

382.6/LS4 CL

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS
SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO

COMISION ECONOMICA PARA
AMERICA LATINA



PERSPECTIVAS A CORTO PLAZO Y A PLAZO MEDIO DE LAS EXPORTACIONES
DE MANUFACTURAS DE CIERTOS PAISES EN DESARROLLO

CHILE



NACIONES UNIDAS
Nueva York, 1967

33726

TD/B/C.2/33

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

No de venta : S.68.II.D/Mim. 1

Precio : 0,75 dólares (EE. UU.)
(o su equivalente en la moneda del país)

En el presente estudio, que forma parte de la serie de estudios relacionados con países en desarrollo de América Latina, África y Asia, se analizan las perspectivas a corto plazo y a plazo medio de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de Chile. El estudio quedó terminado en diciembre de 1966.

Estos estudios han sido efectuados de conformidad con el programa de trabajo de la Comisión de Manufacturas, en que se indica que la secretaría de la UNCTAD debería tomar medidas apropiadas para preparar un estudio completo de la demanda y de la oferta mundiales de manufacturas y semimanufacturas cuya exportación ofrezca un interés actual o potencial para los países en desarrollo, así como de las tendencias pertinentes del comercio internacional de tales productos ^{1/}.

Esa directiva fue ampliada en la segunda parte del primer período de sesiones de la Comisión, oportunidad en que se pidió a la secretaría que examinara las posibilidades de expansión de las importaciones en los países desarrollados, de manufacturas y semimanufacturas producidas por los países en desarrollo y de las medidas que hubieran de tomar estos últimos para aumentar tales exportaciones ^{2/}.

La Comisión convino además en que, para lograr la diversificación de las exportaciones de los países en desarrollo, resultaría útil contar con información sobre las manufacturas y semimanufacturas que pueden producir los países en desarrollo y respecto de las cuales la demanda en los mercados mundiales es suficiente para justificar la creación de industrias orientadas a la exportación, debiendo tomarse debidamente en consideración las condiciones de la oferta de tales productos ^{3/}.

Por último, ha de mencionarse que en el quinto período de sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo los pareceres coincidieron en reconocer la utilidad de los estudios por países. Se sugirió que esos estudios se extendieran a un mayor número de países y, en particular, a los menos adelantados de los países en desarrollo. También

-
- ^{1/} El programa de trabajo figura en el informe de la Comisión de Manufacturas sobre la primera parte de su primer período de sesiones (10 a 20 de agosto de 1965), impreso en Documentos Oficiales de la Junta de Comercio y Desarrollo, segundo período de sesiones, Suplemento Nº 3 (TD/B/22/Rev.1-TD/B/C.2/5/Rev.1), págs. 4 y 5.
- ^{2/} Véase el informe de la Comisión de Manufacturas sobre la segunda parte de su primer período de sesiones (28 de febrero a 9 de marzo de 1966) (TD/B/69-TD/B/C.2/14), párr. 9.
- ^{3/} Ibid., párr. 29.

se sugirió que en estos estudios se considerasen tanto los aspectos de la demanda y de la oferta como los del desarrollo industrial regional. Se insistió en que la secretaria, en consulta con los países y las comisiones económicas regionales interesadas, debería poner los estudios al día y examinar de cuando en cuando las medidas que hubieran adoptado los países interesados en cumplimiento de las recomendaciones contenidas en los estudios. Se expresó la opinión de que convendría dar una mayor difusión a los estudios por países, en particular entre los medios que mejor pudieran utilizar la información ^{1/}.

En cumplimiento de dichas directivas, la División de Manufacturas, en cooperación con las comisiones económicas regionales, ha efectuado y está efectuando diversos estudios con objeto de determinar por países las perspectivas inmediatas y futuras de aumentar las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de ciertos países en desarrollo. El objeto de dichos estudios no consiste, sin embargo, en presentar un análisis completo de las perspectivas y problemas de las exportaciones de los países respectivos, sino más bien en señalar las posibilidades de expansión de las exportaciones y las medidas que podrían adoptarse a ese respecto. En el caso de aquellos países en desarrollo que no cuentan en grado significativo con industrias de exportación, se ha tratado de evaluar cuáles serían las perspectivas de exportación si se establecieran tales industrias como parte integrante del desarrollo industrial de dichos países. Dichos estudios deben ser considerados, por consiguiente, solamente como un examen parcial de las posibilidades de estructurar y expandir las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo. En los párrafos 1 a 9 figura un resumen del estudio, junto con las conclusiones a que se llegó en él.

^{1/} Véase el Informe de la Junta de Comercio y Desarrollo -documento A/6714*- 21 de septiembre de 1967.

INDICE

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
RESUMEN Y CONCLUSIONES DEL ESTUDIO SOBRE CHILE REALIZADO CONJUNTAMENTE POR LA UNCTAD Y LA CEPAL	1 - 9	1
I. La exportación en los últimos años	10 - 55	4
II. Los factores institucionales que influyen en las exportaciones	56 - 77	25
III. Encuesta sobre algunos productos y su potencial de exportación	78 - 173	31
IV. Proyección de las exportaciones potenciales	174 - 194	55

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

1940

1941

1942

1943

1944

1945

1946

1947

1948

1949

1950

1951

1952

RESUMEN Y CONCLUSIONES DEL ESTUDIO SOBRE CHILE REALIZADO
CONJUNTAMENTE POR LA UNCTAD Y LA CEPAL

1. Siguiendo a los informes sobre las posibilidades de exportación de los productos manufacturados en la Argentina y el Brasil, se presenta ahora el referente a Chile. Todos ellos forman parte de una serie de estudios que la CEPAL realiza en varios países de América Latina en colaboración con la UNCTAD y que comprenderá, además de los países nombrados, a Colombia, Uruguay y Venezuela.
2. Se trata -como todos los de la serie- de un informe destinado fundamentalmente a ilustrar sobre aspectos determinados de la capacidad exportadora de productos manufacturados del país, en el que no debe verse la proposición de un programa para alcanzar determinadas metas de exportación. Un programa de esa naturaleza no podría formularse únicamente con elementos técnicos como los analizados en este informe -capacidad excedente, disponibilidad de materias primas, costos, precios, etc.- pues aquél implica en realidad una opción entre varias alternativas, a la que sólo puede llegarse a base de decisiones gubernamentales vinculadas al desarrollo industrial y al desarrollo económico general del país. Se aspira sí a que el método que se ha seguido y las consideraciones generales y particulares efectuadas en torno al problema puedan ser de utilidad para la eventual formulación de un programa de desarrollo de las exportaciones.
3. Se le dio a este informe la misma estructura que a los anteriores: tras un análisis histórico (que pudo incluir los datos hasta 1965) y un examen de los factores institucionales que atañen a la exportación se presentan los resultados de una encuesta sobre algunos productos y finalmente una estimación del potencial exportador a corto plazo, clasificado según las secciones de la estadística chilena del comercio exterior, conjuntamente con un cuadro en que se indican los requisitos básicos que condicionan las proyecciones mismas.
4. Aunque se hizo todo lo posible por mantener la comparabilidad de procedimientos y de enfoque con los estudios anteriores, las condiciones particulares de la economía chilena, en su pasado reciente y en su actual etapa de desarrollo, obligaron a considerar elementos nuevos en las proyecciones de la exportación potencial de manufacturas. Entre ellos, vale la pena mencionar las posibilidades de exportación que ofrecen los nuevos proyectos destinados principalmente a esta actividad (manufacturas de cobre, celulosa, amoníaco, productos siderúrgicos) y la legislación innovadora de estímulo a la exportación, que -entre otros efectos- permite restablecer parcialmente

el equilibrio de la tasa de cambio. Digna de mención es también la tendencia al aumento de la demanda interna, no verificada en el caso de los países a que se refieren los informes ya publicados (Argentina y Brasil).

5. Las estimaciones presentadas en la última parte del documento -a las que se llegó a base del análisis de una lista necesariamente limitada de productos- deben interpretarse más bien como órdenes de magnitud del potencial exportador del país, en la hipótesis que se cumpliera una serie de condiciones y requisitos, tal como se expresa en la sección D y se puntualiza en el cuadro 11 de dicha sección, para cada sección de la estadística de exportaciones y para los productos individuales más significativos.

6. El análisis se refiere principalmente a las condiciones de la oferta y así tiene en cuenta la capacidad productiva disponible y algunos otros factores que proporcionan una idea de la aptitud de los productos para competir internacionalmente, tales como precios, disponibilidad de materias primas, sistema de comercialización y otros.

Aunque algunos importantes problemas específicos que se vinculan con la demanda -estudios de mercado, barreras arancelarias y otras de efecto equivalente, como restricciones cuantitativas, etc.- no han sido considerados explícitamente en este estudio, puede afirmarse que -en alguna medida- las condiciones de la demanda han sido tenidas en cuenta, sobre todo en el análisis de productos. En efecto, uno de los criterios para incluir los productos en la lista de los potencialmente exportables fue la capacidad potencial de competencia de su precio en el mercado internacional, en la limitada medida en que se contó con elementos de juicio suficientes para apreciar ese aspecto. De esa manera, el informe proporciona una idea sobre la posible reacción del mercado mundial ante la oferta de manufacturas chilenas, sobre la base del precio con que éstas entrarían a competir. En relación con el volumen hipotético de aquella oferta, se ha estimado que su colocación no presentará mayores problemas dada su escasa magnitud en relación con la demanda mundial considerada en su conjunto.

7. La capacidad de competencia de los productos ha sido analizada con las miras puestas en el mercado internacional, antes que en el más propicio de los países de la ALALC; sin embargo, las estimaciones se refieren al total de la capacidad exportadora, o sea, a todo destino.

8. En una etapa posterior del análisis podría ser necesario investigar el comportamiento del mercado mundial, pero entonces ya en función de los respectivos mercados nacionales que lo componen, objetivo que trascendía los propósitos del presente informe que, como se ha expresado, sólo tuvo en cuenta el orden de magnitud de la

demanda mundial frente a la oferta de manufacturas chilenas. Al fragmentarse dicha demanda total en sus componentes nacionales, deberían considerarse los elementos favorables y desfavorables que caracterizan los mercados nacionales. Las posibilidades de exportación de manufacturas indicadas en la sección D, a la que se hacía referencia anteriormente, pueden calificarse como alentadoras, especialmente a mediano plazo (cuatro a cinco años), en que dicho potencial exportador podría alcanzar los 200.000.000 de dólares, en tanto que a corto plazo (uno o dos años) las posibilidades se situarían alrededor de los 100.000.000 de dólares, tal como resulta del cuadro 12.

9. Una vez más conviene señalar aquí el propósito meramente ilustrativo de las cifras anteriores, que no representan metas de un programa de exportaciones, sino más bien una apreciación de la capacidad exportadora de la industria, en determinadas condiciones a las que se ha hecho referencia en los párrafos anteriores.

I. LA EXPORTACION EN LOS ULTIMOS AÑOS

10. En Chile, así como en los países estudiados anteriormente, las exportaciones totales tienden a aumentar en los últimos años. Hasta 1963 el incremento -aunque no de gran relieve- es constante y se acentúa en 1964; esa misma tendencia se mantiene en 1965 y promete persistir en 1966.

