.90	290
Minaerales de hierro	Miles de t	24.5	1.96	80	35.5	2.84	80	35.5	2.84	80
Manufacturas de yute	Miles de t	520	2.49		555	2.65		555	2.60	
Arpillera	Miles de t	(250)	(1.27)	(3 080)	(260)	(1.32)	(5 000)	(260)	(1.43)	(5 500)
Telas para sacos	Miles de t	(60)	(0.24)	(4 000)	(70)	(0.28)	(4 000)	(70)	(0.28)	(4 000)
Forro para alfombras	Miles de t	(130)	(0.80)	(5 350)	(160)	(0.96)	(5 350)	(160)	(0.50)	(5 600)
Otras	Miles de t	(60)	(0.18)	(5 000)	(65)	(0.19)	(5 000)	(65)	(0.19)	(3 000)
Textiles y manufacturas de algodón			3.34			4.47			4.67	
Piezas de algodón (de hilandería)	Millones de m ²	(430)	(1.29)	(3)	(600)	(1.80)	(3)	(600)	(1.00)	(3)
Piezas de algodón (hechas a mano)	Millones de m ²	(50)	(0.35)	(7)	(34)	(0.38)	(7)	(54)	(0.08)	(7)
Hilado	Millones de kg	(10)	(0.15)	(15)	(12.6)	(0.19)	(15)	(12.6)	(0.19)	(13)
Vestuario			(1.00)			(1.50)			(1.70)	
Otras			(0.55)			(0.60)			(0.60)	
Cuero y manufacturas de cuero incluido el calzado			2.12			3.18			3.18	
Cuero curtido	Millones de kg	(25.4)	(1.10)	(43.3)	(15.0)	(0.63)	(45.3)	(15.0)	(0.65)	(43.3)
Cuero curtido al cromo	Millones de kg	(11.4)	(0.40)	(35.1)	(7.1)	(0.29)	(35.1)	(7.1)	(0.23)	(33.1)
Cuero terminado			(0.30)			(0.75)			(0.75)	
Calzado			(0.18)			(0.75)			(0.75)	
Otros			(0.14)			(0.70)			(0.70)	
Artesanías			2.24			3.25			3.25	
Gemas y joyería			(1.20)			(1.75)			(1.73)	
Alfombras de lana			(0.42)			(0.60)			(0.60)	
Otras			(0.62)			(0.90)			(0.90)	
Productos químicos y conexos salvo aceites esenciales			1.20			1.50			1.50	
Hierro y acero			1.17			1.50			1.50	
Productos mecánicos			4.00			5.50			3.30	
Subtotal			<u>30.79</u>			<u>39.99</u>			<u>38.96</u>	
Otros			7.11			8.41			8.42	
<u>Total</u>			<u>37.90</u>			<u>48.40</u>			<u>47.38</u>	

Fuente: Ministerio de Comercio.

Nota: Debido que a veces se redondean las cifras no siempre éstas suman el total correspondiente.

a/ Rupias por unidad.

b/ Sobre la base de precios constantes correspondientes a 1975/1976.

c/ Suponiendo una estabilidad general de precios pero previendo variaciones de precios relativos. /disminuyó notoriamente

disminuyó notoriamente la relación desfavorable del precio para este producto. Además, la competencia que ofrece Bangladesh en materia de telas para saco, arpilleras e incluso forros para alfombras, luego de su devaluación de la moneda, puede ser grave si es que este país puede satisfacer la demanda de sus exportaciones. El abastecimiento de yute parece ser también un problema por su mala rentabilidad sostenida para los agricultores. Es muy probable que no se alcance la meta del gobierno para 1978, sobre todo por la merma que experimentaría la arpillera.

El gobierno espera que para 1978/1979 se eleven las exportaciones de azúcar a 1 500 000 toneladas, lo que representa un 20% más del nivel previsto en 1975/1976. Sin embargo, nuestro propio análisis indica que con la mayor presión de la demanda interna, incluso para mantener el nivel actual será necesario reducir el consumo de edulcorantes por habitante, y entregar un mayor volumen de caña a las refinерías. Esto exigirá esfuerzos muy positivos, sobre todo en materia de fijación de precios.

Aparte de estas cuatro categorías principales, es muy probable que se presenten deficiencias en las castañas de cajú, sobre todo debido a que se ha empeorado el grave problema de abastecimiento de este producto procedente del África Oriental; en los productos químicos, porque la mayoría de los artículos exportados no son rentables y por la posibilidad consiguiente de que se desvíe la producción hacia el mercado nacional ante cualquier auge de la actividad industrial autóctona; en el tabaco, porque el incremento proyectado del tabaco suave de bajo contenido en nicotina no parece todavía asentado en bases sólidas en un programa de producción bien elaborado; y en el mineral de hierro, en que el estancamiento del pasado no augura nada bueno para el futuro inmediato. (Sin embargo, en teoría el aumento de la capacidad portuaria de la India debería posibilitar los vastos incrementos que se han planificado.) Dentro del marco mundial sumamente competitivo los productos mecánicos encararán enormes dificultades para lograr aproximarse siquiera al crecimiento de los cuatro últimos años.

Al considerar las perspectivas de mediano plazo en su conjunto no resultaría sorprendente que otro gran esfuerzo para mejorar la rentabilidad de las exportaciones y la competitividad de las mismas permitiera lograr el objetivo, en parte mediante el aumento de las exportaciones de algunos productos que actualmente suscitan dudas como las manufacturas de yute, el azúcar, los textiles y el vestuario. Dado que de la producción de varias industrias importantes sólo se exporta una pequeña proporción, los incentivos poderosos destinados a elevar la participación de las exportaciones podrían tener un buen efecto a mediano plazo.

V. PERSPECTIVAS DE LARGO PLAZO Y CUESTIONES DE POLITICA

Sólo se puede emitir un juicio muy aproximado respecto a la posibilidad de que se alcance en el largo plazo una meta de crecimiento real equivalente al 8 o 10%. Para ello, conviene dividir las principales exportaciones de la India en tres categorías generales: primera, aquella en que las perspectivas de largo plazo son malas y que difícilmente mostrarán un crecimiento sostenido superior a un 3% anual - debido sobre todo a restricciones de la demanda, o a dificultades para aumentar la oferta (por ejemplo, té, especias, granos de castañas de cajú, aceites esenciales, tabaco, cuero semielaborado, la mayoría de las manufacturas del yute, manufacturas de coco y combustibles). Estos artículos representan hoy un 30% de las exportaciones totales de la India. Un segundo grupo, compuesto por los artículos que tienen perspectivas intermedias y que podrían alcanzar, con mayor o menor esfuerzo, un crecimiento sostenido de hasta 8% en términos de volumen (por ejemplo, productos de semillas de oleaginosas, café, algodón en rama, azúcar, mineral de hierro, piezas de algodón hechas a mano y de hilandería, hierro y acero y productos químicos). Estos rubros representan también un 30% de las exportaciones totales de la India. El último grupo consta de rubros con potencial realmente bueno, cuya tasa de crecimiento sostenido necesita ser de 12% o más para alcanzar la meta global. En orden de importancia ellos son: productos mecánicos, vestuario, gemas, otros productos artesanales, productos del mar, y artículos de cuero y productos de cuero terminados. Pueden haber otros productos aún no identificados, pero éstos son los que tienen mayores probabilidades de destacar. Son todos rubros en que la India debería tener una ventaja comparativa y respecto de los cuales tendrá mucha importancia el problema de la rentabilidad.

Para lograr un mejor desempeño a largo plazo habrá que avanzar indudablemente en la solución de los múltiples problemas que se han considerado hasta ahora. Además, cabe mencionar dos problemas que adquirirán cada vez más importancia en el futuro.

Para que se materialice la gran oportunidad de ampliar las exportaciones de las industrias tradicionales como artesanías, tejido de alfombras, tejido a mano de telas de algodón y seda y manufacturas de cuero, hay que crear organizaciones que coordinen la comercialización, creen diseños, organicen la capacitación y garanticen la calidad. Por ejemplo, en la industria de productos de cuero hay que organizar a los zapateros de Agra para que produzcan calzado que satisfaga las exigencias de la moda occidental. Se piensa que el fomento de la exportación de telas tejidas a mano exige el establecimiento de fábricas destinadas especialmente a la producción de exportación. Los problemas distan mucho de ser insuperables y hasta ahora se han abordado con éxito, puesto que estos artículos junto con el tallado de gemas han sido fuentes de un crecimiento dinámico de las exportaciones. No obstante, a medida que aumenta tanto el número de gente que en ella participa como su dispersión geográfica se creará una carga importante para las organizaciones como la Leather Development Corporation, la Handloom and Handicrafts Export Corporation, y la All India Handloom Fabrics Marketing Cooperative Society Limited.

/Un problema

Un problema mucho más significativo e inquietante es el de los controles proteccionistas en los mercados desarrollados, que parecen afectar en forma muy severa a las exportaciones de vestuario. Esto obedece por una parte a que los Estados Unidos han dictaminado que el vestuario hecho con material tejido a mano, pero confeccionado en máquinas de coser eléctricas, no se considera producto artesanal y por lo tanto no está excluido de los contingentes. Aunque las últimas negociaciones sobre este dictamen han mejorado la posición general respecto a contingentes, se prevé que se habrá copado en su totalidad mucho antes de que finalice el año. El crecimiento ulterior está restringido a 7% anual en términos de volumen. En la CEE también hay restricciones cuantitativas, salvo en rubros como vestuario de uso general e industrial. Pero esas exportaciones dependen de que en la India existan textiles baratos, de buena calidad y aceptables en el plano internacional, lo cual no ocurre. Afortunadamente, el vestuario hecho de telas tejidas a mano figura al margen de los contingentes de la CEE. Si la industria textil se modernizara y mejorara mucho encargaría las mismas dificultades de comercialización. La comisión arancelaria de los Estados Unidos examina actualmente una demanda contra importaciones de camarones a dicho país, que es el principal mercado de la India, y como lo acaban de anunciar las autoridades estadounidenses, los diamantes se han dejado al margen de la estructura del SGP. Por lo tanto, se ven afectadas varias de las industrias más promisorias de la India.

Una estrategia de largo plazo en materia de exportaciones debe basarse asimismo en la apreciación de una política comercial "eficiente" no sólo en el sentido estático de utilizar la ventaja comparativa, sino, como se ha destacado de funcionar como un motor de crecimiento para la economía y la industria, sobre todo una vez que la sustitución de importaciones deje de desempeñar su cometido. Las características esenciales de un sistema eficiente en materia de política de exportaciones, a saber subvenciones eficaces y uniformes, libre expansión de las empresas más eficientes, y libre acceso a todas las importaciones que se desean, se han discutido con frecuencia en la literatura. Por un sinnúmero de razones complejas, incluidas la multiplicidad de otros objetivos de política y una preferencia por los controles selectivos, no parece probable en el futuro previsible una reforma global del marco político. Sin embargo, hay varios sistemas de política alternativos que podrían mejorar el actual.

Este enfoque más práctico de la política de exportaciones tiene que partir del postulado realista de que la política comercial de la India ha discriminado en contra de las exportaciones y que las medidas destinadas a estimularlas ofrecen beneficios sustanciales para la economía, sobre todo dado el gran valor que se atribuye actualmente a las divisas. Naturalmente, esto no significa que las exportaciones deban fomentarse a toda costa, sino de la manera más eficiente posible. Pueden señalarse los componentes principales de dicha política. En primer lugar, dados los regímenes de comercio exterior y cambiario la mayoría de las exportaciones requieren incentivos de largo plazo. Además, en vista de la complejidad de definir el subsidio óptimo para cada rubro, incluso en teoría, las

/dificultades burocráticas

dificultades burocráticas de diferenciar con precisión entre incentivos y la inseguridad creada por los cambios frecuentes de política es imprescindible que el sistema de incentivos sea lo más uniforme, sencillo y estable posible. Si se establecen diferencias en cuanto al subsidio a las exportaciones éstas deben limitarse a sólo algunas categorías generales. Desde el punto de vista del largo plazo, lo que tendría mayor sentido económico sería basar la diferenciación según el coeficiente de mano de obra de las industrias. Tercero, los exportadores deben tener libre acceso a insumos de calidad internacional mediante la disminución del proteccionismo para productos nacionales. Y por último, debe estimularse la expansión del sector exportador de las empresas más competitivas mediante incentivos seguros y atractivos.

/Anexo 1

Anexo 1 :

PRODUCTOS MECANICOS

1. Descripción y potencial

a) Categorización

Las exportaciones de productos mecánicos de la India son muy heterogéneas, lo que refleja la gran amplitud de la base de dicha industria. Los productos exportados van desde equipo eléctrico pesado y artículos electrónicos relativamente complejos (reexportados en gran parte), hasta productos sencillos de alto coeficiente de mano de obra como herramientas de mano. En los últimos años, las empresas mecánicas de la India han comenzado a desarrollar en el extranjero proyectos listos para funcionar, ya sea aceptando subcontratos de grandes empresas técnicas establecidas en países desarrollados, o formando un consorcio nacional para ejecutarlos.

