

bajo el acuerdo general de tarifas y comercio, el cual, en el caso de los automoviles, establece un aumento de cerca de siete por ciento al valor y no diez) y deroga en el mercado domestico el restante siete por ciento del impuesto federal de ventas que gravaba a los nuevos carros de pasaje ros.

Viendo hacia atrás, estas medidas no fueron muy fuertes, aunque ellas parecieron drásticas en ese tiempo, al contraste con la pasada politica. Note tambien que ellos se orientaron estrictamente hacia los precios y no hacia algún mejoramiento básico en la estructura costo-productividad de la industria. En 1971 fué claro que el total de la politica puede ser ambivalente, tanto como la posición interna de mercado de los Estados Unidos en la producción de autos requerida.

Mis propios comentarios fueron los siguientes (9).

"Tres meses después, el asunto aún posee muchas dudas. Superficialmente esto puede parecer que, deliberadamente los precios después de Impuestos de los vehículos extranjeros serán dejados bastante inalterados por las medidas de la Nueva Política Económica.

Un incremento deliberado del siete por ciento en precios, a través de cambios en tarifas, será aproximadamente compensado por la remisión propuesta de siete por ciento del Impuesto Federal de Ventas. Además, existe una clara posibilidad de que los manufactureros europeos y japoneses puedan decidir absorber todo o casi todo el aumento de los precios en dólares, el cual resulta de una limitada devaluación de hecho del dólar contra sus monedas. Esta posibilidad existiría si se redujera la cantidad de sol aumentos en precio entre fabrica y comerciante los cuales importan sobrecargos de 20 a 22½ por ciento sobre los costos de la producción empresarial. Los productores alemanes establecieron un precedente de tal acción durante las dos apreciaciones del marco alemán a principios de los 60's. En resumen, el presente (octubre, 1971) contenido

de la Nueva Política Económica no provee una firme certeza de una deliv-  
rada multa o aumento en precio para las importaciones de autos en el mer-  
cado de Estados Unidos".

Más allá de tal especulación sostenida por el subsecuente y conti-  
huo crecimiento de la penetración de las importaciones, ahí quedó la po-  
derosa acumulación de investigaciones la cual sugería que moderados cam-  
bios en los precios no serían muy efectivos de cualquier manera. Los pri-  
meros estudios de Wolff (24) y por Roos y Von Szeleski (18), confirma-  
dos por Chow (4) en el período después de la guerra, sugerían que las me-  
jores estimaciones para la elasticidad-precio de los automoviles en el  
mercado de los Estados Unidos estaban entre el rango de menos uno en prós-  
peros tiempos y menos tres en períodos de depresión. En cierto número  
de casos, los coeficientes no eran significativos del todo, aún a niveles  
arriba del cincopor ciento de significancia. Un estudio británico muy  
competente (ver Silberston (21) ), mostró, sin embargo, una elasticidad  
precio positiva para el mercado británico, un hecho que provocó muchos  
comentarios (ver Silberston (20) y Ali (1) ). No obstante, el valor uni-  
lástico, generalmente es aceptado por los Gerentes de Operaciones de las  
Industrias de los Estados Unidos con una concentración resultante en las  
variables ajenas a los precios en sus estrategias de mercado.

Estudios adicionales han sostenido el punto de vista de que los In-  
gresos per-cápita, la distribución del ingreso, el tamaño de la población,  
la edad, la educación (ver Eggert y McCracken (5) ), durabilidad y stocks,  
y años de existencia de los carros de pasajeros (ver Huang (6) ), tasas  
de interés en compra por contrato (ver Silberston (19) ), disponibilidad  
de servicio y comerciahtes y la mezcla de la ubicación urbana-suburbana--  
rural de la población (ver Lansing (10) ), todas han venido siendo varia-  
bles más importantes que el precio en la determinación de volúmenes y  
participación del mercado de las ventas de automoviles de pasajeros.

La elasticidad cruzada de precios entre líneas de vehículos especial

mente entre los grandes carros tipo "doméstico" y los carros pequeños - tipo "importado" no ha sido estudiada en la literatura pública. Sin embargo, el presente reporte de Richardson (17) encontró baja (insignifican- temente diferente a cero) elasticidad cruzada y elasticidad precio - en la demanda por importaciones de máquinas de categoría no eléctrica - completamente. A través de discusiones a cerca de la relevancia del - punto de vista general de que las elasticidades del comercio probable- mente son mayores de lo que se piensa al intentar medirlas directamente, Richardson concluye no obstante (itálicos míos) que: "... a la vez que éste es probablemente cierto que muchas de las sub-clases de los bienes hacen competencia con las importaciones, hay algunos otros que no. Es- to debe ser particularmente cierto para productos altamente diferencia- dos tales como máquinas eléctricas y equipo de transporte."

Observación más tosca también no sugiere una fuerte elasticidad - cruzada entre los carros de pasajeros del tipo "doméstico" y los del ti- po "importado". Verdaderamente, las cifras del comercio corriente en - la primera mitad de 1973 son ilustrativas sobre este punto. Cualitati- vamente, ellas muestran algo parecido al panorama de 1970. De nuevo (- (ver cuadro 2) aquí hay un resurgimiento del saldo positivo en la balan- za de mercancías y servicios exclusivo de los carros de pasajeros y de nuevo hay un demérito continuado en la cuenta de carros de pasajeros. - Esto último es debido principalmente a aumentos continuados en la impor- tación de vehículo de Europa y Japón. Sin embargo, el resto de la ba- lanza de mercancías y servicios, tuvo mejoramientos considerables en am- bas áreas durante la primera mitad de 1973, debido a las apreciaciones - de cerca de 1/3 por parte del marco alemán y cerca de 1/8 por el yen. - Si los precios más altos para los vehículos japoneses y europeos, fue- ran el camino para alterar el consumo y dirigirlo al mercado doméstico, la evidencia no es aparente de inmediato en este tipo de desarrollos.

VI

Descartando los ajustes en precios, muy bien puede ser que una ven