11. De las trece secciones que componen la estadística de comercio exterior en Chile, sobresale la de los productos de la minería (sección I) que en el período 1960-65, en estudio, representa alrededor de 85% del valor de las exportaciones totales. La participación de las demás secciones es de escasa importancia aunque entre ellas se destacan las de los productos de la agricultura (sección IV) y de los productos de la industria metalúrgica (principalmente en artículos de cobre) (sección X), que alcanzan cada uno alrededor del 5%, con suficiente regularidad en el primer caso y en forma esporádica en el segundo. Las secciones restantes representan porcentajes insignificantes (inferiores a la unidad) del total de la exportación (véase el cuadro 1).

12. Dentro del comercio en general, cabe señalar -y tal es el objetivo del presente informe- el papel de las manufacturas. Así como en otros casos ^{1/} la clasificación estadística chilena no permite agregar simplemente secciones para determinar el conjunto de las manufacturas, por lo que fue necesario hacer una nueva clasificación que tuviera en cuenta los productos que por haber sido sometidos a un proceso de transformación industrial, pueden considerarse en la categoría de las manufacturas ^{2/}. De esa manera se identificaron una serie de productos manufacturados incluidos en las trece secciones de la estadística oficial, cuyo valor de exportación aparece en el cuadro 2.

^{1/} Véanse los estudios de la Argentina y el Brasil.

^{2/} En este informe y en los informes subsiguientes de esta serie, debe entenderse que el término "manufacturas" abarca también las "semimanufacturas", que son en líneas generales los productos que se definen en el documento TD/B/C.2/33 preparado a petición de la Comisión Especial de Preferencias. Sin embargo, en algunos pocos casos, por diversas razones tales como la especial importancia de algún producto para la economía de determinados países, se ha considerado aconsejable apartarse de tal clasificación.

Cuadro 1
CHILE - EXPORTACIONES TOTALES
(en miles de dólares)

Secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965
I Productos de la minería	427.143	438.388	469.087	479.098	516.556	564.100
II Productos naturales de aguas y bosques	2.008	3.411	3.167	2.256	3.026	3.900
III Productos del reino animal	9.133	12.689	9.976	11.268	13.396	12.189
IV Productos de la agricultura	19.082	21.030	27.171	26.243	33.881	24.647
V Industrias alimenticias	3.465	2.649	2.823	4.487	3.337	4.716
VI Bebidas y licores	338	385	573	1.101	920	786
VII Tabacos manufacturados	-	-	-
VIII Industrias textiles	155	48	110	27	121	21
IX Industrias químicas	4.746	7.510	7.396	5.109	6.652	7.057
X Industrias metalúrgicas	18.407	13.326	4.721	5.975	38.227	56.473
XI Maquinarias, útiles y herramientas	415	2.147	328	645	1.345	1.584
XII Metales y útiles para el transporte	214	904	1.598	354	1.598	2.585
XIII Manufacturas diversas	4.911	5.677	5.133	5.399	6.670	9.794
<u>Total</u>	490.017	508.164	532.083	541.962	625.729	687.852
	<u>Indices</u>					
I Productos de la minería	100	103	110	112	121	132
II Productos naturales de aguas y bosques	100	170	158	112	151	194
III Productos del reino animal	100	139	109	123	147	133
IV Productos de la agricultura	100	110	142	138	178	129
V Industrias alimenticias	100	76	81	129	96	136
VI Bebidas y licores	100	114	170	326	272	233
VII Tabacos manufacturados	-	-	-	-	-	-
VIII Industrias textiles	100	31	71	17	78	14
IX Industrias químicas	100	158	156	108	140	149
X Industrias metalúrgicas	100	72	26	32	208	307
XI Maquinarias, útiles y herramientas	100	517	79	155	324	382
XII Metales y útiles para el transporte	100	422	747	165	747	1.208
XIII Manufacturas diversas	100	116	105	110	136	199
<u>Total</u>	100	104	109	111	128	140
	<u>Porcentajes</u>					
I Productos de la minería	87,2	86,3	88,2	88,4	82,6	82,0
II Productos naturales de aguas y bosques	0,4	0,7	0,6	0,4	0,5	0,6
III Productos del reino animal	1,9	2,5	1,9	2,1	2,1	1,8
IV Productos de la agricultura	3,9	4,1	5,1	4,8	5,4	3,6
V Industrias alimenticias	0,7	0,5	0,5	0,8	0,5	0,7
VI Bebidas y licores	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1
VII Tabacos manufacturados	-	-	-	-	-	-
VIII Industrias textiles
IX Industrias químicas	1,0	1,5	1,4	1,0	1,1	1,0
X Industrias metalúrgicas	3,7	2,6	0,9	1,1	6,1	8,2
XI Maquinarias, útiles y herramientas	0,1	0,4	0,1	0,1	0,2	0,2
XII Metales y útiles para el transporte	-	0,2	0,3	0,1	0,3	0,4
XIII Manufacturas diversas	1,0	1,1	0,9	1,0	1,1	1,4
<u>Total</u>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Boletines oficiales de comercio exterior; 1965: datos provisionales.

Cuadro 2

CHILE: EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS: 1960 a 1965
(en miles de dólares)

Clasificación CUCI	Secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965
	I Productos de la minería	3.282	4.039	3.786	2.861	3.168	3.725
513.22	Yodo	2.747	3.609	3.624	2.792	3.148	3.645
513.25	Azogue o mercurio	461	352	149	54	5	55
	Otros	74	78	13	15	15	25
	II Productos naturales de aguas y bosques	-	-	-	-	-	-
	III Productos del reino animal	-	-	-	-	-	-
	IV Productos de la agricultura	2.840	4.575	8.799	10.089	16.762	9.107
081.4	Harina de pescado	1.305	2.921	7.073	9.230	15.904	8.080
081.4	Harina de ballena	15	80	105	185	226	239
081.4/12	Otros forrajes y alimentos para animales	567	586	815	22	30	74
052.09	Ciruelas secas	888	950	781	617	534	648
052.03/09	Otras frutas secas	65	38	25	35	68	66
	V Industrias alimenticias	1.998	1.300	1.999	3.045	2.148	2.660
048.2	Cebada malteada	883	139	462	434	1.195	1.109
053.9	Conservas de frutas con azúcar, duraznos al jugo y otras al jugo	512	475	535	514	573	877
032.01	Conservas de pescado y salmón	90	28	-	17	2	3
032.02	Conservas de langostinos, centollos y otros mariscos	467	504	838	1.168	290	406
055.52	Conservas de legumbres, aceitunas en salmuera	79	129	149	81	37	146
	Otras conservas o alimentos preparados	27	25	15	831	51	119
	VI Bebidas y licores	338	385	573	1.101	920	785
112.12	Vinos en botella	130	179	235	383	459	452
112.12	Vinos en otros envases	203	202	335	717	455	329
112.12	Otros	5	4	3	1	6	4
	VII Tabacos manufacturados	-	-	-	-	-	-
	VIII Industrias textiles	155	48	110	27	121	21
651.5	Hilos o hilados de lino	88	9	55	-	14	7
652.1/2	Telas de algodón	-	21	12	-	-	-
	Otros	67	18	43	27	107	14
	IX Industrias químicas	4.746	7.510	7.396	5.109	6.652	7.057
581.2	Celulosa	1.614	4.039	3.073	1.907	1.583	2.532
411.1	Aceite de pescado	390	476	1.042	1.292	2.074	1.370
411.1	Aceite de ballena	289	510	1.058	310	571	1.005
512.12	Hidrocarburos no especificados	522	559	466	1.076	1.746	895
	Otros	1.931	1.926	1.757	524	678	1.255
	X Industrias metalúrgicas	18.407	13.326	4.721	5.975	38.227	56.473
682.22	Cobre en planchas no especificadas	7	408	109	94	16.697	24.637
674.11	Hierro o acero en planchas lisas	10.871	9.428	1.612	3.433	1.737	497
682.21	Alambre de cobre sin forrar	850	1.429	2.250	1.595	18.622	30.376
	Otros	6.679	2.061	750	853	1.171	963
	XI Maquinarias, útiles y herramientas	415	2.147	328	645	1.345	1.584
723.1	Cables desnudos para corriente eléctrica	121	338	54	35	309	56
723.1	Cordones y cables eléctricos forrados	-	170	2	203	25	4
729.3	Audíones y válvulas rectificadoras	70	126	28	90	152	383
	Otros	224	1.513	244	317	859	1.141
	XII Materiales y útiles para el transporte	214	904	1.598	354	1.598	2.585
735.3	Embarcaciones de hierro	-	660	493	60	1.145	1.133
731.7	Llantas para FF.CC.	4	23	913	204	13	59
	Otros	210	221	192	90	440	1.393
	XIII Manufacturas diversas	4.282	4.970	3.644	4.496	5.890	8.739
641.1	Papel para diarios, revistas y libros	3.954	4.642	3.440	3.872	4.995	7.345
892.2	Libros, revistas etc. impresos	76	40	66	432	534	819
	Otros	252	288	138	192	361	575
	Total	36.677	39.204	32.954	33.702	76.831	92.736

Fuente: CEPAL, a base de estadísticas oficiales.

13. El valor total de las exportaciones de manufacturas se mantuvo estable alrededor de los 35.000.000 de dólares entre 1960 y 1963; en 1964 se duplicó holgadamente, alcanzando a casi 77.000.000 de dólares, para elevarse más aún en 1965, año en que superaron los 92.000.000 de dólares. El incremento en relación con las exportaciones totales fue igualmente pronunciado: de 6-7% entre 1960 y 1963 a más de 13% en 1965. Como se verá más adelante, estos incrementos registrados en 1964 y 1965 han sido motivados casi exclusivamente por el gran aumento en las exportaciones de semimanufacturas de cobre, en esos años.

14. En los productos de la minería (sección I) solamente una reducida proporción de su valor de exportación corresponde a productos manufacturados ^{3/}. En realidad, se trata del yodo y el mercurio; del primero se exportaron en 1960-65 entre 1.700 y 2.600 toneladas, por un valor que fluctuó entre 2.700.000 y 3.600.000 dólares, casi exclusivamente a Europa y los Estados Unidos y en proporciones aproximadamente iguales. En cuanto al mercurio (o azogue), la exportación que era interesante a comienzos del período estudiado (461.000 dólares en 1960) casi se anuló al final de él tras sucesivas reducciones en los años intermedios.

15. Entre los productos naturales de aguas y bosques (sección II) y los productos del reino animal (sección III), no figuran productos manufacturados.

16. En los llamados productos de la agricultura (sección IV) se registran como manufacturas algunos productos utilizables en el sector agrícola para forrajes y alimentos para animales, a saber, harinas de pescado, mariscos, ballena y también tortas forrajeras ^{4/}. La exportación de estos productos aumenta en forma progresiva desde 1960, habiendo casi decuplicado su valor en 1960-64, registrándose en 1965 una drástica disminución debido a la escasez de materias primas que afectó a los de origen marino, que constituyen la casi totalidad. En el cuadro 3 se expone la situación de los dos productos incluidos en esta sección, que tienen mayor importancia: las harinas de pescado

^{3/} El salitre, ya sea potásico o sódico no se considera, por su dudosa clasificación, entre los productos manufacturados. La exportación es bastante importante y representa entre 2.300.000 y 3.900.000 dólares, en el caso del salitre potásico y 19.000.000 y 28.200.000 dólares en el de salitre sódico; entre los destinos principales de estos productos se encuentran los Estados Unidos y también algunos países europeos y asiáticos.