Las autoridades de la India suelen clasificar las exportaciones de productos mecánicos en cuatro grupos principales: i) bienes de capital, que incluyen bienes de producción relativamente complejos y terminados, que van desde plantas y maquinarias industriales hasta vehículos automotores completos, pero que también incluyen alambres y cables; ii) productos fundamentalmente a base de acero y arrabió, que comprenden principalmente bienes intermedios en que la materia prima predominante es ferrosa; iii) productos no ferrosos, compuestos de productos de aluminio y una subcategoría que incluye la totalidad de productos no ferrosos no especificados, y iv) bienes de consumo duraderos, vocablo erróneo para designar los productos mecánicos relativamente pequeños, y que incluye por ejemplo partes de automóviles, herramientas de mano, herramientas cortantes y artículos electrónicos. En el cuadro 21 se ofrece una categorización completa.

b) Crecimiento reciente de las exportaciones

Las exportaciones de productos mecánicos han sido uno de los rubros de exportación más dinámicos de la India. El valor de los productos mecánicos de la India se ha elevado de 134 millones de rupias en 1960/1961 a unos 1 304 millones de rupias en 1970/1971 y a 3 491 millones de rupias en 1974/1975. Cabe observar que dicho aumento ha tenido altibajos, por ejemplo, en 1971/1972 los ingresos aumentaron sólo en 8%, lo que habría representado un incremento ínfimo en términos reales; pero, desde entonces los ingresos han crecido en forma muy acelerada. (Véase el cuadro 1.)

/Cuadro 1

Cuadro 1

CRECIMIENTO DE LOS INGRESOS DE EXPORTACION DE PRODUCTOS MECANICOS
(Millones de rupias)

Año	Ingresos	Variación porcentual anual
1960/1961	103	
1965/1966	294	23 a/
1970/1971	1 158	32 b/
1971/1972	1 253	8
1972/1973	1 411	13
1973/1974	1 935	37
1974/1975	3 491	80

Fuente: EEPC.

a/ Promedio de 1960/1961 a 1965/1966.

b/ Promedio de 1965/1966 a 1970/1971.

Las exportaciones de productos mecánicos constituían un porcentaje bastante exiguo de las ventas totales de la industria mecánica nacional; en 1970 sólo se exportaba el 4% de las ventas totales que ascendían a 3 474 millones de rupias.^{19/} No obstante, dichas exportaciones han contribuido en forma muy importante al crecimiento de algunos subsectores. Las relaciones incrementales exportación-producción que se indican a continuación representan el porcentaje de crecimiento durante el período respectivo que puede atribuirse a las exportaciones. (Véase el cuadro 2.)

^{19/} En 1970 el valor agregado en la industria mecánica era sólo de 9 080 millones de rupias, es decir, 26% del valor de la producción.

Cuadro 2

RELACIONES INCREMENTALES EXPORTACION-PRODUCCION DE
ALGUNAS INDUSTRIAS MECANICAS, 1960-1969

(En porcentaje)

	<u>1960-1965</u>	<u>1965-1969</u>	<u>1960-1969</u>
Maquinaria industrial, máquinas herramientas	1.04	- a/	21.58
Accesorios y abrazaderas	0.39	-	13.74
Herramientas pequeñas y de mano	4.67	19.58	10.21
Generadores	3.41	34.16	8.39
Lámparas y ventiladores eléctricos	3.56	10.86	5.65
Vehículos automóbiles y bicicletas	1.15	8.00	4.32

Fuente: R. Banerji "Exports of Manufactures from India", 1975; p.126.

a/ La cifra es negativa porque las exportaciones o la producción global disminuyeron durante el período.

Comparados con los productos no mecánicos como el calzado, en que se exportó más del 40% del crecimiento de la producción entre 1960 y 1969, estos porcentajes no resultan muy impresionantes; pero es obvio que la maquinaria industrial, los accesorios y las herramientas pequeñas y de mano se beneficiaron bastante con el crecimiento de las exportaciones. Además, entre 1960 y 1965, cuando la industria se venía expandiendo a un 9% anual, la contribución de las exportaciones al crecimiento era exigua, en tanto que en el segundo período, cuando el crecimiento industrial promedio era de sólo 3.3%, la contribución de las exportaciones al crecimiento fue mucho más importante. Dado el aumento acelerado de los ingresos de exportación desde 1970, y el crecimiento modesto de la demanda interna de bienes industriales, es probable que las contribuciones de las exportaciones al crecimiento durante el período 1970-1974 hayan sido incluso mayores que las hechas entre 1965 y 1969.

Desde hace pocos años las cuatro categorías principales de productos mecánicos han revelado un rápido aumento de las exportaciones. En primer lugar, entre los bienes de capital, los ingresos provenientes de plantas y maquinarias industriales se triplicaron durante el trienio que culminó en 1974/1975. (Véase el cuadro 3.) Durante igual período, han crecido también con rapidez los productos eléctricos pesados, tales como conmutadores y transformadores, vehículos completos y máquinas herramientas. En segundo

Cuadro 3

RESUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MECANICOS Y PROYECCIONES DEL EEPC (1972-1979)

(Millones de rupias)

	1971/ 1972	1972/ 1973	1973/ 1974	1974/ 1975	1975/ 1976	1976/ 1977	1977/ 1978	1978/ 1979	Creci- miento porcen- tual en tre 1974/1975 y 1978/1979	Distri- bución porcen- tual 1974/1975	Distri- bución porcen- tual 1978/1979
	Reales			Provi- sione- les	Proyecciones						
Bienes de capital (Incremento porcentual con respecto al año precedente)	505	544	640	1 116	1 455	1 550	1 880	2 300	106	32	38
		(7.7)	(17.7)	(74.3)	(30.4)	(6.5)	(19.4)	(24.3)			
Productos fundamentalmente a base de acero y arrabio (Incremento porcentual con respecto al año precedente)	239	281	457	958	870	960	1 150	1 270	33	27	21
		(17.6)	(62.6)	(109.7)	(-8.5)	(10.3)	(19.8)	(10.4)			
Productos no ferrosos (Incremento porcentual con respecto al año precedente)	45	53	91	116	125	140	180	230	98	3	4
		(17.8)	(71.7)	(27.4)	(7.8)	(12.0)	(28.9)	(27.8)			
Bienes de consumo duraderos (Incremento porcentual con respecto al año precedente)	464	592	746	1 301	1 520	1 600	1 820	220	69	37	37
		(14.6)	(40.2)	(74.4)	(16.8)	(5.3)	(13.0)	(20.9)			
<u>Total</u>	<u>1 253</u>	<u>1 411</u>	<u>1 935</u>	<u>3 491</u>	<u>3 975</u>	<u>4 300</u>	<u>5 030</u>	<u>6 000</u>	<u>72</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
(Incremento porcentual con respecto al año precedente)		(14.3)	(37.1)	(79.7)	(13.7)	(8.3)	(12.3)	(19.3)			

Fuente: EEPC, 1975.

lugar, también han prosperado mucho los productos a base de acero y arrabio: tal vez las que más han crecido son las tuberías y cañerías de acero, de ingresos en divisas por valor de 70 millones de rupias en 1971/1972 a 410 millones de rupias en 1974/1975; también han sido muy dinámicos los productos de alambre, piezas fundidas y forjaduras ricas en carbono. En tercer lugar, se han duplicado los ingresos por concepto de productos no ferrosos, de 45 millones de rupias en 1971/1972 a 116 millones de rupias en 1974/1975. Por último, en la categoría de bienes de consumo durable, tal como en el caso de los bienes de capital, los ingresos se han triplicado en los tres últimos años, elevándose de 460 millones de rupias a 1 300 millones de rupias. Como subgrupos de especial importancia merecen destacarse las partes de automóviles, las bicicletas y partes de bicicletas, y los motores, bombas y compresores diesel. (Véase el cuadro 4.)

Cuadro 4

INGRESOS DE EXPORTACION DE PRODUCTOS MECANICOS
(1971/1972-1974/1975)

(Millones de rupias)

	<u>1971/1972</u>	<u>1972/1973</u>	<u>1973/1974</u>	<u>1974/1975</u>
Bienes de capital	505	544	640	1 116
Productos fundamentalmente a base de acero	239	281	457	958
Productos no ferrosos	45	53	91	116
Bienes de consumo durables	564	532	746	1 301
<u>Total</u>	<u>1 253</u>	<u>1 411</u>	<u>1 935</u>	<u>3 491</u>

Fuente: Cuadro 3.

La heterogeneidad hace en extremo difícil evaluar el crecimiento real de las exportaciones de productos mecánicos. En el cuadro 5 figuran las variaciones de precios e ingresos y el volumen de una muestra de productos mecánicos, que abarca aproximadamente un tercio del valor de todas las exportaciones de productos mecánicos, correspondientes a los 3 años comprendidos entre 1972/1973 y 1974/1975. Estas variaciones de cantidad y precios se resumen en el cuadro 6.

/Cuadro 5

Cuadro 5

EXPORTACIONES DE ALGUNOS PRODUCTOS MECANICOS, 1972/1973-1974/1975

	1972-1973			1973-1974			1974-1975			Cambios porcentuales					
	Precio unitario	Cantidad	Valor (en millones de rupias)	Precio unitario	Cantidad	Valor (en millones de rupias)	Precio unitario	Cantidad	Valor (en millones de rupias)	1972/1973-1973/1974			1973/1974-1974/1975		
										Precio unitario	Cantidad	Valor (en millones de rupias)	Precio unitario	Cantidad	Valor (en millones de rupias)
a/	b/		a/	b/		a/	b/		a/	b/		a/	b/		
Patrones de aluminio	11.3	538	66.09	11.9	730	89.45	18.6	624	116.13	+5	+39	+47	+56	+17	+30
Papel de aluminio	8.1	242	1.97	8.5	276	31.79	11.2	453	55.36	+5	+55	+61	+32	+31	+76
Patrones de bronce	15.5	226	3.51	25.0	889	22.27	43.1	223	96.07	+61	-61	-37	+72	+151	+331
Tubos, barras y alambre de bronce	9.7	79	0.76	12.6	365	45.99	18.5	131	24.20	+30	+362	+502	+47	-65	-47
Chapas, anillos y flejes de bronce	8.2	1 174	9.65	11.3	1 981	224.48	18.6	578	107.55	+38	+69	+133	+85	-71	-52
Articulos E. P. M. S.	49.7	425	21.12	50.2	676	339.06	76.3	423	322.91	+1	+59	+61	+52	-37	-5
Barras y varillas de acero brillante	1.0		10.71	1.8	13 778	281.78	2.3	14 436	336.17	+80	+52	+163	+28	-8	+19
Pernos y tuercas	3.0	1 827	5.46	3.5	3 210	112.70	5.1	6 099	313.57	+17	+76	+107	+46	+90	+178
Tapas de registro de hierro fundido	0.9	6 102	5.34	1.0	5 731	59.78	1.7	11 212	185.98	+11	-6	+12	+70	+96	+211
Tuberías y adaptadores de hierro fundido	0.9	24 953	22.55	1.2	20 764	245.73	1.7	23 655	403.82	+33	-7	+9	+42	+14	+65
Piezas maleables de hierro fundido	4.0	2 396	9.57	4.2	2 947	123.21	6.4	1 619	103.60	+5	+23	+29	+52	-45	-16
Patrones de acero inoxidable	22.9	223	5.10	29.7	233	69.75	47.3	266	125.70	+30	+5	+37	+59	+13	+80
Cañerías, tubos y adaptadores de acero	1.6	57 344	90.24	2.1	100 543	2 055.85	3.7	102 506	3 789.00						
- Cañerías y tubos	(1.5)	(36 443)	(85.86)	(2.0)	(97 770)	(1 938.90)	(3.6)	(100 159)	(3 421.32)	(+35)	(+73)	(+120)	(+80)	(+2)	(+87)
- Adaptadores	(4.5)	(1 081)	(4.38)	(4.6)	(2 773)	(126.95)	(7.1)	(2 347)	(167.68)	(+2)	(157)	(+190)	(190)	(-15)	(+32)
Barras de tracción (galvanizadas)	1.4	11 714	16.42	1.6	12 700	209.12	2.8	9 118	257.23	+14	+8	+27	+75	-28	+23
Cables metálicos	3.8	4 393	16.51	4.4	6 101	265.174	6.8	12 736	869.38	+16	+25	+61	+55	+109	+227
Torres y postes de transmisión	2.9	19 321	48.66	2.1	11 402	243.89	2.8	17 736	498.03	-16	-41	-50	+33	+55	+104
Accesorios sanitarios y para conexiones de agua	15.3	756	11.60	13.3	1 500	200.01	16.2	3 063	495.59						
- Accesorios sanitarios	(33.2)	(193)	(6.79)	(15.7)	(604)	(94.64)	(21.5)	(959)	(206.08)	(-55)	(+213)	(+39)	(+37)	(+59)	(+118)
- Accesorios para conexiones de agua	(8.5)	(163)	(4.80)	(11.8)	(696)	(105.37)	(13.8)	(2 104)	(289.51)	(+39)	(+59)	(+119)	(+17)	(+135)	(+175)
Máquinas diesel, completas	2.9	10 771	30.67	2.4	19 540	470.24	2.4	35 011	906.42	-17	+81	+53	+8	+79	+93
Máquinas de coser, completas	8.10	45 424	4.38	0.11	28 109	31.17	0.14	31 652	45.14	+10	-38	-29	+27	+13	+45
Ventiladores eléctricos, completos	0.11	219 913	23.63	0.11		299.96	0.16	596 574	622.54	-	-11	-11	+45	+102	+196
Autos, buses y camiones	49.1	489	20.09	66.2	367	242.84	.9	362	453.99	+35	-10	-21	+22	+53	+87
Bicicletas, completas	0.12	221 576	25.78	8.09	294 183	169.92	0.21	178 876	364.91	-25	-10	-34	+133	-10	+115
Vagones de ferrocarriles	43.8	669	29.27	65.9	633	417.43	116.4	314	365.60	+30	-5	+45	+77	-101	-14
Total			419.06			17.23			1 d 6.109	a/	a/		a/	a/	

Fuente: EEPC, 1975.

a/ El precio unitario se calcula dividiendo el valor por la cantidad.

b/ Las unidades de cantidad varían: en algunos casos se trata de toneladas métricas, y en otros de números de unidades.