^{4/} Como se desprende de este ejemplo, la estadística chilena de comercio exterior clasifica, en muchos casos, los productos según su uso y no según su origen.

y ballena (cuadro 3). A comienzos del período, el mayor importador era los Estados Unidos (en 1960 absorbió casi 65% del total exportado) pero sucesivamente aparecieron como fuertes compradores los países europeos que, con aumentos progresivos, llegaron a recibir en 1964 -año de máxima exportación- el 90% del total exportado. Entre los importadores europeos sobresalen la República Federal de Alemania y los Países Bajos, con más de 4.000.000 de dólares cada uno; Bélgica con 2.500.000 e Inglaterra con 1.600.000. Se puede comprobar, por las cifras del cuadro 2, el gran dinamismo de las exportaciones de estos productos y su fuerte incidencia en el total de las manufacturas exportadas, salvo en 1965, año que puede considerarse anómalo.

17. Las ciruelas secas, después de alcanzar valores cercanos al millón de dólares entre 1960 y 1961, fluctúan en los últimos años alrededor de los 600.000 dólares. Los principales compradores son Alemania, Brasil, Perú e Inglaterra.

Cuadro 3

CHILE - EXPORTACIONES DE HARINA DE PESCADO Y DE
 BALLENA SEGUN DESTINO, 1960-65

Destino	1960	1961	1962	1963	1964	1965
a) <u>Toneladas</u>						
Estados Unidos	12.018	10.761	11.051	20.157	13.203	4.891
Europa	6.516	20.916	48.248	54.496	133.563	63.926
América Latina	102	4.179	6.962	12.165	1.334	205
Resto del mundo	-	-	-	1.153	300	184
<u>Total</u>	18.636	35.856	66.261	87.971	148.400	69.206
b) <u>Miles de dólares</u>						
Estados Unidos	847	859	1.190	2.169	1.435	609
Europa	466	1.762	5.226	5.821	14.508	7.663
América Latina	7	380	762	1.304	149	26
Resto del mundo	-	-	-	121	38	21
<u>Total</u>	1.320	3.001	7.178	9.415	16.130	8.319

Fuente: Estadísticas oficiales, op. cit.

18. En la sección V y hasta la XIII figuran los productos considerados como manufacturas, según la nomenclatura estadística chilena. Sin embargo, en la primera y última de las secciones de este grupo se encontraron productos que, según los criterios que rigen estos informes, no son manufacturados y por lo tanto se restaron del total; así en la sección V se eliminaron los datos sobre exportación de carne fresca, grasas, leche, féculas, harinas y aceites comestibles (grupos 24 y 28) y en la clase XIII se restó el grupo 81 que comprende efectos para diplomáticos, muestras comerciales, etc. Hechas esas salvedades se encontrará que coinciden los datos de los cuadros 1 y 2 referentes a manufacturas.

19. En la reseña que sigue se señalarán los productos sobresalientes de cada sección.

20. Los productos de la industria alimenticia (sección V) que incluyen conservas de frutas, legumbres, pescado, mariscos, cebada mateada, etc., registran totales de significación relativamente escasa en relación con los recursos del país. La corriente de exportación es muy irregular; de casi 2.000.000 de dólares en 1960, bajó a 1.300.000 en 1961 y subió a 2.000.000 y 3.000.000 en 1962 y 1963 respectivamente; luego, en 1964 y 1965 descendió a poco más del nivel del primer año estudiado, con 2.100.000 y 2.700.000 dólares respectivamente. Solamente en 1963 el total de estas exportaciones se aproximó al 10% del total de las manufacturas exportadas. Ello debe atribuirse al gran incremento que hasta dicho año registraron las exportaciones de conservas de langostas y camarones hacia los Estados Unidos pues al reducirse apreciablemente las ventas a ese mercado en 1964 como consecuencia de la escasez de materia prima y el aumento del consumo interno, la exportación total acusó esa baja. En 1963 las conservas mencionadas representaban 65% de la sección en tanto que 17% correspondía a las conservas de fruta y el 18% restante a otros productos. Al año siguiente, en cambio, la fruta en conserva aumenta a 27%, las de mariscos se reducen a 15% y los demás productos 58%. Finalmente, en 1965 se reanudan las exportaciones de mariscos en conserva y alcanzan un valor de 406.000 dólares, pero esta vez más de la mitad de ellas va a la Argentina. La distribución es entonces de 15% para este rubro; 33% para la fruta en conserva y 52% para los demás productos.

21. En cuanto a las frutas en conserva (incluyéndose en esta categoría conservas de frutas con azúcar o frutas al jugo), la exportación se mantuvo en alrededor de 500.000 dólares en el período 1960-64 y se dirigió exclusivamente a países latinoamericanos, en su

mayoría limítrofes con Chile. No obstante, en 1965 aumenta a unos 877.000 dólares, correspondiendo alrededor de 50.000 dólares a Alemania occidental y el saldo casi en su totalidad al Perú.

22. Las exportaciones tanto de legumbres como de pescado en conserva son en general insignificantes. Finalmente, entre los demás productos vale la pena mencionar la cebada malteada (434.000 dólares en 1963, 1.200.000 dólares en 1964 y 1.100.000 en 1965) que se exportan en su totalidad a América Latina, sobre todo al Brasil.

23. Las bebidas y licores (sección VI) acusan un marcado aumento hasta 1963 para luego invertir la tendencia. La casi totalidad de las exportaciones están representadas en esta sección por el vino -blanco y tinto- y registran dos corrientes distintas. Una es la venta a Europa (principalmente Alemania occidental y Bélgica) de vinos en envases grandes (cisternas, damajuanas, etc.) en cantidades importantes y valor relativamente bajo; se trata, en realidad, de calidades que se utilizan para mezclarlas con otros vinos; la segunda corriente se dirige hacia América Latina y los Estados Unidos y se refiere al vino embotellado, de mayor valor unitario pero en cantidades muy inferiores (véase el cuadro 4).

24. Los principales compradores latinoamericanos de vinos embotellados fueron en los últimos años Colombia, el Brasil y el Perú, destacándose los Estados Unidos entre el resto de los países.

25. Los tabacos manufacturados (sección VII) no registran exportaciones. Las industrias textiles (sección VIII) sólo acusan algunas exportaciones esporádicas, con totales de escaso relieve. Con anterioridad al período estudiado se habían registrado, sin embargo, exportaciones de cierta importancia.

26. Con las industrias químicas (sección IX) empiezan los valores de exportación de alguna consideración. Esta sección registra un total que oscila irregularmente. En efecto, en 1960 es de 4.700.000 dólares, sube a 7.500.000 en 1961 y baja en los dos años siguientes a 7.400.000 y 5.100.000; en 1964 aumenta de nuevo, esta vez a 6.700.000, y en 1965 a casi 7.100.000 dólares. Entre los productos más importantes incluidos en esta sección figura en primer lugar la celulosa (véase el cuadro 5).

Las exportaciones de este producto alcanzan el máximo -4.000.000 de dólares- en 1961, para declinar en los años siguientes, como consecuencia de la mayor demanda experimentada en el mercado interno. Toda la exportación de este producto se dirigió hacia países latinoamericanos, principalmente a la Argentina y en menor medida al Brasil y Colombia.

Cuadro 4
EXPORTACION DE VINOS, 1960-65

Destino	Cantidad (hectólitros)						Valor (miles de dólares)					
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1960	1961	1962	1963	1964	1965
a) <u>Embotellados</u>												
Estados Unidos	106	158	151	226	174	168	46	82	70	110	93	94
Europa	10	7	36	23	3	15	8	5	6	14	3	14
América Latina	106	112	193	377	536	369	75	91	158	258	361	337
Otros países	1	1	1	1	2	8	1	1	1	1	2	7
Total	223	278	381	627	715	560	130	179	235	383	459	452
b) <u>En otros envases</u>												
Estados Unidos	-	-	-	-	-	10	-	-	-	-	-	-
Europa	1.552	1.910	4.211	11.116	4.107	3.976	182	194	325	708	422	313
América Latina	100	36	35	45	52	67	21	6	5	6	6	10
Otros países	-	19	44	27	267	52	-	2	5	3	27	6
Total	1.652	1.965	4.290	11.188	4.426	4.105	203	202	335	717	455	329
c) <u>Total</u>												
Estados Unidos	106	158	151	226	174	178	46	82	70	110	93	94
Europa	1.562	1.917	4.247	11.139	4.110	3.991	190	199	331	722	425	327
América Latina	206	148	228	422	588	436	96	97	163	264	367	347
Otros países	1	20	45	28	269	60	1	3	6	4	29	13
Total	1.875	2.243	4.671	11.815	5.141	4.665	333	381	570	1.100	914	781

Fuente: Estadísticas oficiales, op. cit.

Cuadro 5

CHILE - EXPORTACIONES DE CELULOSA, 1960-65

Año	Cantidad (toneladas)	Valor (miles de dólares)
1960	13.697	1.614
1961	33.990	4.039
1962	23.928	3.073
1963	15.538	1.907
1964	11.379	1.583
1965	17.239	2.532

Fuente: Estadísticas oficiales, op. cit.

27. En segundo lugar está el gas propano licuado, clasificado como hidrocarburo no especificado. Su exportación tiende a aumentar hasta 1964 (exceptuando el descenso experimentado entre 1961 y 1962), y en efecto, pasa de 21.951 a 61.567 toneladas, registrando valores de 522.000 y 1.746.000 dólares respectivamente; en 1965 su valor desciende a 895.000 dólares. El destino de estas exportaciones fue casi exclusivamente la Argentina y en 1963 y 1964 se registran también ventas de cierto relieve al Brasil y pequeños envíos esporádicos a otras partes (Africa occidental, los Estados Unidos, Inglaterra, Tahití).

28. A esta sección pertenecen también los aceites de pescado y ballena -el primero de ellos subproducto de la industria de harina de pescado- que presentan buenas posibilidades de colocación fuera del área latinoamericana (véase el cuadro 6) y un marcado incremento para el aceite de ballena, en 1965, debido a contarse nuevamente con abundante disponibilidad de las materias primas.

29. Por lo que se refiere al aceite de pescado, Holanda es el comprador más constante y -en algunos años- el principal (en 1964 adquirió 93% del total). Alemania occidental, Noruega, Dinamarca, Bélgica, Francia, Inglaterra, Italia y otros países figuran también como compradores, y aunque importantes, son menos regulares.

30. Entre los países compradores de aceite de ballena, Holanda, Gran Bretaña, Alemania occidental y los Estados Unidos figuran en primer lugar, seguidos de Noruega, Finlandia, España, Bélgica y el Brasil que importan este aceite en forma esporádica.

31. Un producto de esta sección que hasta 1962 registró una exportación bastante importante -de 3.000 a 4.000 toneladas anuales por un valor aproximado de 1.000.000 de dólares- es la gelatina explosiva. Sin embargo, a partir de 1963, Bolivia que era el mayor mercado de este producto, dejó prácticamente de comprar y los datos de la exportación casi se anularon. Hacia el mismo mercado, se exportó también gelignita explosiva, pero en cantidades decrecientes durante 1960-64. En efecto, de los 381.000 dólares exportados en 1960, no se llegó a exportar ni la décima parte (30.000 dólares) en 1964. Solamente en 1965 se registró una cierta recuperación.

Cuadro 6

CHILE - EXPORTACIONES DE ACEITE DE PESCADO Y DE BALLENA

Año	Cantidad (toneladas)		Total	Valor (miles de dólares)		Total
	Aceite de pescado	Aceite de ballena		Aceite de pescado	Aceite de ballena	
1960	3.054	1.770	4.824	390	289	679
1961	4.598	2.650	7.248	476	510	986
1962	10.909	5.452	16.361	1.042	1.058	2.100
1963	11.784	1.484	13.268	1.292	310	1.602
1964	13.709	3.477	17.186	2.074	572	2.646
1965	7.218	5.574	12.792	1.370	1.005	2.375

Fuente: Estadísticas oficiales, op.cit.

32. De otros productos químicos, es difícil encontrar exportaciones significativas y sistemáticas; entre los productos que aparecen en las estadísticas de comercio exterior, pero sin superar jamás los 100.000 dólares anuales y siempre con carácter esporádico, se puede señalar el alcohol, los aceites y grasas industriales (posiblemente aceite liviano de alquitrán de hulla) y las resinas sintéticas.

33. Las industrias metalúrgicas (sección X) se destacan entre las manufacturas exportadas por la evolución tan irregular que muestran en el período estudiado.

De 18.400.000 dólares exportados en 1960, se pasó a 13.300.000 en el año siguiente alcanzándose el mínimo del período en 1962: 4.700.000 dólares. La recuperación se inicia apenas en 1963, para afirmarse en 1964 -38.200.000 dólares exportados- culminando en 1965 con más de 56.000.000 de dólares. Con respecto al total de la exportación de manufacturas, esta sección representaba el 51,5% en 1960, el 34,9% en 1961 y el 14,7% en 1962; en 1963 eleva su nivel a 18,1%; recupera su posición inicial con un índice de 50,1% en 1964 y logra representar casi el 61% en 1965. Esta irregularidad la determinan las tendencias opuestas que registran los dos rubros más importantes de la sección. Se trata de los productos de hierro y acero que acusan una tendencia decididamente declinante y de los productos de cobre que muestran, por el contrario, una inclinación progresivamente ascendente. Las dos tendencias no fueron simultáneas y en 1962 se registró el mínimo total.

34. En 1960 y 1961 el producto más sobresaliente de esta sección fue el hierro o acero en planchas lisas cuya exportación se efectuó casi exclusivamente a la Argentina alcanzando a casi 11.000.000 y 9.500.000 dólares, respectivamente. Ello equivalió al 59% y 71% de la sección en los dos años, respectivamente. En 1960 se registró, además, una exportación de hierro o acero en barras redondas hacia los Estados Unidos por un valor cercano a los 3.000.000 de dólares.

35. En 1962, y como consecuencia del proceso de ampliación de la demanda interna, comienza la disminución progresiva de la exportación de hierro y acero en tanto que empieza a destacarse la de cobre manufacturado. En efecto, se registra una exportación de alambre de cobre sin forrar por valor de 2.300.000 dólares, de los cuales 1.200.000 dólares corresponden a Cuba, 407.000 dólares al Uruguay, 330.000 dólares a la Argentina y 199.000 dólares a Venezuela. En este año el valor de las planchas lisas de hierro o acero (exportadas también casi en su totalidad a la Argentina) es de 1.600.000 dólares. La exportación de alambre de cobre y de planchas de hierro o acero absorbe el 82% del total de la sección.

36. En 1963 los mismos dos productos representan 84% de la exportación; las planchas lisas de hierro y acero recuperan el papel principal dentro de la sección con una exportación de 3.400.000 dólares (1.700.000 al Brasil y 1.500.000 a la Argentina) y el alambre de cobre sin forrar registra una exportación por valor de 1.600.000 dólares, de los cuales 1.200.000 corresponden a la Argentina. El mercado de Cuba desaparece en este año.

37. En 1964 se manifiesta en forma más marcada la tendencia de la exportación chilena de manufactura de cobre, favorecida por el rápido aumento de la demanda mundial. La exportación total de la sección llega a 38.200.000 dólares, vale decir, aumenta casi seis veces y media con respecto al año anterior. En ese año, mientras la exportación de planchas de hierro y acero se reduce a 1.700.000 dólares (1.400.000 hacia la Argentina), la exportación de alambre de cobre sin forrar llega a 18.600.000 dólares, y se efectúa no solamente a América Latina (2.400.000 en total entre Colombia, Venezuela, Uruguay, Argentina, etc.) sino también a países europeos (por un total de 6.900.000 dólares, de los cuales 4.600.000 corresponden a Holanda, 1.700.000 a Alemania occidental y cantidades menores a otros países), al Japón (5.000.000 de dólares) y a los Estados Unidos (4.200.000 dólares).

38. También se registra una considerable exportación de cobre en planchas (limitada a algunos centenares de dólares en los años anteriores), por un valor total de 16.700.000 dólares. De este total, 7.300.000 pagan los Estados Unidos, 2.900.000 Alemania occidental, 2.800.000 Holanda, 2.200.000 Bélgica, etc. Del valor total de las planchas de cobre exportadas solamente 1,7% absorben países del área latinoamericana. Otras manufacturas de cobre, como cañas y tubos, parecen tender también a registrar mayor dinamismo en la exportación, pero las cifras no son aún muy significativas.

39. En 1965, finalmente, se confirma la tendencia del año anterior y predominan en la sección las exportaciones de productos de cobre cuyo valor asciende a más de 56.000.000 dólares. Las exportaciones de hierro elaborado quedan así en una posición muy marginal, pues acusan un valor inferior al medio millón de dólares. Todas ellas se efectuaron hacia países de América Latina.

40. Esas dos tendencias pueden atribuirse a la evolución de la demanda tanto del mercado interno chileno, que en el caso del hierro y el acero absorbió progresivamente la producción nacional, como del mercado internacional que, en el caso del cobre, aseguró una amplia y conveniente colocación del producto chileno en todo el mundo (véase cuadro 7), con fuertes incrementos en los países europeos.

41. En realidad, el problema de las exportaciones de cobre, en forma de manufacturas, es muy complejo como se ilustrará en la sección C y un análisis superficial de los datos estadísticos puede llevar a interpretaciones equivocadas. La exportación que se comentó más arriba es alternativa y sustitutiva de la exportación de las materias primas correspondientes. En efecto, dicha exportación se efectuó a impulsos de la situación de precios imperante en el mercado mundial. Ella hizo que resultara más conveniente a los elaboradores la compra de semimanufacturas chilenas de cobre (alambrón y planchas) para volverlas a fundir y ser utilizadas como materia prima, en lugar de adquirir la materia prima convencional (lingote) en el mercado de Londres, cuyo precio para ésta superaba holgadamente al de aquellas semimanufacturas. Dado el reducidísimo valor agregado de éstas (1% a 2%) su exportación representó un aporte de muy escasa significación para el balance comercial del país.

42. Al examinar las maquinarias, útiles y herramientas (sección XI) nuevamente se encuentran como productos sobresalientes algunas manufacturas de cobre destinadas a la industria eléctrica, tratándose en este caso de productos con mayor valor agregado industrial que los similares analizados en la sección anterior. Sin embargo, el valor total de las exportaciones de esta sección no es muy importante; así en 1961 se llegó a exportar 2.100.000 dólares; en 1960 y 1962 las cifras eran inferiores a 500.000 dólares; en 1963 un poco superior a 600.000 y en 1964 y 1965 alcanzaron a 1.300.000 y 1.600.000 dólares, respectivamente. Entre los productos de esta sección pueden mencionarse los cables desnudos para corriente eléctrica, los alambres de cobre forrado, casi todos destinados a países latinoamericanos y también máquinas, aparatos y otro material eléctrico, que acusan algunos envíos marginales fuera del área.

43. Los materiales y útiles para el transporte (sección XII) presentan, en cuanto a exportación, un desarrollo irregular (véase nuevamente el cuadro 2). Solamente dos rubros se destacan en esta sección y también ellos con carácter esporádico. El primero está representado por las embarcaciones de hierro cuya máxima exportación en el quinquenio se registra en 1964 con 1.100.000 dólares distribuidos entre Liberia (776.000 dólares), Alemania Occidental (200.000 dólares) e Inglaterra (162.000 dólares). En los años anteriores puede señalarse una exportación por 660.000 dólares en 1961 (totalmente hacia la Argentina) y una por 493.000 dólares en 1962 (de los cuales 485.000 dólares corresponden a lo exportado a Panamá).

Cuadro 7

CHILE - EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE COBRE,
SEGUN DESTINOS, EN 1964 Y 1965

Destino	Toneladas		Miles de dólares	
	1964	1965	1964	1965
Estados Unidos	16.020	19.534	11.725	17.151
Europa	21.606	32.076	15.936	29.582
América Latina	3.785	3.139	2.872	4.261
Resto del mundo	6.882	6.847	5.177	4.558
<u>Total</u>	48.293	61.596	35.710	55.552

Fuente: Estadísticas oficiales, op. cit.

44. En 1965 se registra una exportación de 1.100.000 dólares a Grecia, que se trató en realidad de la venta de un barco fuera de servicio a aquel país. Es probable que buena parte de lo considerado en los años anteriores como exportaciones corresponda también a reexportaciones de ese tipo y el resto a embarcaciones de pesca.
45. Otro producto que puede mencionarse son las llantas para ferrocarriles, que en 1962 se exportaron, casi exclusivamente a la Argentina, por un valor de 913.000 dólares; esta exportación subió en 1963 a 204.000 dólares. En 1961 se había exportado este mismo producto al Brasil por valor de 291.000 dólares. En 1964 y 1965 estas exportaciones fueron casi nulas.
46. Finalmente, al examinar las manufacturas diversas (sección XIII), se nota que el valor de exportación varía entre 3.600.000 y 8.700.000 dólares, sin una tendencia definida. El principal producto de la sección es el papel para periódicos: en 1965 se alcanza a una exportación de más de 7.000.000 de dólares, después de haber fluctuado entre 4.000.000 y 5.000.000 de dólares, aproximadamente, en los años anteriores (véase el cuadro 8). El destino de estas ventas lo constituyen casi exclusivamente los países latinoamericanos. Anotándose, en 1965, una pequeña partida exportada a los Estados Unidos.
47. Digna de mencionarse es la tendencia creciente que registra la exportación de libros, revistas, etc., que alcanzó a 534.000 y 819.000 dólares respectivamente en 1964 y 1965 y cuyo destino es también los países latinoamericanos.
48. En lo que se refiere al destino de las exportaciones, y aun cuando en el análisis individual de productos se anticiparon algunas informaciones fragmentarias al respecto, se ha preparado el cuadro 9, en el que puede apreciarse cómo se repartieron en 1965, entre las diversas regiones del mundo, tanto las exportaciones de los que se han considerado productos manufacturados, como las totales, correspondientes a toda clase de productos. Estados Unidos tiene más o menos la misma participación en las exportaciones totales y en las de manufacturas: 21,3% y 22,7% respectivamente. Este porcentaje corresponde a unos 19.000.000 de dólares, de los cuales casi 17.000.000 están constituidos por semimanufacturas de cobre (alambre sin forrar y planchas) y el resto por yodo y harina de pescado. La relación entre las exportaciones de manufacturas y las totales para este destino es de 13,2% ligeramente superior a la registrada para todo destino que es de 12,4.

Cuadro 8

CHILE - EXPORTACION DE PAPEL PARA DIARIOS,
REVISTAS Y LIBROS, 1960-65

Año	Toneladas	Miles de dólares
1960	28.940	3.954
1961	33.669	4.642
1962	25.352	3.440
1963	30.540	3.872
1964	39.147	4.995
1965	57.128	7.345

fuentes: Estadísticas oficiales, op. cit.