Cuadro 6

INDICES DE PRECIOS, CANTIDAD E INGRESO PARA EL PERIODO COMPRENDIDO
ENTRE 1972/1973 Y 1974/1975 CORRESPONDIENTE A UNA MUESTRA
DE PRODUCTOS MECANICOS EXPORTADOS

	Incremento porcentual	Período de variación
Índice de cantidad <u>a/</u>	28	1972/1973-1973/1974
	16	1973/1974-1974/1975
Índice de precios <u>a/</u>	16	1972/1973-1973/1974
	51	1973/1974-1974/1975
Ingresos	47	1972/1973-1973/1974
	76	1973/1974-1974/1975
Aumentos de ingreso corres- pondiente a todos los productos mecánicos	37	1972/1973-1973/1974
	80	1973/1974-1974/1975

Fuente: Cuadro 5.

a/ El período de base para cada índice es el primero de los dos años considerados.

A primera vista, estas cifras sugieren una disminución más bien notoria, entre los dos períodos que se examinan, de la tasa de crecimiento del volumen de exportaciones. Sin embargo, el aumento de ingresos en la muestra supera en 10% al de los productos mecánicos en su conjunto para 1972/1973 y 1973/1974, mientras que en el segundo período, 1973/1974-1974/1975 ocurre lo contrario. Por ende, lo único que cabe decir, es que tanto en 1973/1974 como 1974/1975 hubo un aumento sustancial del volumen de exportaciones de productos mecánicos, y que probablemente alcanzaron un 20% anual.

Los hechos sugieren que a contar de 1968 el crecimiento de las exportaciones en términos de volumen ha sido esporádico y con una tendencia baja en general. Por lo tanto, sólo durante los dos o tres últimos años los productos mecánicos se han comportado realmente con tanto dinamismo.

Hay algunas evidencias indirectas de que este rápido crecimiento de las exportaciones estuvo vinculado con un aumento de la concentración del sector exportador de productos mecánicos entre 1972/1973 y 1974/1975. Tanto en 1973/1974 como en 1974/1975 los primeros 100 y los primeros 150 exportadores de productos mecánicos aumentaron su participación en el valor total de los ingresos de exportación de dicha industria. Por otra parte, durante el período la participación de las primeras 10 empresas de hecho disminuyó, en tanto que la de las primeras 50 empresas bajó el segundo año antes de recuperarse. (Véase el cuadro 7.) Pese a que los exportadores

/Cuadro 7

1974/1975

Cuadro 7

RENDIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PRIMEROS 150 EXPORTADORES
DE PRODUCTOS MECANICOS

(Millones de rupias)

	1972/1973		1973/1974		1974/1975	
	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje
Primeras 10 empresas	398	28.2	466	24.1	912	26.1
Primeras 50 empresas	683	48.4	913	47.2	1 831	52.4
Primeras 100 empresas	880	62.4	1 219	63.1	2 303	68.8
Primeras 150 empresas	965	69.8	1 379	71.3	2 651	73.4
<u>Total de exportaciones</u>	<u>1 411</u>		<u>1 935</u>		<u>3 491</u>	

Fuente: EEPC, 1975.

/más grandes

más grandes no son necesariamente las empresas de mayor envergadura, dichas cifras sugieren que puede haber habido ciertas ventajas competitivas derivadas de tener un tamaño superior al promedio que habrían ayudado a esas 150 empresas a desempeñarse mejor que el resto durante dicho período. (Véase el cuadro 8.)

Cuadro 8

DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PRIMEROS 150
EXPORTADORES DE PRODUCTOS MECANICOS

(Decenas de millones de rupias)

Año	Ingresos de 150 empresas	Expresado como porcentaje del total de las exporta- ciones de productos mecánicos
1972/1973	96.5	69.8
1973/1974	137.9	71.3
1974/1975	256.1	73.4

Fuente: Cuadro 7.

El destino de las exportaciones de productos mecánicos ha venido variando. Entre 1973/1974 y 1974/1975 los ingresos globales crecieron en un 80%. La zona más importante de crecimiento de las ventas fue el Oriente Medio, donde los ingresos aumentaron de 480 millones de rupias a 1 140 millones de rupias, es decir, de 26 a 33% de todos los ingresos de exportación de productos mecánicos; esto representó algo más de 40% del aumento de los ingresos totales. De hecho el incremento más acelerado se registró en Australasia, pero como es a partir de una base que constituía sólo el 2% de todos los ingresos, no se considera que esto sea significativo. Tal vez el mercado más decepcionante fue Asia sudoriental, donde los ingresos disminuyeron de 30% en 1973/1974 a 25% del total en 1974/1975. Asimismo, disminuyó la importancia relativa de Europa oriental, incluida la Unión Soviética. (Véase el cuadro 9.)

El aumento más notorio registrado en el mercado del Oriente Medio puede explicarse en gran parte por la expansión rapidísima de la demanda de bienes de capital de dichos países. El viraje de las exportaciones de Europa oriental a la occidental, que también es significativo, parece indicar un aumento importante de la aceptabilidad de productos mecánicos indios en Europa occidental. Por último, convendría observar que la disminución de importancia relativa de Asia sudoriental podría explicarse tal vez por una competencia más dura de Corea, Taiwan y, en mayor medida, de Japón.

/Cuadro 9

Cuadro 9

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS EXPORTACIONES INDIAS DE PRODUCTOS
MECANICOS CORRESPONDIENTES A 1973/1974 Y 1974/1975

(Millones de rupias)

	1973/1974	1974/1975	Contribución porcentual al crecimiento
Asia sudoriental	5 793	8 810	19.4
Oriente Medio	4 767	11 365	42.4
Africa	2 708	4 800	13.4
Europa oriental	2 186	2 675	3.8
Europa occidental	2 154	3 425	8.2
América del Norte y Centroamérica	1 123	2 420	8.3
América del Sur	95	155	0.4
Antillas	34	60	0.2
Islas oceánicas	129	275	0.9
Australasia	358	925	3.6
<u>Total</u>	<u>19 347</u>	<u>34 910</u>	<u>100.0</u>

Fuente: EEPC, 1975.

/c) La

c) La posición de la India en el comercio mundial

Es difícil hallar datos plenamente comparables para demostrar como su comportamiento se asemeja a otros países en desarrollo que exportan productos mecánicos. Sin embargo, hay ciertas pruebas de que el desempeño de la India es bastante típico. Las estadísticas de exportaciones de maquinaria y equipos 20/ correspondientes al período comprendido entre 1968 y 1972 indican que el crecimiento de los ingresos alcanza un máximo de 52.7% anual en el caso del Brasil y un mínimo de 13.8% en el caso de Malasia; los ingresos de la India crecieron en 24.4%. (Véase el cuadro 10.)

Cuadro 10

CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS
MECÁNICOS DE ALGUNOS PAÍSES EN DESARROLLO (1968-1972)

(Porcentajes)

Brasil	52.7
Israel	19.8
Corea	26.9
Malasia	13.8
México	50.8
Singapur	32.8
Yugoslavia	10.3
India	24.4

Fuente: BIRF, Informe N° 531 "Export Financing for Capital Goods",
24 de septiembre de 1974; Anexo A, cuadro 5.

Medida conforme a los estándares mundiales la cantidad de productos mecánicos que exporta la India es muy reducida. Para darse una idea, vemos que en 1971 el 98.6% del comercio mundial de maquinaria y equipo de transporte se originaba en los países desarrollados, y al 1.4% restante las exportaciones de la India contribuían algo menos de 5%, es decir, menos del 0.1% del comercio mundial en este rubro. Este porcentaje podría subestimar la contribución de la India al comercio mundial de productos mecánicos en su conjunto, puesto que se excluyen de los porcentajes precedentes los perfiles laminados y las tuberías de acero que son elementos importantes de sus exportaciones, pero el orden de magnitud es correcto.

20/ Los productos electrodomésticos y sus partes y los vehículos automóviles de pasajeros, bicicletas y sus partes de excluyeron de las cifras correspondientes a la sección 7 de la CUCI en que se basan estas tasas de crecimiento.

2. Problemas que encaran los exportadores de productos mecánicos y políticas gubernamentales

a) Factores de demanda y oferta

Por ahora hay una depresión mundial de la demanda de productos mecánicos. Se advierte una recuperación muy lenta de la recesión actual en los países desarrollados occidentales. El corolario de esta recesión mantenida será la existencia de mercados más reducidos para casi todos los tipos de exportaciones y una dura competencia de parte de los exportadores de otros países.

La India es un exportador marginal de productos mecánicos por dos conceptos. Primero, sus exportadores son novatos en varios mercados, y por tanto, tienen la desventaja de no tener una reputación establecida. Segundo, en ciertos casos los productos indios no figuran en la lista de preferencias de los clientes los que sólo los adquieren cuando todos los demás proveedores fijan fechas de entrega inoportunas o cotizan precios prohibitivos. El efecto sobre la demanda consiste en que en épocas de expansión general los ingresos de exportación podrían crecer a una tasa superior al promedio, pero cuando hay una depresión general del mercado las ventas indias tenderían a contraerse con mayor rapidez que la mayoría.

Además, sus exportaciones de productos mecánicos son marginales porque la participación del país en los mercados mundiales es muy pequeña para la mayoría de los productos. Como se sabe, en 1971 menos de 0.1% del comercio mundial de productos mecánicos se originaba en la India. Tal vez a ello se deba en parte que las barreras arancelarias y no arancelarias no hayan sido un obstáculo serio que se opusiera a la expansión de las exportaciones. La mayoría de las exportaciones de productos mecánicos indios se han beneficiado en Europa con el SGP. De vez en cuando han surgido problemas transitorios, como el requisito reciente del gobierno italiano que exige a los importadores un depósito de 100% del valor de los bienes importados, cosa que por lo demás no discrimina contra la India. Al examinar determinados grupos de productos que se exportan a Europa, se observa que sólo los artículos electrónicos han experimentado dificultades con bajos niveles de cuotas. En los Estados Unidos, los productores nacionales de herramientas de mano y "hardware" y otros productos mecánicos, solicitan ahora protección contra las importaciones indias, lo que naturalmente provoca cierta inquietud en la India. Por lo demás, el mercado norteamericano para los productos mecánicos indios parece ser muy abierto.

Los problemas de oferta que antes acosaban a la industria mecánica se han atenuado considerablemente en los últimos doce meses. La mayor disponibilidad de acero y carbón nacional ha ido acompañada de mejores relaciones laborales posteriores a la emergencia, y de un gran aumento de las reservas de energía hidroeléctrica, que obedece en gran medida al llene de los embalses luego de las abundantes lluvias monzónicas de este año.

/Al mismo

Al mismo tiempo, se ha liberalizado considerablemente la política de importaciones y se han agilizado los procedimientos sobre todo para los exportadores registrados, de modo que ahora se dispone con mayor libertad de materias primas importadas.

La situación interna afecta las perspectivas de las exportaciones en otro sentido. Las exportaciones de productos mecánicos constituyen una pequeña proporción de toda la producción de la industria mecánica de la India, cuya capacidad está casi toda subutilizada. No obstante, un incremento de la demanda interna podría frenar todavía las exportaciones durante dos o tres años, ya que los mejores productores, que son los más capaces de exportar, pueden en muchos casos obtener mayores utilidades en el mercado interno.^{21/} De persistir esta situación será difícil lograr que haya una expansión sostenida de la oferta de productos mecánicos para la exportación.

b) Problemas de transporte

Los problemas de transporte constituyen un obstáculo importante que impide la expansión de las exportaciones. Las dificultades de transporte interior eran antes un factor coadyuvante, pero durante el curso del año pasado el sistema ferroviario nacional se ha vuelto mucho más eficiente y se han liberalizado las leyes que rigen el transporte vial interestadual. El transporte aéreo internacional no tiene mucha importancia para las exportaciones de productos mecánicos, salvo aquellas que poseen una relación valor-peso muy elevada, como los artículos electrónicos, y los productos de entrega a breve plazo, en cuyo caso el transporte aéreo no ha constituido problema. Las principales dificultades están relacionadas con el transporte marítimo.

Los problemas comienzan con el estado de los puertos indios que en general están congestionados y dotados de equipo ineficiente para la manipulación de la carga. Estas dificultades se han visto acrecentadas por la congestión en los puertos de destino. En parte por las condiciones portuarias, y en parte por los volúmenes exiguos y fluctuantes de los embarques, se han producido postergaciones de última hora. En general, ha habido muy poco espacio de embarque disponible, y el que ha habido no siempre ha sido oportuno. Por último, además de los gastos que originan las congestiones portuarias, el exportador ha tenido que pagar alzas de fletes considerables, debidas en parte a la escalada de costos en materia de combustibles y salarios, pero también quizá a la posición negociadora monopólica que detentan las conferencias marítimas.

En efecto, las tarifas de transporte marítimo se han elevado hasta tal punto que no es raro que las tarifas vigentes entre Europa y el Lejano Oriente sean inferiores a las que existen entre ambos mercados y la India.

^{21/} En la industria de máquinas-herramientas y herramientas cortantes, las utilidades de las ventas internas pueden llegar hasta 20%, en tanto que las ventas de exportación apenas pueden cubrir los costos.

En el cuadro 11 se indica la incidencia actual de los fletes de transporte transoceánico correspondiente a algunos productos mecánicos típicos. Como no es desusado que el costo del flete a los mercados europeos y norteamericanos agregue un 20% o más al precio fob, es evidente que éste es un elemento importante en los costos para el consumidor. En el cuadro 12 se observa que los fletes para los exportadores indios de tuberías de acero suave y máquinas diesel con destino a los mercados estadounidenses son entre 40 y 110% mayores que para sus competidores europeos. Estas diferencias no se explicarían exclusivamente por las diferentes distancias que existen entre diversos mercados, por lo que la explicación debe hallarse entre los factores mencionados. Si se toma el ejemplo de las tuberías de acero suave, se ve que su precio fob aumenta en 14.2% lo que coloca a la India en una desventaja frente a los competidores europeos con respecto al precio cif de un 7.4% en la costa oriental de los Estados Unidos y de un 3.8% en la costa occidental.

Algunas medidas podrían paliar en breve esta situación. Podría aliviarse la congestión portuaria al completarse las obras e instalaciones para manipular carga a granel en Haldia, Madras, Paradeep y Vishnakatnam. Ultimamente, el Ministerio de Comercio ha establecido una dependencia que hace las veces de cámara de compensación y recibe los pedidos de espacio de embarque de los exportadores indios, para poder mejorar tanto la cantidad como la confiabilidad del espacio de embarque. Por último, dos líneas marítimas nacionales importantes se han retirado de la Conferencia Marítima India-Pakistán-Estados Unidos (costa oriental), en protesta por los fletes elevados que se cobran a los exportadores indios. Pese a que estos hechos tendrán sin duda un efecto benéfico sobre los problemas de transporte marítimo que encaran los exportadores indios de productos mecánicos, es probable que éstos sigan constituyendo todavía una desventaja frente a las condiciones que encaran los competidores de otros países.

c) Influencia de la política industrial en los exportadores

Desde la Independencia, el Gobierno de la India ha tomado parte activa en la dirección de todos los aspectos del crecimiento y el desarrollo industrial del sector privado. El instrumento más importante de política industrial que incide en las perspectivas de desarrollo de largo plazo es el régimen de concesión de licencias industriales. Las economías de escala son muy importantes para la competitividad de las exportaciones. El año pasado, el Gobierno liberalizó las licencias para ampliar la capacidad de modo que ahora es más fácil aumentar la producción. Hasta entonces, a todas las empresas no regidas por las leyes MRTP o FERA 22/

22/ Las grandes empresas son las que poseen bienes por valor de 200 millones de rupias como mínimo; y junto con las empresas dominantes, que controlan un tercio o más de la producción nacional de un producto determinado, están regidas por las disposiciones de la Monopolies and Restrictive Trade Practices Act de 1969 (MRTP). Las empresas extranjeras son aquellas cuyo activo social neto es foráneo en un 40% o más, y se hayan regidas por las disposiciones de la Foreign Exchange Regulation Act de 1973 (FERA).

Cuadro 11

LA INCIDENCIA DEL FLETE MARITIMO ENTRE LA INDIA Y ALGUNOS PAISES

(Porcentaje, al precio fob)

Producto	Destino		
	Estados Unidos	Reino Unido	Kuwait
Bicicletas y sus partes	41.0	30.0	20.0
Pernos y tuercas	17.0	9.0	8.5
Muebles plegables de acero	140.0	-	25.0
Ventiladores eléctricos	25.0	-	12.0
Piezas de acero forjado	37.0	19.0	-
Piezas de hierro fundido	31.5	27.0	-
Clavos de alambre de acero	14.3	9.8	11.0
Tuberías y accesorios de hierro fundido	28.3	20.0	27.0
Tuberías y accesorios de acero	14.2	9.4	13.0
Cables de alambre de acero	18.7	10.3	11.0
Máquinas-herramienta	28.0	13.4	-
Tapas de registro	30.2	29.4	24.0

Fuente: EEPC, 1975.

Cuadro 12

TARIFAS DE FLETES COMPARATIVAS

(Dólares)

Producto	Origen	Destino			
		Costa oriental de los Estados Unidos		Costa occidental de los Estados Unidos	
		Dólares por tonelada métrica	Porcentaje	Dólares por tonelada métrica	Porcentaje
Máquinas diesel	India	138.0 a/	212	n.a.	-
	Europa occidental	63.0	100	n.a.	-
	(Diferencia en tarifas)	75.0	112	n.a.	-
Tuberías de acero suave	India	71.0	191	62.0	136
	Europa occidental	37.25	100	45.5	100
	(Diferencia en tarifas)	33.75	91	16.5	36

Fuente: EEPC, 1975.

a/ Incluye recargos de 7.5% por la travesía del Canal de Suez y de 20.4 dólares por aprovisionamiento de combustible.

/se les

se les permitía producir hasta un 125% de su capacidad de producción autorizada. Esta disposición protectora pretendía garantizar la máxima utilización posible de la capacidad y eliminar los estrangulamientos. La primera innovación de importancia ha sido la introducción de una política que faculta automáticamente a todas las empresas, al margen de si son grandes, dominantes o extranjeras, para sobrepasar la capacidad de producción autorizada con fines de exportación. Este constituye uno de los principales cambios de política que han emanado del informe del Comité Sondhi sobre exportaciones de productos mecánicos, presentado al Gobierno de la India en 1975 (véase el anexo 2).

Otro cambio de política importante introducido recientemente ha sido el de permitir en forma automática a todas las empresas que amplíen su capacidad hasta un 25% en un plazo de cinco años. Dentro del sector mecánico esta disposición rige para la mayoría de los bienes de capital, vehículos y tractores comerciales, accesorios de vehículos automóviles y forjaduras y piezas fundidas. Sin embargo, el permiso no será automático para las empresas que: a) invadan el campo de productos reservados a la producción en pequeña escala; b) necesiten financiamiento externo; c) necesiten bienes de capital importados; d) se rijan por las disposiciones de la ley MRTP, o e) tengan participación extranjera. Esto permite en cierto modo que las empresas alcancen economías de escala competitivas en el plano internacional, pero un crecimiento promedio anual de 5% de la capacidad es muy modesto y, además, algunas empresas con participación extranjera y otras afectadas por la ley MRTP figuran entre las que no tenderían a efectuar economías de escala en las exportaciones.

En tercer lugar, hay 21 industrias que no necesitan licencias para ampliar su capacidad en forma indefinida. Dentro de la categoría de los productos mecánicos, los grupos principales de productos que se beneficiarán son la maquinaria industrial, las herramientas de mano forjadas y las herramientas pequeñas, los conmutadores y las máquinas herramientas. Esta liberalización tampoco rige para las empresas regidas por las disposiciones de las leyes MRTP o FERA, para las que requieren materias primas importadas, o para las que al ampliarse pudieran invadir el campo de productos reservados para la producción en pequeña escala.

En cuarto lugar, hay 29 industrias que ahora tienen permiso garantizado para ampliar su capacidad en forma ilimitada aunque deben permanecer sometidas a licencia. Dentro del sector de productos mecánicos, se incluyen todas las industrias enumeradas en el párrafo precedente, además de las motonetas y los artículos electrónicos. También pueden acogerse a esta franquicia las empresas regidas por las disposiciones de las leyes FERA o MRTP, siempre que exporten toda la producción adicional o que acepten que el Gobierno dirija la distribución de la producción.

/Por último,

Por último, se autorizan en forma automática las expansiones de la capacidad que obedecen al reemplazo de equipo anticuado, siempre que esto no interfiera en los mercados de pequeña escala y siempre que no se necesiten divisas adicionales.

d) Régimen de licencias de importación

La política de control del comercio de importación para los exportadores registrados vigentes en 1975/1976 ha agilizado los procedimientos y políticas de concesión de licencias, de modo que ahora se puede disponer con mayor libertad y flexibilidad de materias primas, repuestos y bienes de capital importados. Es muy posible que los problemas de concesión de licencias no interfieran más en la disponibilidad de importaciones. Antes, todo usuario establecido de productos importados, podía importar materias primas o componentes pero sólo con documentación que indicara su uso final. Ahora a todo usuario, incluso los registrados como exportadores para los fines de la política de control del comercio de importación, se le garantiza a comienzos del año financiero una licencia por una cantidad igual a las materias primas importadas o autorizadas el año precedente, rigiendo la cantidad menor. Además, los exportadores registrados siguen recibiendo licencias de reposición de importaciones (REP),^{23/} y pueden obtener más derechos a importar en virtud de los nuevos sistemas de anticipos y suplementarios.^{24/} De éstos, el más importante es el sistema de anticipos, según el cual se otorgan a comienzos de año licencias REP iguales al consumo del año precedente de materias primas y componentes importados destinados a la exportación. El sistema suplementario agrega 10% a las licencias REP, tanto cuando rige el sistema de anticipos como cuando se le solicita durante el año. Además, los que han exportado más de 20% de sus ventas reciben licencias correspondientes al valor de las materias primas consumidas el año precedente (al margen de las licencias recibidas), y además se les permite utilizar las fuentes de financiamiento preferidas.^{25/}

Si consideramos, por ejemplo, un fabricante que ha exportado 20% de sus ventas el año precedente, a comienzos de año recibiría licencias adicionales equivalentes al 20% de las necesidades del año precedente conforme al régimen de concesión de licencias de anticipo y de reposición.

^{23/} Las REP son licencias otorgadas a los exportadores registrados para reponer sus existencias de insumos importados, una vez que han exportado.

^{24/} El término "suplementario" se suele aplicar para referirse a las licencias de importación que están a disposición de los usuarios en las industrias seleccionadas. De la lectura del párrafo siguiente se desprende que el significado es otro.

^{25/} Las fuentes de financiamiento preferidas significa que se pone a disposición de dichos exportadores la divisa que prefieren.

/Asimismo, para

Asimismo, para fomentar la expansión de las exportaciones el Gobierno ha concedido un suplemento de 10% a la licencia de reposición.^{26/} Esto agregaría a las importaciones autorizadas a comienzos de año otro 2% de las necesidades del año precedente. Además, cuando el valor agregado interno es superior a 50% de su precio de venta, se les concede otro 10% suplementario a la licencia de reposición - en nuestro ejemplo, otro 10% de las necesidades del año precedente, lo que totaliza 124% de las materias primas del año precedente. Además de estas licencias, un exportador puede dejar licencias de reposición de importaciones pendientes del año anterior, y solicitar cada 3 o 6 meses durante el año que se le otorguen licencias de esta índole con cargo a sus nuevas exportaciones.

Además de estas franquicias iniciales más generosas, los exportadores pueden importar materias primas y componentes en virtud de una licencia anticipada ligada a la obligación de exportar, si puede presentar una lista de mercancías exportadas ya vendidas. Conforme a este sistema, el exportador no paga derechos de importación, y aunque en circunstancias normales este gravamen quedaría cubierto de todas maneras por el reintegro de derechos, se evita así financiar su costo durante el ciclo de fabricación,

Se ha liberalizado el sistema de garantías bancarias para todos los exportadores con más de tres años de establecidos de modo que ya no necesitan presentar una garantía para exportar con cargo a licencias anticipadas; para obtener estas últimas basta firmar un compromiso legal, y no se exige garantía u obligación alguna para obtener licencias de reposición de importaciones, aunque naturalmente, no se renovaría la licencia si la empresa respectiva no hubiera exportado.