Cuadro 9

CHILE - EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS Y TOTALES SEGUN DESTINO, 1965
(Porcentajes del total)

Producto	Destino	Estados Unidos	Europa Occidental	América Latina	Resto del mundo	Total
1.	<u>Exportaciones de productos manufacturados:</u>					
	I Productos de la minería	46,2	51,3	2,3	0,2	100,0
	II Productos minerales de aguas y bosques	-	-	-	-	-
	III Productos del reino animal	-	-	-	-	-
	IV Productos de la agricultura	7,4	88,0	0,3	4,3	100,0
	V Industrias alimenticias	3,0	18,8	78,0	0,2	100,0
	VI Bebidas y licores	-	97,2	1,4	1,4	100,0
	VII Tabacos manufacturados	-	-	-	-	-
	VIII Industrias textiles	-	-	-	-	-
	IX Industrias químicas	-	39,9	59,2	0,9	100,0
	X Industrias metalúrgicas	30,5	53,3	8,1	8,1	100,0
	XI Maquinaria, útiles y herramientas	-	-	-	-	-
	XII Metales y útiles para el transporte	-	100,0	-	-	100,0
	XIII Manufacturas diversas	0,7	0,1	99,2	-	100,0
	<u>Total productos manufacturados</u>	22,7	50,2	21,3	5,8	100,0
2.	<u>Exportaciones totales</u>	21,3	51,2	11,2	16,3	100,0
3.	<u>Relación entre las exportaciones de manufacturas y las totales</u>	13,2	12,2	23,7	4,4	12,4

Fuente: Indicadores de las exportaciones chilenas 1961-65. Banco Central de Chile.

49. Hacia los países de Europa Occidental va tanto la mitad de las exportaciones totales como de las de manufacturas. De un total de 43.000.000 de dólares correspondientes a estas últimas, casi 30 se originan en las semimanufacturas de cobre. Le siguen en importancia la harina de pescado y el aceite de pescado, con unos 7.500.000 y 1.400.000 dólares respectivamente, y el yodo con casi 2.000.000 de dólares.

50. También en este caso la relación entre las exportaciones de manufacturas y las totales es muy parecida a la general: 12,2 y 12,4 respectivamente. Si bien la exportación de manufacturas chilenas al resto de América Latina absorbe sólo poco más del 20% del total -unos 18.000.000 de dólares- su proporción en relación al total de exportaciones a ese destino es particularmente alta: casi 24%, o sea que se trata de una situación similar a la registrada en los casos de la Argentina y Chile, en cuanto a que América Latina presenta -entre todos los destinos considerados- la proporción más alta de exportaciones de manufacturas en relación con las respectivas exportaciones totales.

51. Los principales productos exportados son papel para periódicos (7.300.000 dólares), semimanufacturas de cobre (4.000.000 de dólares), celulosa (2.500.000 dólares), cebada malteada (1.100.000 dólares) conservas alimenticias (700.000 dólares), etc.

52. Las exportaciones de manufacturas al resto del mundo son de escasa significación tanto en valores absolutos (menos de 5.000.000 de dólares, 6% del total), como en relación a las exportaciones totales (112.000.000 de dólares, 16% del total), lo que se traduce en una relación muy baja entre ambas (4,4%) en comparación con la general, que como ya se ha expresado es de 12,4%. Las semimanufacturas de cobre (4.400.000 dólares) y la harina de pescado (340.000 dólares) constituyen la casi totalidad de dichas exportaciones.

53. Terminada esta reseña estadística, cabe señalar que, aunque la exportación de manufacturas acusó un cierto dinamismo, ha representado hasta ahora un papel no muy significativo dentro del comercio exterior chileno y, por consecuencia, de su economía. El valor total de las manufacturas exportadas se situó en 6,7% del total de la exportación en los cuatro primeros años del período estudiado; sólo en 1964 llega a 12,2% y en 1965 a 13,5%, lo que se debe principalmente a la exportación de cobre semimanufacturado, tal como ya se había señalado al principio de esta sección.

54. Los productos cuyo valor de exportación anual excede del millón de dólares no pasan de doce y de éstos, solamente dos o tres llegan a superar los 10.000.000. En Chile

no puede hablarse todavía de una sólida diversificación en relación con las exportaciones de manufacturas, pues para establecer una lista suficientemente extensa de ellas habría que considerar inclusive las exportaciones cuyo valor es apenas de algunas decenas de dólares.

55. Naturalmente, ello no significa excluir la posibilidad de que una política económica más vigorosa, tendiente a incrementar las exportaciones de manufacturas, a través también de una mayor diversificación, tenga éxito en un futuro cercano; pero evidencia la magnitud del esfuerzo que demanda la aplicación de esta política, y que supone suplir la falta de tradición exportadora, facilitar y crear el establecimiento de relaciones comerciales con los mercados mundiales, capacitar personal en el ramo del comercio internacional, habilitar servicios públicos y privados adecuados y, finalmente, afirmar y difundir la conciencia exportadora en el país.

II. LOS FACTORES INSTITUCIONALES QUE INFLUYEN EN LAS EXPORTACIONES

56. Anteriormente a la sanción de la Ley 16528 de estímulo a las exportaciones, de fecha 17 de agosto de 1966, la legislación chilena destinada a promover las exportaciones era de alcance muy limitado. La mencionada ley y sus reglamentaciones posteriores (decretos 1224 del 16.IX.66 y 1270 del 27.IX.66) han permitido encarar el problema con mayores posibilidades de éxito y, aunque la escasa experiencia sobre la aplicación de tales medidas no permite aún formular juicios críticos certeros, puede esperarse que este nuevo marco institucional tenga una apreciable influencia positiva en el desarrollo de las exportaciones de manufacturas. A este mismo objetivo tiende también la creación de la Gerencia de Fomento de las Exportaciones del Banco Central -concretada a principios de 1966- que ha concertado una serie de facultades y atribuciones que, o bien estaban dispersas entre otros organismos, o no tenían un titular bien determinado.

57. Naturalmente que lo ya reseñado, junto con lo que se resumirá a continuación, no constituye necesariamente el conjunto ideal de factores institucionales para la actividad exportadora; la experiencia que se obtenga en la aplicación de estas medidas será uno de los principales elementos de juicio para determinar qué ajustes y correcciones resulta necesario introducir a fin de que el sistema tenga un máximo rendimiento.

58. A continuación, se pasa revista a los principales factores institucionales que tienen relación directa con las exportaciones de manufacturas.

1. En materia de cambios

59. El tipo de cambio escudo-dólar está determinado oficialmente y es reajustado periódicamente siguiendo más o menos de cerca las variaciones del índice de costo de vida. Sin embargo, en los últimos años se ha tratado que el reajuste de la tasa cambiaria supere ligeramente el aumento del índice de costo de vida, con el propósito aparente de ir eliminando gradualmente la sobrevaluación de la moneda nacional ^{5/}.

Esta situación ha determinado en muchos casos una desventaja para el exportador chileno, agravada por la carencia -hasta hace pocos meses- de un conjunto de estímulos eficaces

^{5/} Se compararon las variaciones -con base 100 en el promedio mensual de 1961- de las series de precios mayoristas y de salarios industriales con la correspondiente a la cotización del dólar futuro del mercado bancario. En abril de 1966, el promedio aritmético de las dos primeras era de 429 contra 364 de la última, lo que resulta en una diferencia de casi 20% entre ambos índices.

para promover las exportaciones. Mediante el actual sistema de incentivos -que se describe en los párrafos siguientes- tiende a compensarse aquella desventaja sin recurrirse al expediente de la devaluación más acelerada del tipo de cambio.

2. En materia de financiamiento

60. Las disposiciones actualmente en vigencia sobre el tema son bastante completas. El artículo 16º de la Ley 16528 autorizó al Banco Central para otorgar créditos de financiamiento a las exportaciones, por plazos superiores a un año, lo que no era posible de acuerdo con el régimen legal previo a la sanción de aquella ley. En virtud de tal autorización se han establecido dos líneas principales de créditos, a saber:

a) crédito de preembarque, destinado a cubrir el período de preparación del embarque del producto y que se otorga en escudos, con un interés anual total de 9% -incluido comisiones y gastos- por un plazo máximo -según el producto- de 180 días antes del embarque. El monto del crédito no puede exceder el 80% del valor de la exportación, calculado éste sobre el precio del producto en el mercado nacional, debiéndose cancelar el crédito con la liquidación de las divisas o con el producto de un crédito de posembarque, en el caso de tratarse de productos que pueden gozar también de este financiamiento. Por circular 734 del 7 de septiembre último, el Banco Central determinó qué productos están habilitados para acogerse al crédito de preembarque;

b) crédito de posembarque, que cubre el período necesario para comercializar el producto en el extranjero. Se otorga en moneda convertible, con un interés total del 9% -también incluido comisiones y gastos- y por plazos entre 120 días y un máximo de dos años y medio, lo que constituye una novedad en el ámbito de los regímenes análogos de otros países latinoamericanos. También en este caso el límite del crédito es el 80%, que se calcula sobre el valor f.o.b. El crédito debe pagarse con el retorno de las divisas desde el exterior, de acuerdo con la forma de pago que se haya establecido previamente.

61. La ya citada circular 734 detalla los productos que pueden acogerse a los tipos de crédito reseñados. La inclusión de productos en una u otra lista es atribución del Banco Central, a cuyo efecto este organismo debe tomar en consideración las prioridades del Plan Nacional de Desarrollo. Además de las referidas líneas de crédito existe otra por 2.000.000 de dólares originada en el Banco Interamericano de Desarrollo, para financiar exportaciones de bienes de capital a los países de América Latina. El mecanismo de operación es similar al indicado para el crédito de posembarque, pudiendo alcanzar su monto al 80% del valor c.i.f, a plazo mediano, o sea entre 180 días y 5 años y con un interés total de 7 3/4% anual.

62. Existe preocupación por la no utilización de estos créditos, ésta derivada de no haberse dispuesto hasta el momento de bienes de capital exportables a precios competitivos. Sería sumamente interesante que se negociara la conversión temporal de esos créditos para financiar otras manufacturas -tales como determinados bienes durables de consumo- a fin de que el país no desaproveche esa oportunidad. Sin embargo, merece destacarse a este respecto, que se están examinando atentamente las posibilidades que ofrecen rubros tales como la industria de barcos pesqueros, de material ferroviario y eléctrico, viviendas prefabricadas y máquinas para la industria.

3. En materia tributaria

63.- La legislación vigente con anterioridad a la sanción de la Ley 16528 era en la práctica "insuficiente como factor promocional, en atención a la complejidad de su procedimiento y a la ausencia de facultades suficientes para adecuarlo en forma ágil a las condiciones de la producción exportable" según afirmaba la relación que acompañaba el proyecto, hoy Ley 16528.

64. La devolución de impuestos estaba básicamente regida por el decreto 256 de 1960 -derogado por la referida ley- que al establecerla estipulaba que el porcentaje del reintegro debería determinarse en cada caso particular de manera que, por su complejidad administrativa, quedó prácticamente inoperante salvo para algunos productos. Además, las disposiciones de este decreto habían sido interpretadas restrictivamente, de tal manera que la devolución de tributos sólo alcanzaba a los de la última etapa del proceso productivo del artículo de exportación, lo que restaba a dicho sistema gran parte de su eficacia.