También ha mejorado la situación con respecto a las importaciones de componentes y repuestos de maquinaria importada. Ahora existen licencias separadas en este sentido para todos los usuarios de maquinaria importada; antes sólo tenían acceso las industrias "prioritarias". El valor de estas licencias suele ser 5% del valor de la maquinaria si fue importada antes de 1970, y 3% en caso contrario. Se han liberalizado los tipos de repuestos que pueden importarse, incluyendo un 10% de repuestos no permisibles, es decir, los que se fabrican en la India. En efecto, el exportador puede utilizar ahora su licencia de reposición hasta un monto de 7 500 000 rupias para importar maquinaria, lo que presumiblemente incluye repuestos. Por lo demás, algunas industrias pueden utilizar hasta 5% de estas licencias para importar materias primas en artículos no permisibles, incluido repuestos. Se ha ampliado también la lista de bienes de capital que pueden importarse a pesar de producirse en el país. Si bien estas medidas vinculadas con los bienes de capital importados no forman parte de la política de exportaciones como tal, tienen importancia naturalmente para los exportadores.

^{26/} Esto rige para los productos químicos, el cuero y los artículos deportivos, los textiles de algodón y vestuario, así como para los productos mecánicos.

/En general,

En general, los cambios de política ocurridos durante el año pasado han influido bastante para aumentar la disponibilidad de materias primas que exige la producción de exportación. También han mejorado mucho los procedimientos. En general, la tramitación de licencias es mucho más ágil que antes y se pueden citar a manera de ejemplo las solicitudes de licencias anticipadas que ahora pueden enviarse directamente a la autoridad respectiva sin el patrocinio de ningún otro organismo gubernamental.

e) Incentivos a las exportaciones: asistencia en efectivo y reintegro de derechos

El reintegro de derechos es el reembolso que se hace a los exportadores de casi todos los derechos de importación y arbitrios pagados durante la producción de bienes de exportación. La asistencia en efectivo se ofrecía en un principio como compensación financiera adicional para cubrir impuestos municipales inespecíficos. Sin embargo, otras consideraciones influyen en la determinación de la tasa apropiada de asistencia en efectivo, además de la desventaja en materia de costos que pueden encarar las manufacturas indias y las condiciones del mercado mundial; dichas consideraciones pueden sintetizarse como la diferencia que existe entre la venta fob y el costo de producción variable (de corto plazo), diferencia que se asemeja a la asistencia en efectivo para ciertos productos.

Estos dos tipos de asistencia fiscal se pagan al fabricante una vez que ha exportado sus productos. En consecuencia, el exportador tiene que financiarse durante el ciclo de fabricación y expedición y durante el período de tramitación administrativa. Hasta hace dos años, el examen de documentos (conocimientos de embarque, facturas y certificados bancarios) que formulaban peticiones de asistencia en efectivo y reintegro de derechos podía tardar entre 6 meses y un año, período durante el cual el exportador quedaba impago. Ultimamente, esto se convirtió en un problema y se agudizó la necesidad de acelerar los procedimientos de pago, cuando el gobierno restringió la política crediticia para combatir la inflación. Por ende, el gobierno ha agilizado enormemente la administración de estos dos sistemas de asistencia. Ahora, al presentar a las autoridades aduaneras una petición certificada por un contador registrado, el exportador recibe 95% de la asistencia en efectivo y 100% del reintegro de derechos. Con esto la demora se redujo a sólo 2 o 3 semanas. Con posterioridad, el exportador debe presentar más documentación para la verificación ex-post. El gobierno está estudiando la posibilidad de administrar estos dos sistemas a través de bancos comerciales, lo que simplificaría y agilizaría aún más su gestión; últimamente, se los ha facultado para que ayuden a financiar el reintegro de derechos durante el ciclo de fabricación y expedición, concediendo un anticipo sin intereses igual al monto del reintegro.

De tiempo en tiempo, las tasas de asistencia en efectivo han variado para algunos productos mecánicos exportados. En algunos casos se han incrementado bastante - como con los vagones ferroviarios que actualmente

/gozan de

gozan de una asistencia en efectivo de 33.3% - 27/ y en otros se han reducido; en general, los productos mecánicos favorecidos por la asistencia en efectivo reciben entre 5 y 15%. El Fondo para el desarrollo del mercado, que se utiliza principalmente para financiar esta clase de asistencia, recibió recientemente una suma adicional de 200 millones de rupias (aparte de una asignación básica anual de 500 millones de rupias) para prestar una mayor asistencia, de modo que cabe esperar un aumento de las tasas promedio de asistencia en efectivo a corto plazo, favoreciendo algunas a los exportadores de productos mecánicos.

Las tasas de reintegro de derechos dependen naturalmente de los arbitrios y derechos de importación de los insumos materiales respectivos que utilice cada industria.^{28/} Sin embargo, se sabe que el reintegro de derechos no suele cubrir el costo total de dichos gravámenes. Las explicaciones más corrientes son que las deducciones por mermas son insuficientes de modo que se subestima el monto de las materias primas gravadas que se necesitan para fabricar un producto de exportación determinado, y que no se toman en cuenta las alzas de precios y los incrementos consiguientes de los impuestos ad valorem.

f) Obligaciones de exportación

Estas obligaciones son un instrumento de política importante para fomentar las exportaciones. El gobierno indio las impone en varias etapas que incluyen la concesión de licencias para aumentar la capacidad, para importar y para la colaboración extranjera. Algunas industrias mecánicas están obligadas a exportar 10% de su producción anual.^{29/} Toda empresa que ha estado en producción durante más de 5 años y no pertenece al sector

^{27/} Este porcentaje se refiere al valor agregado nacional. En casi todos los demás casos, la asistencia en efectivo se expresa como porcentaje del precio fob.

^{28/} Si una empresa dada estima por algún motivo que sus derechos de importación y arbitrios superan el promedio que corresponde a su industria, puede solicitar una evaluación separada sobre esta materia.

^{29/} Dichas industrias son las de bicicletas, algunas herramientas pequeñas y cortantes, acumuladores, algunos accesorios de automóviles, la mayoría de las cañerías y tuberías de acero y las torres de transmisión. Hay algunas industrias no mecánicas que tienen la obligación general de exportar el 5% de su producción, sobre todo las industrias que utilizan productos químicos como las de medicamentos y preparados farmacéuticos.

/de la

de la pequeña escala debe cumplir con esta obligación, en caso contrario se le suprime en años posteriores el 10% de su asignación de materias primas importadas.

Aparte de esta obligación para toda la industria, las empresas individuales pueden contraer obligaciones si desean ampliarse. En general, a las empresas extranjeras se les permite ampliar su participación en la India sólo por razones técnicas o si están dispuestas a comprometerse a exportar una proporción elevada de su producción (que suele ser entre 40 y 100%).^{30/} El mismo tipo de obligaciones rige en menor grado para la colaboración técnica extranjera, las grandes empresas y otras afectas a la ley MRTP, a las que se les puede exigir que exporten cierta proporción (lo típico es 60%) de la producción de plantas nuevas, al momento de otorgarle la licencia industrial. Por último, las importaciones de bienes de capital pueden entrañar también la obligación de exportar, la que se especifica como porcentaje de la producción anual, y que suele ser entre 40 y 60%.

Las razones que se aducen para imponer estas obligaciones son: o existe el mercado externo y la capacidad interna para exportar un determinado producto (tipo de obligación que se impone a toda la industria); o bien, una empresa incurre en un costo adicional en divisas y debe por lo tanto percibir ingresos adicionales en divisas (colaboración o participación extranjera e importación de maquinaria); o bien, normalmente no se permitiría una expansión, y sólo la premisa de las exportaciones justificaría la excepción (expansión de empresas extranjeras o afectas a la ley MRTP).

Ninguna de estas razones que se aducen para imponer obligaciones de exportar está vinculada directamente con la eficiencia. Por ejemplo, incluso si hubiere capacidad excedentaria podría resultar ineficiente exportar si el costo marginal del recurso interno sobrepasara los ingresos netos en divisas. Estas obligaciones pueden crear un problema más grave que es la mala reputación del mercado, ya que pueden afectarse tanto las empresas de mala como de buena calidad; como es obvio esto ocurre sobre todo en las obligaciones globales de exportar. Aunque al margen de la industria mecánica, el ejemplo de la industria textil en la India es bastante aleccionador, ya que es muy posible que las obligaciones globales y periódicas de exportar hayan contribuido a la mala reputación generalizada de los textiles indios en el extranjero.

^{30/} Además, la participación extranjera en el activo social neto está limitada casi siempre a 40%, y los derechos por concepto de colaboración técnica a 5% del valor agregado nacional. También están controlados los pagos a tanto alzado por diseños, etc., por lo tanto, en general hay numerosos controles sobre la participación extranjera de cualquier índole.

/No obstante,

No obstante, las obligaciones de exportación se han utilizado con eficacia en países como Corea, ya que pueden obtenerse algunas ventajas prácticas si se impone un nivel modesto de obligaciones vinculadas con la expansión industrial. Cuando el mercado nacional está protegido, y, por lo tanto, es inevitablemente más rentable, es un modo de garantizar cierta inversión destinada a la exportación. Tal vez la crítica más práctica que pueda formularse a la posición política actual es que el nivel de obligaciones es demasiado elevado; en vez de ser un instrumento para encauzar la expansión hacia las exportaciones, se ha convertido en un freno para ampliarlas.

g) Problemas de política relativa a las materias primas

Las importaciones de metales son canalizadas a través de dos entidades, la Hindustan Steel Limited (HSL), que se encarga de las importaciones de hierro y acero (y también produce acero) y la Mining and Minerals Trading Corporation (MMTC), que importa todos los demás metales. La Steel Authority of India Limited (SAIL), que es una de las principales productoras de acero en la India, está encargada de canalizar todas las exportaciones de acero de la India. Se supone que estas tres organizaciones del sector público son empresas comercialmente viables y que por lo tanto sus políticas de fijación de precios y de distribución reflejan hasta cierto punto consideraciones comerciales y económicas.

Estos organismos se establecieron en parte para obtener ventajas de las economías de escala en el comercio internacional de metales. Por ejemplo, se pretendía que la industria mecánica se beneficiaría si la MMTC era capaz de mantener existencias de cobre que los fabricantes podrían comprar "en el acto" con poca demora. Con esto, las existencias de las fábricas podrían mantenerse bajas. Lamentablemente, la gran variedad de especificaciones que requiere la industria ha hecho difícil que la MMTC y la HSL desempeñen esta función en forma eficiente, y de hecho parece prevalecer la situación opuesta, en que los fabricantes se quejan de envíos de metales voluminosos y esporádicos en especificaciones que no son las deseadas. Las normas internacionales no pueden aplicarse en su totalidad ya que los tamaños de los pedidos son mucho más pequeños en la India de lo que sería característico en los países industrializados, pero al mismo tiempo podría progresarse en cumplir las especificaciones y agilizar la distribución de materias primas para la industria mecánica. Por ahora, la restricción crediticia hace que las existencias fluctuantes y a veces muy voluminosas sean demasiado caras para un fabricante de productos de exportación.

La MMTC tiene la política de fijarle precios a los metales en relación con los costos de sus propias existencias; con existencias de metales de 3 o 4 meses, esto significa que los precios internos suelen ser menores que los precios internacionales (cif) cuando estos últimos están en alza, pero es probable que sean mayores cuando están en baja. Como estos ciclos de precios suelen ser inducidos por la demanda, las bajas de los precios internacionales suelen reflejar una demanda débil, y

/por tanto,

por tanto, una situación muy competitiva en las industrias usuarias. Por ende, los exportadores indios experimentan una desventaja de costos precisamente en el momento en el que menos pueden permitírselo. En el cuadro 13 se indica el ciclo de precios correspondientes al cobre, que revela el alza de los precios internacionales hasta mediados de 1974, cuando los precios indios eran competitivos, y después la baja cuando los precios indios han superado hasta en un 30% los precios internacionales.

Los fabricantes de productos mecánicos con contenido cúprico elevado, que exportan con cargo a contratos anticipados, pueden evitar este problema del ciclo de precios. La MMTC podrá proveer el cobre necesario para cumplir con el contrato de exportación al precio que prevalecía en la fecha de la firma del contrato o en el caso de aquellos cuyos contratos contienen cláusulas de alza de costos relacionadas con los precios internacionales, la MMTC comprará a futuro para evitar el riesgo de variación de precios. Aunque esta disposición favorece a muchos exportadores, los que no pueden recurrir a contratos quedan lamentablemente desprotegidos.