65. En cambio en la nueva ley y sus reglamentos, la idea prevalecte es que para la fijación del porcentaje de reintegro se tengan en cuenta los gravámenes que afectan a todas las fases del proceso productivo del artículo, hasta la etapa final de comercialización. Se establece que el Presidente fijará los porcentajes de reintegro que no podrán superar el 30% del valor f.o.b. o c.i.f. de la exportación, para los diversos productos de venta al exterior, facultándose al Ejecutivo a "fijar libremente" dichos porcentajes: la incidencia de los impuestos pagados en el costo o precio podrá ser tomada como referencia, pero no existe la obligación de una relación determinada entre los reintegros y los impuestos pagados. Las listas de productos en que se fijan tales reintegros podrán modificarse en sentido restrictivo -eliminando productos o rebajando porcentajes- solamente cada tres años. Con ello se busca crear un marco institucional

estable que facilite a los exportadores la formulación de sus programas de ventas al exterior. En cambio, es posible modificar en sentido favorable dichas listas, en cualquier momento. La devolución de derechos se hace efectiva mediante la entrega de certificados que son divisibles aplicables al pago de impuestos, contribuciones, derechos de aduana, multas, intereses y contribuciones de seguridad social, y una vez que se acredita el embarque o se liquidan las divisas. Como era de esperarse, la devolución de impuestos mencionada no se aplica al componente importado de los productos de exportación cuando tal componente haya sido internado utilizando uno de los regímenes suspensivos de derechos existentes, a los que se hará mención más adelante.

66. Hay un beneficio adicional en materia de devolución, destinado a cubrir los gravámenes pagados en la importación de equipos y maquinaria necesarios para la manufactura del producto exportado. El porcentaje que se fije para este beneficio adicional tendrá una aplicación máxima de 10 años; en este único caso el porcentaje total de reintegro podrá exceder el límite del 30%.

67. El decreto del Ejecutivo Nº 1224 del 16 de septiembre de 1966 incluye la lista de productos con los respectivos porcentajes de devolución a aplicarse sobre el valor f.o.b. Los porcentajes más altos están naturalmente entre los productos industriales, destacándose el vino a granel (29%), embotellado (14%), champaña (19%), ácido acético (13%) y papel para diarios (20%). Al fijar la lista de productos, y según lo establecía la misma Ley 16528, se incluyeron los artículos que ya gozaban de reintegro, según los términos del DFL 256, derogado por la ley en referencia.

68. Otro mecanismo de estímulo es que exime de todos los impuestos -inclusive el de exportación- derechos, tasas y tarifas que incidan en actos, contratos, documentos o trámites que se traduzcan en una exportación. En este caso la exención opera de pleno derecho, o sea que no es necesario solicitarla. Esta disposición ha sido reglamentada por el Decreto 1270 (artículo 13) decretado por el Ejecutivo el 27 de septiembre de 1966.

69. También están exentas las empresas o sus secciones enteramente dedicadas a la producción de artículos de exportación. Estos artículos -que no pueden venderse en el mercado interno- están exentos de pleno derecho de los tributos a que se refiere la ley; no les corresponde el reintegro a que se refiere aquella, ya que obviamente, los sistemas establecidos de reintegro, por una parte, y de exención de pleno derecho, por otra, son excluyentes. En caso de que tales empresas vendieran sus productos en el mercado interno, deberán pagar todos los impuestos que les hubiere correspondido tributar, de no estar acogidos a este régimen de exención.

70. La internación de maquinaria, equipo y demás elementos de la producción de artículos en los que se utilice un mínimo de 80% de materia prima nacional, podría ser liberada de gravámenes de internación, aun en el caso de no tratarse de industrias nuevas en el país.

71. Los regímenes suspensivos de derechos son dos: el de admisión temporal y el de almacenes particulares, ambos legislados por las Ordenanzas de Aduanas, artículos 140 a 145. El primero de ellos utilizase en el caso de las mercaderías que se reexportan sin ninguna elaboración nacional (envases, por ejemplo) en tanto que el otro sistema, que es el más usado y el más útil, si existe procesamiento en el país de los productos ingresados.

72. Actualmente, el otorgamiento de un almacén particular da origen a una serie de trámites ante la aduana y a la dictación de un decreto del Poder Ejecutivo. La nueva ley ha facultado al Ejecutivo para que introduzca las modificaciones al sistema actual, de manera que resulte más expedito y puedan aprovecharse mejor sus beneficios.

4. En materia de seguro de crédito

73. La ley faculta al Presidente para dictar normas sobre la materia, cubriendo no sólo los riesgos comerciales sino también los políticos y catastróficos. Existe el proyecto de que los riesgos comerciales sean cubiertos por una compañía aseguradora mixta, formada por capitales de las aseguradoras nacionales y del Estado. Los otros riesgos -catastróficos y políticos- serían también cubiertos por la misma compañía, pero por cuenta del Estado, quedando también a cargo de éste la decisión sobre otorgamiento de la cobertura.

5. En materia de control de calidad

74. Se autoriza al Presidente a dictar normas de calidad que deberán ser satisfechas por los productos exportados. También en esta materia la ley es innovadora al establecer en otra parte que cuando las mercaderías fueran devueltas por diferencia de calidad con respecto a los standards internacionales, comprobándose el dolo o culpa del exportador, el reglamento establecerá las multas y otras sanciones a ser aplicadas administrativamente

75. En ese orden de ideas, el reglamento ha prescrito que además de quedar sin efecto todas las ventajas obtenidas por la aplicación de la ley, el exportador será sancionado con una multa igual al valor f.o.b. de las mercaderías exportadas. Además, merece citarse la idea de crear una comisión permanente de normas de calidad en la que participarán tanto organismos del sector público como del privado, tal como es el caso de

la ya creada Comisión de Control de Calidad de Casas Prefabricadas, en la que participan el Banco Central (Gerencia de Fomento de las Exportaciones), la Corporación de la Madera, la Corporación de la Vivienda y ramos industriales.

6. En materia administrativa

76. Con anterioridad a la puesta en funcionamiento del nuevo ordenamiento legal que rige ahora las exportaciones de manufacturas, la situación en cuanto al número y complejidad de los trámites, documentos y recaudos previos a la concreción de una operación de exportación, dejaba bastante que desear, a tal punto, que el caso chileno en este aspecto constituía un ejemplo clásico de complejidad y frondosidad de tales tramitaciones. La nueva ley autoriza al Presidente a establecer normas destinadas a simplificar la tramitación de operaciones de exportación, disposición que comprueba la necesidad que había de adoptar medidas de cierta importancia en esta materia. El Banco Central está trabajando activamente en esta materia, ya que si bien el actual ordenamiento legal resulta mucho más claro y simple que el anterior, todavía subsisten rigideces y obstáculos que necesitan ser superados a fin de racionalizar toda la tramitación.

77. Es indudable que la actual legislación cubre prácticamente todos los aspectos relacionados con las exportaciones de manufacturas, en especial los campos del financiamiento y los estímulos tributarios. En resumen, y aunque se carece de un elemento básico de juicio, como lo es el conocimiento de la experiencia resultante de la aplicación del nuevo conjunto de disposiciones, puede afirmarse que se evoluciona hacia un sistema expedito y racional. A este respecto, merece destacarse que buena parte de esta evolución dependerá de las futuras reglamentaciones de la ley, en las partes que aún están pendientes.

III. ENCUESTA SOBRE ALGUNOS PRODUCTOS Y SU POTENCIAL DE EXPORTACION

78. Aunque ya se han efectuado varios estudios en el país sobre más o menos los mismos rubros, muy pocas veces se publicaron los resultados, pues se utilizaron para negociaciones tarifarias o programas de política económica. Gracias a la cortesía de las entidades interesadas (Secretaría Ejecutiva para los Asuntos de la ALALC, Corporación de Fomento de la Producción, Oficina de Planeamiento -ODEPLAN- Banco Central), fue posible considerar buena parte del material disponible y utilizarlo conjuntamente con los resultados de las encuestas directas realizadas en los sectores industriales.

79. Como ya se ha expresado anteriormente, las exportaciones chilenas de manufacturas de los últimos años no se han caracterizado por su dinamismo y diversificación. La industria, tal como ocurre en otros países de América Latina y en buena medida a consecuencia de los altos niveles de protección arancelaria, se acostumbró a operar a costos y precios de venta tales, que se hacía muy difícil la competencia exitosa en el mercado internacional. Por otra parte, el tipo de cambio vigente tampoco actúa como un factor de aliento para aquellos fines, aunque como se ha expresado en la sección anterior, el marco institucional en su conjunto, ha sido considerablemente mejorado en los últimos meses.

80. Esta situación determinaba que quienes se interesaban en la exportación fueran principalmente quienes contaban con materias primas nacionales abundantes para la producción de artículos de sumo interés para el mercado internacional o bien quienes no podían alcanzar de otra manera el nivel mínimo rentable de producción o de utilización de la capacidad productiva.

81. En general, la actividad en materia de mejoramiento de la calidad de los productos, especialización del trabajo y utilización de la mano de obra especializada quedó constreñida al nivel de la demanda del mercado interno, sin que, a diferencia de lo ocurrido en la Argentina y el Brasil, una pronunciada retracción de aquélla actuara a modo de importante estímulo para las exportaciones de manufacturas.

82. La encuesta no se limitó a la lista tradicional de productos exportables que se consideran habitualmente, sino que trató de abarcar, además, algunos artículos que en los proyectos de exportación suelen tenerse en cuenta en forma muy marginal. En cada caso se señalan las posibilidades existentes y los factores que las condicionan, efectuándose una apreciación cuantitativa de tales posibilidades. La investigación hubiera podido extenderse más aún y seguramente con resultados positivos, si los límites de tiempo lo hubieran permitido. Sin embargo, con base en los antecedentes

reunidos puede afirmarse la existencia de posibilidades concretas de impulsar una corriente considerable de exportaciones de productos manufacturados hacia el mercado externo, siempre que se atienda al cumplimiento de determinados recaudos y condiciones que en cada caso se enumeran.

1. Papel y celulosa

Celulosa

83. El país cuenta con recursos adecuados de madera de fibra larga -260.000 hectáreas de plantaciones de pino insigne- de buena calidad y de crecimiento más acelerado que en otras partes del mundo. El producto tiene una demanda mundial muy sostenida y los problemas que afronta su colocación residen, casi exclusivamente, en el precio.

84. La capacidad productiva de la principal planta de celulosa se amplió recientemente de 80.000 a 250.000 toneladas anuales, con miras a incrementar la exportación de este producto. Se estima que una vez que está en plena producción esta ampliación -mediados de 1967- la producción chilena tomando en cuenta también la pequeña planta que produce celulosa al sulfito alcanzaría unas 260.000 toneladas anuales, en comparación con las 97.000 toneladas producidas en 1965 ^{6/}.

85. La tendencia declinante que registraron las exportaciones en los últimos años (de 33.990 toneladas en 1961 a 11.379 en 1964) debe imputarse a las exigencias crecientes del mercado interno ya que las instalaciones productivas funcionaron a plena capacidad en ese lapso. Una vez puesta en marcha la ampliación de la fábrica a que se hacía mención -fines de 1965- las exportaciones han mostrado un incremento muy marcado (17.289 toneladas en 1965 y 65.000 toneladas aproximadamente en 1966). Si se utilizara al máximo la capacidad productiva instalada, y en la hipótesis de una demanda interna media de 100.000 toneladas en los próximos años, la exportación podría llegar a corto plazo a unas 150.000 toneladas anuales con un valor de 20.000.000 de dólares.

86. Se están estudiando varios proyectos: dos plantas de celulosa al sulfato y la ampliación de la planta de celulosa al sulfito de la fábrica de papel para periódico, según los cuales se aumentaría la capacidad instalada a más del doble en un quinquenio, vale decir que se llegaría a 560.000 toneladas. De realizarse todos los proyectos, cosa

^{6/} La producción del año 1966 en Chile se estima en 180.000 toneladas, correspondiéndole a la nueva planta una cifra cercana a las 170.000 toneladas.

que parece difícil de lograr en tan corto tiempo, se podría contar con un excedente exportable del orden de las 460.000 toneladas, con un valor aproximado de 55.000.000 de dólares.

87. Cabe señalar que los países de la ALALC representan un mercado potencial del orden de las 350.000 toneladas de celulosa al año, que corresponde a la diferencia entre el consumo y la producción de estos mismos países. Dicho mercado se abastece hasta el momento principalmente en terceros países, especialmente los Estados Unidos de América, Finlandia, Suecia, Canadá y, en menor medida, Noruega. La introducción del producto chileno en América Latina desplazaría en parte a los antiguos abastecedores, lo que se facilitaría con el tratamiento preferencial de que goza la zona. En efecto, las concesiones que los demás países de ALALC otorgan en materia de celulosa, reducen apreciablemente o anulan la barrera arancelaria, mientras que para terceros países rige un arancel que fluctúa entre 30% y 40% ^{7/}.

88. La cotización de la celulosa cruda osciló, en los últimos meses en torno a los 130 dólares la tonelada c.i.f. Buenos Aires (sin derechos arancelarios) para el producto europeo y a los 160 dólares la tonelada de procedencia chilena. El distinto tratamiento arancelario permite al producto chileno introducirse en el mercado argentino (y lo mismo se aplica a otros países de la zona) pero por la casi igualdad de los fletes, el valor f.o.b. resultante en Chile es casi 35% más alto que en Europa.

89. Es necesario estudiar más a fondo el mercado de la ALALC, para evaluar las posibilidades reales de las exportaciones chilenas a dicho mercado. En primer lugar, del déficit indicado de celulosa para los países de la zona -350.000 toneladas- unas 100.000 toneladas corresponden a celulosa al sulfito de fibra larga, tipo para el que no se anticipan posibilidades previsibles de exportación. Del remanente de 250.000 toneladas habría que descontar gran parte de los mercados de Colombia, Perú y Venezuela, que por las características de su producción de celulosa (casi exclusivamente celulosa de fibra corta, de bagazo) no parece ser muy adecuada para mezclarla con la celulosa chilena. Además, en Venezuela la protección con que cuenta la celulosa importada de los países de la ALALC es de sólo 9 dólares por tonelada siendo los fletes desde Chile a ese país superiores a los que rigen para Canadá y USA. De estas consideraciones se desprende

^{7/} Excepciones: México: derechos arancelarios a terceros países, 50%, zonal 0% y Uruguay: terceros países, 53,08%, zonal 0%; Venezuela: terceros países, 6% aproximadamente, zonal 0%.

que el mercado queda prácticamente limitado a la Argentina, Brasil, México y Uruguay. De estos países, el que mayor perspectivas ofrece es la Argentina, principal importador de la región (100.000 toneladas de celulosa al sulfato en 1965). El resto, por razones diversas como estrechez del mercado en el caso de Uruguay o por contar con producción propia, de todos los tipos, como el Brasil y México, no son grandes importadores de celulosa.

90. Se estima que la capacidad actual de producción de celulosa chilena encontrará mercado en los países de América Latina, ya que las necesidades de este producto, a pesar de la creciente utilización de celulosa de fibra corta, aumentan progresivamente. En cuanto a la producción adicional a la capacidad actual, se considera que debería recurrirse a mercados extrazonales para su colocación.

91. Se considera oportuno agregar algunas consideraciones sobre la capacidad de competencia del producto chileno en tales mercados extrazonales. Existen varios factores favorables, tales como la abundante disponibilidad de materia prima y mano de obra a costos reducidos en comparación con otros países productores de celulosa. Por el lado de las dificultades, debería mencionarse, en primer lugar, que el tamaño previsto de las nuevas plantas no les permitiría individualmente aprovechar al máximo las economías de escala. Asimismo, deberán extremarse los recaudos en cuanto a control de calidad y, especialmente, atender preferentemente al problema de los canales de comercialización en el exterior. La competencia que, eventualmente, debería afrontar la celulosa chilena sería muy dura, en razón de que la magnitud de las ampliaciones en curso en la capacidad productora en los principales países proveedores permite anticipar una competencia muy pronunciada.

Papel

92. Un complemento a la celulosa podría ser la exportación de papel, producto que tiene un valor agregado más alto. En este rubro, sobresalen las posibilidades del papel para periódico, dada la amplitud del mercado regional. Sin embargo, en el caso del papel para periódico -y más aún en el de otros tipos de papel- las perspectivas no son muy alentadoras. Con la puesta en marcha, a fines de 1964, de una segunda fábrica de papel para periódico con capacidad para 65.000 toneladas anuales, el país cuenta con una capacidad instalada de 125.000 toneladas por año. Una vez que aquella planta superó sus problemas iniciales, la producción alcanzó en 1966 a unas 120.000 toneladas. La exportación se mantuvo en forma bastante sostenida en

torno a las 25.000 a 30.000 toneladas en el período 1960-63, subiendo a 40.000 toneladas en 1964, a 57.000 en 1965 y a 70.000 toneladas en 1966. En este último año, el valor de la exportación se estimó en 8.500.000 dólares, lo que equivale a un promedio de 120 dólares por tonelada.

93. Este producto debe afrontar, sin embargo, una competencia mucho más aguda que la celulosa, principalmente de Canadá y en menor grado de los países escandinavos. La diferencia entre el precio que rige en estos países y los costos chilenos -influidos éstos por el tamaño relativamente reducido de las plantas- conjuntamente con la ausencia de un margen de preferencia arancelaria en los principales países consumidores de la zona de ALALC hacen muy difícil la competencia de la industria chilena, aun en el mercado latinoamericano. Esta situación se ha reflejado en el hecho de que no se contemplen proyectos para aumentar la capacidad instalada. Es posible que la reciente decisión en cuanto al reintegro de impuestos en la medida del 20% del valor f.o.b. del papel para periódicos (Decreto 1224 del 16 de noviembre de 1966), contribuya a la concreción de algún proyecto que permita aumentar la capacidad exportadora del país.

Otros papeles y cartones (excluido el de diario)

94. La exportación de otros productos de papel no se considera normalmente factible, a lo menos en grandes cantidades. La mayoría de los países de la región son importantes productores de papel -en gran parte a base de celulosa importada- satisfaciendo gran parte de la demanda interna, lo que hace difícil el otorgamiento de tarifas preferenciales a esos productos dentro de la ALALC.

95. Existirían algunas posibilidades de llegar a algún tipo de acuerdo para la exportación en grandes cantidades de papel kraft de revestimiento a Ecuador, país que utiliza cada vez más este tipo de papel para elaborar las cajas de cartón corrugado en que se exporta el banano. Sin embargo, como se permite su libre importación, ya que se reexporta en forma de cajas, la producción chilena tendría que competir libremente con fábricas norteamericanas de gran tamaño (1.000 toneladas por día), que producen a costos muy competitivos.

96. La excepción dentro de este rubro que presenta perspectivas muy favorables, es la producción de cartulinas destinadas a la elaboración de tarjetas para máquinas estadísticas. Ello se atribuye a un acuerdo suscrito entre dos fábricas papeleras -una local y otra estadounidense- por una parte, y una gran productora de las mencionadas máquinas estadísticas, por la otra; estas manufacturas serán producidas con miras a abastecer a la mayoría de los países latinoamericanos. Este convenio es parte del acuerdo de complementación más general, sobre máquinas estadísticas y análogas.

97. Esta fábrica comenzó sus operaciones en mayo de 1966 y durante dicho año sus exportaciones alcanzaron un valor cercano a 1.500.000 dólares. Se espera duplicar estas exportaciones en 1967 y alcanzar a unos 6.000.000 de dólares en 1972.

2. Manufacturas de cobre

98. La riqueza de yacimientos de minerales cupríferos del país junto a la destacada posición de Chile en el mercado mundial y el nivel sostenido de la demanda en el mercado internacional, alientan para convertir en manufacturas la mayor proporción posible del cobre que se exporta.

99. En realidad, la exportación de cobre manufacturado ha sido hasta ahora muy reducida, inclusive en los dos últimos años en que registró un fuerte aumento. En 1963, la industria manufacturera local elaboró poco más de 16.000 toneladas de cobre, de las cuales solamente se exportaron 3.200. En otras palabras, con respecto a la producción total, se elaboró en el país el 2,7% y se exportó el 0,5%. En 1964, de 620.800 toneladas producidas se elaboraron en el país 66.000 toneladas -vale decir, 10,3%- de las cuales se exportaron 51.300, o sea, el 8,3% del total producido. En 1965, la exportación de manufacturas aumentó más de 50% con respecto al año anterior. (Véase nuevamente el cuadro 7.)

100. Sin embargo, para una correcta interpretación de la importancia de estas exportaciones, debe tenerse en cuenta que el comercio mundial de manufacturas y semimanufacturas de cobre es muy reducido, por lo que las cifras anotadas tendrían mayor significación si se las comparara también con las correspondientes al intercambio mundial de estos productos.

101. Cabe aclarar sin embargo que la elaboración del cobre en artículos tales como el alambre sin ferrar, planchas, etc., que son las principales manufacturas de cobre exportadas, no tiene gran importancia desde el punto de vista del valor agregado al producto. Dependiendo del grado de refinación del metal en lingotes, su transformación en planchas, barras o alambrón se realiza mediante sencillas operaciones en laminadores o máquinas de extrusión, que agregan de 2% a 4% al valor inicial del metal, y aun menos. En el caso de productos más refinados, como alambres ferrados, alambres con alma, caños, laminados, etc., el valor agregado puede aumentar hasta un máximo de 40% ó 50% del valor inicial.

102. El hecho de que en los últimos años se hayan registrado fuertes incrementos en la exportación de productos manufacturados y semimanufacturados de cobre se debe básicamente a las condiciones especiales que ha presentado el mercado internacional del cobre, donde

han existido diversas cotizaciones que han obligado en algunos casos a los consumidores de cobre primario a suplir las deficiencias de abastecimiento de dicho producto a través de la utilización de cobre semielaborado o elaborado. De otra manera no se explicaría que en 1964 y 1965 se exportaran casi exclusivamente planchas y alambrón de cobre (productos de escasa manufactura) que, según noticias fidedignas, tuvieron que fundirse y elaborarse de nuevo en los países de destino ya que lo que éstos requerían era en realidad la materia prima.

103. Al considerarse esporádicas estas exportaciones de cobre con reducido grado de manufactura (plancha, alambrón, etc.) artículos que, por otra parte, son fabricados en instalaciones que pueden considerarse obsoletas, queda por examinar la posibilidad de exportar productos de mayor elaboración, ya sea en forma de laminados, caños, alambres finos, etc., -todos ellos provenientes de la misma industria del cobre- o bien como insumo de la industria mecánica o eléctrica, esto es, como parte de motores eléctricos y generadores, equipos eléctricos para autos, etc. Sin embargo, no existe actualmente una capacidad productiva apreciable para estos tipos de productos y, en ciertas especializaciones, ni siquiera para abastecer el mercado interno.