Aparte de los precios relativamente elevados, la repercusión de los derechos de importación y arbitrios sobre los trabajos en marcha y el financiamiento de existencias ha sido una desventaja para los exportadores de productos mecánicos. El reintegro de derechos sirve para recuperar ambos tipos de gravámenes al término del ciclo de producción y venta, pero las necesidades adicionales de financiamiento que surgen durante la actual restricción crediticia aumentan bastante los costos. Por ejemplo, los gravámenes al cobre en el segundo trimestre de 1975 eran de unas 10 mil rupias por tonelada métrica con respecto a un costo básico de 14 280 rupias por tonelada; con un ciclo de producción y venta que oscila entre 12 y 15 meses, esto puede significar agregar entre 1 000 y 2 000 rupias por tonelada de materia prima al costo de producción a las tasas actuales de interés de los préstamos bancarios. Asimismo, el impuesto indirecto al aluminio de categoría EC era de más 5 300 rupias por tonelada métrica en julio de 1975, con respecto a un precio base de unas 6 600 rupias por tonelada métrica. Naturalmente, los derechos de importación del cobre pueden evitarse importando con cargo a una licencia anticipada que exige la obligación anticipada de exportar la parte del fabricante, pero no siempre es posible efectuar arreglos de esa índole.

En el cuadro 14, se comparan los precios internacionales y nacionales de diversas materias primas. Es evidente que en la mayoría de los casos los fabricantes nacionales están en clara desventaja: constituyen excepciones importantes el arrabio, los perfiles laminados de acero, las láminas de acero suave, y las planchas para calderas, aunque se sabe que en los últimos 6 a 9 meses se ha deteriorado la competitividad de los precios internos de estos artículos. El aluminio es también una materia prima importante que parece estar disponible a precios internacionales, pero el financiamiento del impuesto indirecto hace probablemente menos competitivo

Cuadro 13

PRECIOS NACIONALES E INTERNACIONALES DEL COBRE (1973-1975)
(Libras esterlinas por tonelada métrica)

	Precio inter- nacional <u>a/</u>	Precio nacional <u>b/</u>
1973 - Octubre-diciembre	921	817
1974 - Enero-marzo	1 032	950
- Abril-junio	1 161	1 106
- Julio-septiembre	731	1 106
- Octubre-diciembre	587	971
1975 - Enero-marzo	532	802
- Abril-junio	541	752
- Julio-septiembre	581	752

Fuente: MMTC.

a/ Precio promedio ex-almacén en la Bolsa de Metales de Londres.

b/ MMTC: precio de importación cif; lo habitual es que en un comienzo los usuarios nacionales paguen bastante más, pero la diferencia constituida sobre todo por el derecho de importación se recupera casi en su totalidad mediante el reintegro de derechos.

Cuadro 14

PRECIOS NACIONALES E INTERNACIONALES DE ALGUNAS MATERIAS PRIMAS (1975)

(Rupias por tonelada métrica)

	Precio inter- nacional <u>a/</u>	Precio nacional <u>b/</u>
Arrabio <u>c/</u>	866	748-888
Acero <u>c/</u>		
- Tochos de acero suave	1 165	1 556
- Piezas redondas de acero suave	1 310	1 726
- Perfiles laminados	1 347-1 529	1 351-1 422
- Chapas de acero suave	1 529	1 497
- Chapas para calderas	3 058 <u>d/</u>	1 497
Cobre <u>e/</u>	10 883	14 280
Zinc <u>f/</u>	6 588	7 900
Plomo <u>g/</u>	3 111	7 475
Aluminio <u>h/</u>	6 700	6 552

Fuente: EEPC, MMTC.

a/ 8.8 rupias = 1 dólar; 18.3 rupias = 1 libra esterlina.

b/ Precio para el exportador indio.

c/ Julio de 1975; el precio de exportación fob de la SAIL o el precio de importación cif de la HSL se consideran como precios internacionales; se considera como precio nacional el precio base JPC.

d/ Promedio de los precios de julio en los mercados de Bruselas, Japón y el Reino Unido. (Fuente: HSL.)

e/ Abril-junio de 1975; el precio internacional es el promedio ex-almacén de la Bolsa de Metales de Londres y el precio nacional es el precio cif de la MMTC; el precio real de venta para los usuarios era de 26 000 rupias por tonelada métrica y utilizando licencias de reposición de importaciones de 24 000 rupias por tonelada métrica; el grueso de la diferencia (unas 10 000 rupias por tonelada) corresponde a derechos de importación que deberían recuperarse mediante el reintegro de derechos.

f/ Abril-junio de 1975; el precio internacional es el promedio ex-almacén de la Bolsa de Metales de Londres; el precio pagado con licencias de usuario es de 7 900 rupias; con una licencia de reposición de importaciones éste baja a 6 650 rupias por tonelada métrica; los precios del zinc de primera calidad utilizando licencias de usuarios y de reposición de importaciones son, 13 740 rupias y 12 540 rupias por tonelada métrica, respectivamente.

g/ Julio-septiembre de 1975 para el precio nacional; el precio internacional corresponde al vigente en la Bolsa de Metales de Londres el 18 de octubre de 1975.

h/ Precios del aluminio en julio de 1975. El precio internacional es el precio de los Estados Unidos de 38/39 centavos la libra; el precio nacional es el precio con impuestos de equiparación al que hay que agregarle el impuesto indirecto de unas 5 300 rupias por tonelada métrica para obtener el precio que pagan los usuarios nacionales; pero los exportadores podrían recuperar el valor de estos gravámenes mediante el reintegro de derechos. A partir de julio de 1975, el valor del aluminio de calidad comercial es de 8 600 rupias por tonelada métrica más derechos.

/marginamente al

marginalmente al producto nacional.^{31/} El cobre, el zinc y el plomo parecen ser las materias primas menos competitivas, lo que sugiere que por ahora los productos electromecánicos pesados y los cables deben estar en gran desventaja.

Cuando el costo económico de la materia prima de procedencia nacional supera el costo internacional, como es tal vez el caso del plomo y el aluminio, convendría adoptar políticas de fijación de precios que propendan a igualar el precio interno con el precio internacional.^{32/} Sin embargo, la India podría mantener un precio relativamente competitivo para el hierro y el acero. La política apropiada de fijación de precios para los metales importados, como el cobre, podría consistir sencillamente en ceñirse al precio internacional agregándole una pequeña sobretasa que reflejare los gastos generales, costos de transporte, y costos de las existencias, con el resultado que la MMTC y la SAIL podrían tener años de utilidades imprevisas y otros de pérdidas imprevistas en sus transacciones internacionales; sin embargo, durante el lapso de ciclos completos de precios internacionales su desempeño financiero no debería verse afectado seriamente.

h) Créditos a las exportaciones

Desempeñan un papel vital para vender los productos mecánicos indios en el extranjero. Destacan 3 tipos de créditos: los créditos de corto plazo y los de pre y postembarque, destinados a financiar el capital de operaciones del exportador en términos preferenciales; y los sistemas de pago diferido de mediano plazo, que pueden subdividirse en créditos al proveedor y al comprador. Pueden obtenerse créditos de corto plazo para todas las exportaciones de productos mecánicos, y de mediano plazo para bienes de capital, proyectos a suma alzada y exportaciones de productos mecánicos y servicios importantes. Ultimamente, también pueden utilizar créditos de mediano plazo los proyectos de construcción.

^{31/} Antes, el problema principal era la oferta incierta de aluminio de producción nacional. Sin embargo, ahora la mayor disponibilidad de energía ha contribuido a una situación de oferta satisfactoria.

^{32/} Considérese el caso del aluminio: es casi seguro que la política actual de fijación de precios subestima el costo económico de producir aluminio, ya que la electricidad que es un insumo importante se vende en general a las plantas productoras de aluminio a precios preferenciales. Sin embargo, una política de fijación de precios "eficiente" consistiría en: a) vender electricidad a las plantas de aluminio a su costo marginal de largo plazo; y b) subvencionar, al menos en el caso de los exportadores, el consumo de aluminio de producción nacional, a fin de no gravar al usuario por el elevado costo de producción del proveedor. Lo esencial es que las industrias exportadoras paguen habitualmente precios internacionales por sus insumos.

El crédito de pre y postembarque está disponible a una tasa de interés preferencial de 11.5% anual. La mayoría de los créditos de preembarque son entre 90 y 180 días plazo, y los de postembarque entre 90 y 120 días. Si se quiere ampliar el plazo los bancos comerciales cobran intereses mayores.

Casi no ha variado el nivel del crédito de pre y postembarque disponible para los exportadores del sector manufacturero el año pasado. En junio de 1975, se habían otorgado unos 7 000 millones de rupias contra unos 15 000 millones de rupias de exportaciones de bienes manufacturados. Una razón para que se mantenga estancada su disponibilidad es que las tasas de interés preferencial no ofrecen incentivos para que los bancos comerciales otorguen créditos a las exportaciones. Aunque el nivel del crédito parecería ser adecuado (suficiente para financiar un ciclo promedio de producción y expedición de 6 meses), se han observado ciertas deficiencias del crédito de preembarque.

El vencimiento de los sistemas de pago diferido oscila entre 1 y 15 años, con un promedio algo inferior a 10 años; el período de gracia promedio oscila entre 12 y 15 meses. La tasa de interés anual suele ser entre 7.5 y 8%, y a semejanza de los períodos de gracia y de vencimiento, varía según la magnitud del contrato, la competencia de otros proveedores y otros factores similares. Cuando un banco comercial otorga la concesión de pago diferido, éste puede redescantar las letras en el Banco de la India con un margen de 1.5% (o sea, entre 6 y 6.5%).

Se supone que los pagos iniciales anticipados del comprador extranjero cubren las necesidades de divisas de los componentes y materias primas importados que se precisan para cumplir el pedido de exportación. Cuando sólo participan recursos nacionales, el pago inicial anticipado suele ser por lo menos 10% del valor del contrato, y el pago de embarque otro 10 a 15%.

Salvo el porcentaje despreciable de sistemas de pago diferidos financiados por bancos comerciales con una tasa de interés subvencionada, el Banco de la India participa en todo el financiamiento de mediano plazo de las exportaciones, ya sea mediante participación directa o por conducto de su plan de redescuento. El cuadro 15 en su sección A indica la distribución de los sistemas de pago diferido. La maquinaria textil es la categoría receptora más importante de bienes de exportación, seguida por vagones de ferrocarril, equipo de transmisión y barras rieles de acero y equipo ferroviario. El valor de todo el financiamiento aprobado por el Banco de la India hasta junio de 1975 constituía un 60% del valor de todos los productos de exportación acogidos al sistema de pago diferido; el 40% restante representaba principalmente los pagos anticipados y de embarque efectuados por compradores extranjeros. En la sección B del cuadro 15 se indica que el monto del crédito otorgado a los exportadores indios en 1974/1975 correspondiente a pagos diferidos era del orden de 300 millones de rupias. Esto constituye algo menos de 30% del valor de 1 100 millones de rupias de todos los bienes de capital exportados en 1974/1975.

Cuadro 15

CREDITOS A LA EXPORTACION

A. Propuestas de pago diferido aprobadas y financiadas o refinanciadas por el Banco de la India durante 1974/1975 a/

	(En millones de rupias)	(Porcentaje)
Maquinaria textil	64	22
Proyectos de construcción/y a suma alzada	114	38
Equipo de transporte	113	38
Otros	6	2
	297	100

B. Propuestas de pago diferido aprobadas por el IDBI hasta fines de junio de 1975 b/

Producto	(En millones de rupias)	(Porcentaje)
Equipo de transmisión	177	12
Maquinaria textil	303	20
Rieles de acero/barras/equipo ferroviario	171	12
Vagones de ferrocarril	248	17
Máquinas diesel	40	3
Máquinas para ingenios azucareros	86	6
Automóviles y sus repuestos	115	8
Calderas	45	3
Bicicletas y sus partes	17	1
Otros	282	19
<u>Total</u>	<u>1 484</u>	<u>100 (61%)</u>
Valor de todas las exportaciones financiadas por el Banco de la India y los bancos	2 444	(100%)

a/ Créditos a compradores y proveedores.

b/ Préstamos directos, refinanciamiento de créditos para exportar a mediano plazo, créditos a compradores de ultramar y líneas de crédito extranjeras.

/En general,

En general, las condiciones crediticias en la India son bastante competitivas con el crédito comercial de otros países, pero los exportadores indios de productos mecánicos desarrollan sus actividades ahora en mercados en que los países industrializados utilizan a veces ayuda financiera para vender sus productos. Otro problema grave en materia de competencia de precios es la "fijación política de precios" de las exportaciones provenientes de países del bloque oriental. Hay que tomar una decisión difícil, que es resorte de la política macroeconómica, y que supone examinar los pro y los contra de estimular las exportaciones y obtener ingresos en divisas. La obtención de divisas con cargo a valores de pago diferido en los bancos comerciales europeos o la venta de valores en el mercado de eurodólar (posibilidades que examina periódicamente el IDBI) son métodos importantes de obtener ingresos en divisas en forma rápida, pero ninguno es gratuito.

i) El efecto de las políticas de exportación

Hay muchas razones para que las empresas exporten que no están relacionadas directamente con las utilidades: para las empresas relativamente grandes, dominantes o extranjeras, éste puede ser el único medio de expandirse, aparte de que la posición y reputación en el mercado nacional se ven realzadas al saberse que es una firma exportadora. Además, el efecto sobre las utilidades puede ser indirecto o difícil de medir. Por ejemplo, el acceso preferencial a materias primas importadas puede permitir que una empresa exportadora mantenga menores existencias o mejores normas de calidad que sus competidores en el mercado interno, lo que a su vez le produciría mayores utilidades. Por otra parte, el efecto de la asistencia en efectivo, del reintegro de derechos y de las primas a las licencias de reposición de importaciones es difícil de cuantificar porque las tasas de dichos incentivos no variaron mucho de producto a producto y en el tiempo.

Desde el punto de vista de la formulación de políticas sería conveniente conocer cuáles son las exportaciones que rinden el máximo beneficio económico, y cuáles reciben el mayor estímulo de parte de un sistema dado de incentivos. Un concepto que sirve para este fin es el del costo del recurso interno (DRC) que mide el costo económico por unidad del ingreso neto en divisas obtenido al exportar un producto determinado.^{33/} Se puede estimar el grado de protección o de subvención que se otorga a un proceso productivo calculando la diferencia entre el valor agregado interno y el internacional, es decir, la tasa de protección efectiva (ERP) o la subvención

^{33/} Las estimaciones del DRC pueden basarse en los costos de los recursos internos valorizados a precios de mercado (lo que da las estimaciones más groseras), o en precios mundiales para insumos comercializables producidos internamente (que dan una estimación "ajustada") o en los precios virtuales de todos los insumos (que incluye capital y trabajo). El DRC para la sustitución de importaciones será en general más bajo que para las exportaciones debido a los costos de transporte.

efectiva a las exportaciones (EES).^{34/} Por ende, el DRC identifica los productos cuya exportación es susceptible de fomentarse, y la EES revela las políticas que afectan actualmente a los exportadores. Sin embargo, una EES elevada no induce necesariamente un crecimiento de las exportaciones si la ERP también es elevada. Las exportaciones tienen que ser relativamente rentables para los empresarios a fin de que prefieran expandirse en los mercados de exportación.

Varios estudios recientes han hecho estimaciones del DRC, la EES y la ERP para algunas manufacturas indias. En el cuadro 16 se consignan datos sobre los DRC y las ERP de proyectos recientes financiados por el ICICI. Las estimaciones del DRC varían notablemente de 5.4 rupias por dólar (para tubos estirados) a 10.6 rupias por dólar (para resortes moldeados en frío). Otros estudios han llegado a la misma conclusión general que el DRC varía mucho entre los productos exportados - y también han sugerido que existe muy poca correlación entre el DRC y el nivel de incentivos.^{35/} Esta falta de razón de ser económica puede atribuirse sobre todo a la complejidad del sistema de incentivos y control, y a la manera peculiar en que ha evolucionado hasta ahora. Estas observaciones sugieren, en primer lugar, que valdría la pena tratar de simplificar las políticas, de modo que sea posible conocer y predecir su efecto económico con mayor claridad, y en segundo lugar, que es necesario desde el punto de vista nacional seleccionar con cuidado las exportaciones: la maximización absoluta de las exportaciones podría ser una política innecesariamente costosa. (Véanse los cuadros 17 y 18.)

3. Perspectivas

a) Las perspectivas de mediano plazo

Las perspectivas de que las exportaciones de productos mecánicos se amplíen en forma significativa para 1978/1979 parecen ser relativamente buenas. La meta del EEPC es aumentar de 2 mil millones de rupias en 1975/1976 a 6 mil millones de rupias en 1978/1979, meta que a la luz especialmente de las dificultades de corto plazo parece demasiado elevada, pero podría alcanzarse una cifra que oscilara entre 5 000 y 5 500 millones de rupias (a precios constantes de 1975/1976). (Véase el cuadro 19.)

^{34/} Hay dos métodos de medir la ERP y la EEP que gozan de amplia acogida: el método Corden, que incluye en el valor agregado insumos no comercializados y el método Balassa que no los incluye. En síntesis, el primero refleja la protección que se otorga a todos los procesos manufactureros nacionales que participan en la elaboración de un producto, en tanto que el método Balassa mide la protección que se otorga al proceso de fabricación final.

^{35/} Véase por ejemplo, Charles P. Staelin: "The Cost and Composition of Indian Exports". Documento de debate preparado para el Center for Research on Economic Development, University of Michigan.

Cuadro 16

COSTO DEL RECURSO INTERNO PARA ALGUNAS INDUSTRIAS MECANICAS
IMPORTANTES

(Rupias por dólar)

	Costo del recurso interno	Catego ría	Costo del recurso interno	Catego ría	Costo del recurso interno	Catego ría
Equipo eléctrico	14.3	3	11.6	1	18.5	2
Productos metálicos	9.5	1	11.8	2	17.5	3
Equipo de transporte	11.4	2	14.2	3	12.1	1

Fuentes: Columnas 1 y 3: T.N. Srisivasan, "Foreign Trade Regime and Economic Development in India", Documento de Debate Nº 105, octubre de 1974, Indian Statistical Institute; Columna 2: R. Banerji, "Export of Manufactures from India", 1975.

Cuadro 17

EXPORTACIONES PROVISIONALES DE PRODUCTOS MECANICOS. ENTRE
 ABRIL Y SEPTIEMBRE DE 1975 a/
 (En millones de rupias)

Meses	1974/1975	1975/1976	Porcentaje de variación con respecto a 1974/1975
Abril	135.0	318.0	+135%
Mayo	144.0	249.0	+73%
Junio	130.5	265.0	+103%
Julio	273.7	324.0	+18%
Agosto	209.8	220.0	+5%
Septiembre	171.9	217.5	+27%
Octubre	310.0	254.5	-18%
Noviembre	310.1		
Diciembre	322.5		
Enero	385.0		
Febrero	310.0		
Marzo	788.6 <u>b/</u>		
<u>Total (abril a octubre)</u>	<u>1 374.9</u>	<u>1 848.0</u>	<u>+34%</u>
<u>Total (abril a marzo)</u>	<u>3 491.1</u>		

Fuente: EEPC, 1976.

a/ Los datos del EEPC han sido recopilados sobre la base de datos provenientes exclusivamente de los puertos importantes; el DGCIS da una cifra de exportaciones para el período comprendido entre abril y octubre de 1975 de 215 930 millones de rupias, que incluye exportaciones por vía terrestre, aérea, y puertos menores de embarque.

b/ Cifra corregida para incluir las exportaciones por puertos menores, y vía terrestre y aérea.

Cuadro 18

NUEVAS EXPORTACIONES PROVISIONALES Y EXPORTACIONES DE PRODUCTOS
MECANICOS: 1974 Y 1975

(Millones de rupias)

	Nuevos pedidos	Pedidos servidos	Pedidos pendientes (a comienzos del período) a/
<u>1974</u>			
Abril	neg.	135.0	311.15
Mayo	neg.	144.0	
Junio	neg.	130.5	
Julio		273.7	
Agosto	266.0	209.8	
Septiembre	112.5	171.9	
Octubre	210.0	310.0	
Noviembre	52.5	310.1	
Diciembre	15.0	322.5	
<u>Total</u>	<u>656.0</u>	<u>2 007.5</u>	
<u>(Total de abril a octubre)</u>	<u>(588.5)</u>	<u>(1 374.9)</u>	
<u>1975</u>			
Abril	55.0	318.0	308.10
Mayo	120.0	249.0	
Junio	192.5	265.0	
Julio	160.0	324.0	
Agosto	403.0	20.0	
Septiembre	323.0	217.5	
Octubre	284.0	254.5	
Noviembre	210.0	...	
Diciembre	237.0	...	
<u>Total</u>	<u>1 984.5</u>	<u>...</u>	
<u>(Total de abril a octubre)</u>	<u>(1 537.5)</u>	<u>(1 848.0)</u>	

Fuente: EEPC, 1976.

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

a/ Sólo se dispone del estado neto de los pedidos pendientes correspondientes al 1° de abril de 1974 y de 1975.

Cuadro 19

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MECANICOS - METAS Y PROYECCIONES
(1974/1975-1978/1979)
(En millones de rupias)

	Año	Exportaciones de productos mecánicos
Real (1974/1975 Rs)	1974/1975	3 491
Metas del EEPC (1975/1976 Rs)	1975/1976	3 975
	1976/1977	4 300
	1977/1978	5 030
	1978/1979	6 000
Estimaciones de la AID (1975/1976 Rs)	1978/1979	5 100

Fuentes: Cuadros 3 y 21.

Las estimaciones de crecimiento de las exportaciones de productos mecánicos efectuadas por el EEPC se basan en las presentaciones de las principales empresas exportadoras, las que se revisan a la luz de las perspectivas de mercado y de política, y luego se agregan. Las cifras del EEPC tienden a ser tan elevadas como las proyecciones porque son metas y como tales representan el máximo que los exportadores de productos mecánicos esperan lograr.^{36/} (Véase el cuadro 20.)

^{36/} Otro motivo es que estas metas pueden incluir una compensación por incrementos inflacionarios de los precios unitarios. Como es prácticamente imposible predecir los cambios inflacionarios y diferenciarlos de los cambios de precios debidos a variaciones en las especificaciones o diseños o en ambos, se suelen presentar e interpretar las proyecciones de dichos rubros como productos mecánicos cuyo valor se expresa en precios "constantes", es decir, sin tomar en cuenta la inflación. Además, cuando se examina la contribución a las perspectivas del balance de pagos, las proyecciones de las importaciones se suelen formular en términos constantes, por lo que el cuadro global sería de un optimismo equívoco si sólo se magnificaran las proyecciones de las exportaciones para tomar en cuenta la inflación. Sin embargo, la gran dificultad a corto plazo (en uno o dos años) es que los contratos en que se basarían las metas suelen estar en precios corrientes. Los problemas prácticos de convertirlos a precios constantes de un modo en general aceptable son considerables. En aras de esclarecer el análisis, se supone que las proyecciones del EEPC son en precios constantes, a riesgo de sobreestimar las diferencias entre sus proyecciones y las nuestras.

Cuadro 20

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MECANICOS - PROYECCIONES PARA 1978/1979

(En miles de millones de rupias de 1975/1976)

	1974/1975) (reales)	1978/1979 (proyectadas)	Variación entre 1974/1975 y 1978/1979	Distribución porcentual del cambio
A. Bienes de capital	1.12	1.69	0.55	34%
B. Fundamentalmente productos de acero y de arrabio secados en caliente	0.96	1.20	0.24	15%
C. Productos no ferrosos	0.12	0.23	0.11	7%
D. Bienes de consumo durable	1.30	1.98	0.68	43%
<u>Total</u>	<u>3.49</u>	<u>5.10</u>	<u>1.60</u>	<u>100%</u>

Fuente: Cuadro 21, estimaciones de la AID.

El crecimiento previsto de las exportaciones de productos mecánicos se concentra en los bienes de capital y en los bienes de consumo duraderos.^{37/} Dentro de la categoría de bienes de capital, se prevé que continuarán creciendo las exportaciones de plantas y maquinarias industriales (en 140 millones de rupias entre 1974/1975 y 1978/1979); se espera que los barcos de cabotaje, que es un rubro nuevo y potencialmente muy dinámico, incrementen de sólo 20 millones de rupias a 200 millones de rupias; y las exportaciones de máquinas herramientas podrían crecer en forma significativa: en 50 millones de rupias durante estos cuatro años. Entre los bienes de consumo duraderos se daría un crecimiento sostenido de las partes de automóviles, bicicletas y partes de bicicletas, y motores, bombas y compresores diesel (en 130, 100 y 70 millones de rupias, respectivamente, entre 1974/1975 y 1978/1979); se prevé asimismo un crecimiento importante de los artículos electrónicos, al menos en términos de ingreso bruto de divisas, con un incremento proyectado de 200 millones de rupias, atribuible en su mayoría al efecto previsto de la zona exportadora de Santa Cruz; y, por último, se espera que las exportaciones de herramientas de mano aumenten en 60 millones de rupias durante el período.

^{37/} Véase la página 33 para un análisis similar de las tendencias previas.

Si en 1975/1976 se materializa la meta de exportar productos mecánicos por valor de 4 000 millones de rupias, y hay muy poco crecimiento real en 1976/1977, el crecimiento de las exportaciones en los dos años siguientes tendrá que ser bastante rápido, a un 12% anual, para que logre alcanzar la cifra proyectada de 5 100 millones de rupias en 1978/1979. El crecimiento de casi 20% anual durante dos años consecutivos entre 1972/1973 y 1974/1975 sugiere que podría conseguirse.

b) Las perspectivas de largo plazo

La India debería tener una ventaja comparativa con respecto a varios productos mecánicos. La importante base industrial que posee la India en los mercados vecinos del Asia meridional y sudoriental y del Africa oriental, constituye una decidida ventaja para producir la mayoría de dichos productos; respecto a las industrias que contaminan o que inevitablemente tienen malas condiciones de trabajo, como las fundiciones o las forjas, India tiene una ventaja comparativa sobre muchos países desarrollados; y naturalmente, el bajo costo de su mano de obra hace que los productos con alto coeficiente de mano de obra sean muy competitivos.

La dotación de recursos de materias primas esenciales de la India basta para apoyar una expansión sostenida de las exportaciones de productos mecánicos. El carbón coque, los minerales de hierro y la bauxita, necesarios para producir hierro, acero y aluminio, se encuentran presentes en cantidades suficientes para garantizar que su costo será comparativamente bajo. Más difícil resulta sostener que la disponibilidad energética será una fuente de ventaja comparativa. Es probable que durante algún tiempo persistan los déficit de energía, los que sólo desaparecerán cuando se invierta un monto considerable de capital escaso en el desarrollo del sector energético.

Si bien algunos productos mecánicos tienen un coeficiente relativamente elevado de mano de obra, la mayoría no lo tienen. Sin embargo, la densidad de mano de obra es un aspecto de las exportaciones de productos mecánicos que debe abordarse con cautela. La buena calidad y la alta densidad de mano de obra no siempre van unidas. El hecho de que la India posea mano de obra calificada relativamente barata significa que subsiste cierta ventaja comparativa incluso dentro de las limitaciones de calidad, pero se necesitaría usar bienes de capital complejos, posiblemente importados, para complementar el insumo de mano de obra calificada.

El crecimiento de las exportaciones de productos mecánicos dependerá en gran medida de la política gubernamental. Como dichas exportaciones constituyen una fracción tan pequeña de la producción india, es difícil que las limitaciones de recursos sean un factor tan determinante como la rentabilidad de las exportaciones. Las empresas del sector privado sólo ampliarán voluntariamente sus ventas de exportación si son rentables. En todo caso, es casi seguro que en el futuro previsible el grueso de las ventas de

/productos mecánicos

productos mecánicos seguirá haciéndose en el mercado interno. Por ejemplo, si dichas exportaciones tuvieran un crecimiento real promedio de 15% anual entre el año base 1970 y 1985, y la producción bruta de la industria mecánica sólo creciera un 5% anual, las exportaciones crecerían de 4% de la producción total a sólo 15% en 1985.

La participación de las exportaciones de productos mecánicos indios en el comercio mundial es tan exigua, que es difícil que la demanda sea una limitación mientras los productos indios sean competitivos en cuanto a calidad y precio. Dentro de un régimen de política favorable, las exportaciones de productos mecánicos de la India podrían seguir contribuyendo en forma importante al crecimiento de la disponibilidad de divisas. (Véase el cuadro 21.)

Cuadro 21

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MECANICOS - METAS Y ESTIMACIONES PARA 1978-1979

(Millones de rupias)

	1973/1974	1974/1975	1975/1976	1978/1979	1978/1979	1978/1979
	Real	Real	Proyección del EEPC	Proyección del EEPC	Estimación de la AID	Proyección del Ministerio de Comercio
	(1973/1974)	(1974/1975)	(1975/1976)	(1975/1976)	(1975/1976)	(1975/1976)
A. Bienes de capital						
1. Plantas y maquinarias industriales	159.6	312.3	430.0	650.0	470.0	
a) Textiles y yute	(39.4)	(162.8)	(210.0)	(290.0)	(220.0)	
b) Azúcar	(39.0)	(35.8)	(35.0)	(50.0)	(50.0)	
c) Cemento	(11.0)	(05.9)	(05.0)	(10.0)	(10.0)	
d) Elaboración de alimentos	(12.9)	(25.6)	(30.0)	(40.0)	(40.0)	
e) Maquinaria industrial de otra índole que incluye equipo de movimiento de tierras, tractores, coquerías, etc.	(56.5)	(04.2)	(150.0)	(280.0)	(150.0)	
2. Artículos eléctricos pesados	60.5	119.9	120.0	200.0	130.0	
3. Perfiles laminados de acero (manufacturados)	112.6	155.9	180.0	250.0	230.0	
a) Torres para líneas de transmisión	(26.4)	(51.2)	(60.0)	(80.0)	(60.0)	
b) Grúas y horquillas elevadoras	(07.8)	(07.6)	(10.0)	(20.0)	(20.0)	
c) Calderas, incluidos recipientes a presión	(28.5)	(31.2)	(110.0)	(150.0)	(150.0)	
d) Otros	(51.9)	(65.9)	(110.0)	(150.0)	(150.0)	
4. Alambres y cables	115.8	172.5	200.0	250.0	150.0	
5. Vagones de carga y de pasajeros	31.9	99.2	200.0	250.0	150.0	
6. Barcos de cabotaje	35.0	19.7	100.0	300.0	200.0	
7. Vehículos completos	61.4	165.6	170.0	250.0	200.0	
8. Máquinas herramienta	34.9	71.2	100.0	150.0	120.0	
Total de A	640.4	1 116.3	1 450.0	2 300.0	1 690.0	2 150.0
B. Productos fundamentalmente a base de acero y arrabio						
1. Calderías y tubos de acero	208.0	414.0	250.0	400.0	400.0	
2. Barras pulidas	38.2	24.5	30.0	45.0	45.0	
3. Loza hueca ferrosa	19.8	29.9	30.0	50.0	70.0	
4. Productos alámbricos de acero suave	19.9	64.5	80.0	100.0	100.0	
5. Abrazaderas industriales	20.8	53.8	80.0	100.0	100.0	
6. Productos alámbricos ricos en carbono	26.5	89.9	80.0	110.0	110.0	
7. Utensilios sanitarios	45.7	79.2	100.0	130.0	130.0	
8. Piezas fundidas industriales	06.4	118.4	35.0	80.0	40.0	
9. Forjaduras	04.8	22.4	25.0	45.0	23.0	
10. Productos de acero (no especificados)	76.5	151.2	160.0	230.0	230.0	
Total de B	456.7	957.8	870.0	1 270.0	1 200.0	1 199.0
C. Productos no ferrosos						
1. Productos de aluminio	10.3	30.3	30.0	60.0	60.0	
2. Artículos E.P.M.S.	33.9	49.9	35.0	60.0	60.0	
3. Productos no ferrosos (no especificados)	38.7	35.6	60.0	110.0	110.0	
Total de C	91.4	115.8	125.0	230.0	230.0	200.0
D. Bienes de consumo duraderos						
1. Piezas de automóviles	119.0	211.3	250.0	400.0	350.0	
2. Bicicletas y sus partes	152.1	218.4	250.0	320.0	320.0	
a) Completas	(27.0)	(37.7)	(50.0)	(80.0)	(80.0)	
b) Piezas	(125.1)	(180.7)	(200.0)	(240.0)	(240.0)	
3. Herramientas de mano, pequeñas y cortantes	90.6	141.5	170.0	230.0	200.0	
4. Máquinas, bombas y compresores diesel	105.6	234.1	250.0	340.0	300.0	
a) Máquinas diesel y sus partes	(21.3)	(191.1)	(200.0)	(250.0)	(220.0)	
b) Bombas mecánicas	(17.5)	(25.2)	(30.0)	(60.0)	(50.0)	
c) Compresores de aire	(04.8)	(17.8)	(20.0)	(30.0)	(30.0)	
5. Equipos de calefacción y refrigeración	16.1	22.5	40.0	60.0	60.0	
6. Ventiladores eléctricos y sus partes	24.3	67.7	60.0	80.0	80.0	
7. Artículos electrónicos	93.6	125.8	250.0	370.0	330.0	
8. Baterías	29.0	57.0	75.0	100.0	80.0	
9. Máquinas de coser y tejer	12.9	20.6	20.0	30.0	30.0	
10. Manufacturas eléctricas (no especificadas)	24.3	70.9	60.0	130.0	100.0	
11. Artículos manufacturados varios	79.8	121.8	130.0	140.0	130.0	
Total de D	746.2	1 301.2	1 530.0	2 200.0	1 950.0	2 050.0
Total	1 934.7	3 491.1	3 975.0	6 000.0	5 100.0	3 500.0

Fuente: Estimaciones del EEPC, el Ministerio de Comercio y la AID.

Anexo 2

RECOMENDACIONES DEL COMITE SONDHI

A comienzos de 1975 el Comité Sondhi formuló al Gabinete recomendaciones sobre políticas para promover las exportaciones de productos mecánicos. Se aceptaron formalmente la mayoría de las recomendaciones y se tomaron las siguientes decisiones:38/

- i) La producción destinada a la exportación podrá sobrepasar en forma automática la capacidad autorizada;
- ii) Se mejorarán los sistemas para abastecer de insumos a la producción de exportación. Dentro de los recursos disponibles, se proveerá a los exportadores de todos los insumos necesarios, con prioridad respecto a las materias primas, la energía y el financiamiento de las exportaciones;
- iii) Se simplificarán los procedimientos para la asignación del acero, y el Contralor del Hierro y el Acero será el único encargado de efectuar las asignaciones una vez que las obligaciones de los exportadores sean patrocinadas por el Consejo de Promoción de Exportaciones de Productos Mecánicos;
- iv) Cuando los precios del acero se reajusten en 10% o más, los contratos celebrados por los exportadores quedarán protegidos contra los nuevos precios, siempre que los contratos no contengan cláusulas de reajustes que cubran en forma adecuada los incrementos de precios;
- v) Respecto a la exportación de bienes de capital y de proyectos contratados a suma alzada la tasa de asistencia en efectivo que se obtenga en el momento de cerrar el contrato quedará protegida hasta el término del mismo, en vez del plazo máximo de dos años para los proyectos contratados a suma alzada y de 18 meses para los bienes de capital.

Para los demás productos mecánicos dicha protección regirá por un período máximo de tres años, en vez del plazo vigente de un año.

Esta protección regirá en los casos en que el precio no sea negociable;

38/ Salvo la recomendación vi), que al parecer todavía es materia de discusión, todas las demás están vigentes.

- vi) Para determinar la asistencia en efectivo, si bien se mantendrá la base actual de estimar el costo marginal, se agregará al costo fijo de producción el 25% de las tasas de dicha asistencia en efectivo;
- vii) No se cobrarán derechos de importación por materias primas importadas con cargo a licencias anticipadas, siempre que dichas importaciones sean aprobadas por el Comité de licencias anticipadas;
- viii) Las obligaciones de exportar a futuro las impondrá sólo una autoridad, a saber, el Comité de concesión de licencias;
- ix) Se simplificarán los procedimientos relativos a la aprobación de propuestas de pago diferido. El IDBI pasará a ser el centro para recibir y tramitar todas las propuestas de exportación de pago diferido, en vez de que las solicitudes se tramiten en tres o cuatro lugares como ahora, es decir, el RBI, el ECGC, el IDBI y el Gobierno;
- x) Cuando no se necesite el financiamiento del IDBI los exportadores podrán contraer compromisos en firme con compradores extranjeros sin la aprobación previa del RBI ni del ECGC, siempre que el valor de los contratos de pago diferido no supere los 5 millones de rupias y que el período de aplazamiento no exceda de 5 años;
- xi) Se establecerá un Comité Permanente con amplios poderes en materia de financiamiento de las exportaciones, presidido por el Gobernador adjunto del Banco de Reserva de la India, para que se ocupe de los problemas generales que encaran los exportadores con respecto al financiamiento de las exportaciones;
- xii) Se liberalizará la concesión de divisas para viajes al extranjero vinculados con contratos de exportación, mediante el otorgamiento de un crédito de preembarque a un tipo de interés preferencial en un plazo de hasta 180 días para determinados productos mecánicos medianos y pesados y se tomarán disposiciones para la recopilación de datos especializados y la realización de estudios preliminares por consultores.

SEMINARIO SOBRE POLITICAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

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

Santiago de Chile, 5 al 7 de noviembre de 1976

PARTICIPANTES

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

* Banco Mundial.

** Secretaría de la CEPAL.

POLITICAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

SUMARIO GENERAL

Primera Parte

RESUMENES Y COMENTARIOS

I. TRABAJOS SOBRE EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS

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

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

II. TRABAJOS SOBRE LAS EXPORTACIONES DE PAISES EN DESARROLLO

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

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

III. ESTUDIOS SOBRE PAISES LATINOAMERICANOS

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

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

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

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

IV. ESTUDIOS SOBRE PAISES NO LATINOAMERICANOS

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

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

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

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

Segunda Parte

POLITICAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES EN AMERICA LATINA

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

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

Tercera Parte

POLITICAS DE PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES EN PAISES EN DESARROLLO

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

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

Cuarta Parte

ESTUDIOS SOBRE PAISES LATINOAMERICANOS

"Las exportaciones manufactureras argentinas", por Angel Monti

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

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

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

Quinta Parte

ESTUDIOS SOBRE PAISES NO LATINOAMERICANOS

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

"Exportaciones en la India", por Martin Wolf

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

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

Anexo 1

METODOLOGIAS PARA LA SELECCION DE PRIORIDADES DE EXPORTACION

Nota introductoria

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

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

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