104. Además de los planes del Gobierno que prevén la duplicación de la actual producción de cobre primario en 1970, alcanzándose a 1.200.000 toneladas en esa fecha, cabe mencionar que se han presentado diversos proyectos de la Corporación del Cobre para establecer plantas manufactureras de productos de cobre para la exportación. El más avanzado de ellos corresponde a una planta que se instalaría en la ciudad de Antofagasta y que aprovecharía las franquicias establecidas en la actual legislación del cobre. Es muy probable que las ventajas competitivas que representan estas franquicias estimulen la construcción de instalaciones manufactureras y a este respecto puede afirmarse que el estudio de otros varios proyectos se encuentra ya en una etapa muy avanzada. Sin embargo, es dudoso que dentro de los límites de tiempo que se han impuesto a la presente encuesta (máximo de 4 a 5 años) alcancen a registrarse en forma sistemática exportaciones de importancia; aunque llegara a concretarse algún proyecto no se sabe a ciencia cierta, por el momento, las cantidades que podrán producirse para exportación ni en qué condiciones entrarán a competir los productos chilenos en el mercado internacional.

3. Productos siderúrgicos

105. La apreciable corriente de exportación registrada hasta 1961, ha ido reduciéndose como consecuencia del rápido incremento de la demanda interna.

106. Para atender el incremento de esa demanda de laminados de acero y para realizar algunas exportaciones, la planta siderúrgica de Huachipato adelanta un plan de expansión de su producción que tiene como meta alcanzar, hacia 1971, la cifra de 1.000.000 de toneladas de lingotes de acero, esto es, aumentar en 400.000 toneladas su producción actual que es del orden de 600.000. El plan de expansión consulta la utilización de los más importantes adelantos tecnológicos logrados últimamente en los procesos de fabricación y laminación de acero y su desarrollo será por etapas según el siguiente programa:

- a) Aumento de la producción de arrabio. Con tal fin se erigió un segundo alto horno que fue inaugurado en abril de 1966. Actualmente se ejecutan las instalaciones adicionales que permitan operar los dos altos hornos a plena capacidad para atender las necesidades totales de arrabio del plan considerado.
- b) Aumento de la producción de acero. Se construirá una acería para fabricar unas 400.000 toneladas anuales de lingotes de acero utilizando el procedimiento LD.
- c) Aumento de la producción de semiterminados. Estudios realizados indican la mejor conveniencia de utilizar la colada continua para fabricar las palanquillas y los planchones. El resultado de esta elección coloca a Huachipato como la primera planta de América Latina que utilizará la colada continua en la fabricación de planchones.
- d) Aumento de la producción de laminados. Para atender la mayor demanda originada por los planes de obras públicas y habitacionales que desarrolla el Gobierno, se aumentará la producción de barras y perfiles pequeños. Se contempla la instalación de una línea de estañado electrolítico y ampliación de las líneas de galvanización.

107. El millón de toneladas de lingotes de acero que se producirían anualmente hacia 1971 año en el cual estarían operando todas las instalaciones que contempla el plan de expansión, se transformarían en 600.000 toneladas de laminados terminados y 200.000 toneladas de palanquillas. Según cálculos realizados por la empresa, se prevé que la demanda interna absorberá hacia 1971 unas 540 toneladas de laminados terminados de los producidos por Huachipato y 100.000 toneladas de palanquilla, o sea, que habría un saldo exportable de 60.000 toneladas de laminados terminados y 100.000 toneladas de palanquillas,

lo que significaría un ingreso del orden de 15.000.000 de dólares anuales. No se prevé la posibilidad de exportaciones significativas a corto plazo (uno o dos años).

108. Actualmente Huachipato adelanta gestiones con empresarios ecuatorianos para instalar en ese país una planta laminadora que fabricaría barras y pequeños perfiles, utilizando palanquillas producidas en Chile y se espera llegar a acuerdos similares con una firma ya establecida en el Uruguay.

4. Material ferroviario

109. La industria de material ferroviario presenta en la actualidad amplias posibilidades para mantener una importante corriente de exportación, si se tiene en cuenta, sobre todo, el amplio margen de diferencia entre la capacidad productiva del país y el consumo interno. (Véase el cuadro 10.) Dicha diferencia corresponde a un valor superior a 20.000.000 de dólares, pero es necesario hacer una distinción en cuanto a las muy diversas posibilidades de los varios productos que la integran.

110. Lo que se estima presentan las mejores perspectivas, son las llantas, ejes, centros de rueda, bogíes, enganches y pares de ruedas, productos que ya han registrado exportaciones. En cambio, se considera que el resto, formado por carros, coches, furgones y casitas, ofrecen menos posibilidades ya que se trata de productos de fabricación relativamente sencilla, para los cuales la mayor parte de los países posee instalaciones productivas. El eventual saldo exportable correspondiente a los artículos nombrados en primer término sería de unos 7.000.000 de dólares.

111. La capacidad competitiva de la industria depende en buena medida del precio del acero, que influye considerablemente en el costo final del producto; en general, las condiciones de operación de la industria pueden reputarse satisfactorias, habiendo alcanzado un buen nivel técnico. Sin embargo, las exportaciones a que se ha hecho mención se vieron afectadas por el tipo de cambio. En algunos casos, esa influencia desfavorable fue compensada con estímulos tales como la autorización para utilizar parcialmente en determinadas importaciones las divisas generadas en esas exportaciones. Actualmente, las exportaciones de llantas de acero gozan de un reintegro de impuestos equivalente del 4% a 5% del valor f.o.b. (dto. 1224 del 16 de noviembre 1966).

112. Buena parte del problema está también supeditado a los programas de financiamiento de las empresas ferroviarias y a la solución del desfinanciamiento de los presupuestos en cuenta de capital de los gobiernos, que les impide hacer aportes que posibiliten ampliar las instalaciones y equipos.

Cuadro 10

CHILE: CAPACIDAD DE PRODUCCION, CONSUMO Y SALDO POTENCIAL DE
EXPORTACION DE MATERIAL FERROVIARIO, 1964

Productos		Capacidad de producción	Consumo interno a/	saldo exportable
Llantas forjadas	Toneladas	10.000	2.700	7.300
Ejes terminados	Toneladas	2.500	1.190	1.310
Ejes en bruto	Toneladas	4.000	-	4.000
Centros de rueda	Número	4.000	3.840	160
Bogíes, acero fundido	Número	1.560	800	760
Bogíes, acero estructural	Número	600	60	540
Enganches	Número	5.000	2.860	2.140
Pares de ruedas armados	Número	2.500	1.920	580
Coches, furgones y casitas	Número	160	30	130
Carros (vagones)	Número	1.400	400	1.000

Fuente: Grupo de Trabajo de la Secretaría Ejecutiva de la ALALC, Ministerio de Hacienda, Chile.

a/ El consumo interno es muy similar a la producción efectiva, ya que las exportaciones son de volumen más bien reducido.

113. Muy problemáticas siguen siendo las perspectivas de exportación fuera del área, por problemas de distinto orden, las posibilidades de la industria chilena se ven confinadas al área latinoamericana, con serias dudas sobre la posibilidad de utilización permanente e intensiva de la capacidad existente.

5. Embarcaciones

114. En el país existe una tradición en materia de construcción naval, en lo referente a embarcaciones más bien pequeñas. Este factor unido al rápido desarrollo de la industria pesquera en el norte del país, hizo que la construcción de embarcaciones de pesca cobrara gran impulso. La mayor parte de la capacidad productora está, como es natural, en esa misma zona norte del país, principalmente en Antofagasta e Iquique.

115. La industria, que trabaja con aproximadamente 60% de materia prima nacional (los motores representan la mayor parte del componente importado), presenta niveles aceptables en cuanto a capacitación tecnológica y en general, en lo que se refiere a sus condiciones de operación. El producto que presenta mejores posibilidades es el barco anchovetero de 100 a 150 toneladas de desplazamiento, sin instalaciones de refrigeración u otras. Siempre que cuente con estímulos adecuados -en materias de reintegro de impuestos- estimase que en el plazo de cuatro a cinco años el potencial exportador alcanzaría de 3.000.000 a 4.000.000 de dólares. Actualmente existen operaciones pendientes por valor de varios centenares de miles de dólares en Colombia.

6. Vino

116. Aunque la mayor parte de la exportación de vino chileno se haya dirigido hasta ahora a los mercados europeos, el más alto interés potencial está en los Estados Unidos.

117. La exportación a Europa consiste en grandes cantidades de vino suelto de bajo valor; se puede constatar (véase nuevamente el cuadro 4) que en 1963 la exportación a Europa representó el 94% del volumen total exportado, pero solamente el 66% de su valor; eso dio un valor promedio de alrededor de 6,5 dólares por hectolitro (el precio promedio aumentó en los años siguientes). Por otro lado, la demanda europea está determinada por las necesidades que tienen los productores europeos de calidades aptas para "cortar" los vinos de producción local; de ese modo es una demanda que se caracteriza por ser muy poco elástica, con relación al precio de la oferta. Además los vinos chilenos de calidad inferior compiten con los producidos de la zona de Africa del Norte, que son favorecidos con preferencias arancelarias, como países asociados a la CEE ^{8/}.

118. Esto no excluye la posibilidad de exportar vino embotellado al mercado europeo, pero existen obstáculos para las exportaciones en grandes volúmenes, a saber:

- a) La aguda competencia de precios, que debe afrontar el producto chileno sobre el que recaen altos fletes y elevados gravámenes arancelarios (entre 9 y 14 centavos de dólar por litro en envases superiores a 2 litros y entre 12 y 17 centavos de dólar por litro, en envases de hasta dos litros, lo que significa un gravamen de más del 100% sobre el precio f.o.b.).
- b) La difícil penetración de los mercados, en los cuales los productores locales cuentan con amplia y respaldada tradición.

119. Más factibles, a plazo relativamente corto, se presentan las posibilidades en los Estados Unidos, cuyo consumo crece a una tasa de 8% anual, y es importador neto de este producto. En este mercado se puede colocar vino de mediana y buena calidad,

^{8/} El tratamiento preferencial para Argelia es actualmente otorgado solamente por Francia, pero también Alemania lo está concediendo unilateralmente; es probable que, al final del actual período de transición, este territorio goce de la liberación arancelaria completa frente al área comunitaria metropolitana.

con un arancel reducido y en competencia principalmente con los vinos europeos (más que todo franceses) cuyos costos de transporte, aun siendo inferiores a los de procedencia chilena, no presentan diferencias sustanciales. El mercado de los Estados Unidos recibe vino embotellado (blanco y tinto) exigiendo buena presentación y calidades constantes. El valor unitario de las exportaciones de los últimos años se situó alrededor de los 50 dólares por hectolitro.

120. Interesantes también se presentan los mercados de la ALALC, en los cuales, sin embargo, las barreras aduaneras y las limitaciones cuantitativas de los países constituyen el obstáculo principal a una expansión del comercio.

121. La capacidad productora de vino en el país tiene límites muy amplios; la cosecha máxima de las últimas décadas fue de 600.000.000 de litros (1942) y la mínima de 365.000.000 (1964). Frente a estas cifras, la exportación llegó a un máximo de casi 12.000.000 de litros en 1963, bajó a 5.000.000 de litros en 1964 y a poco más de 4.500.000 litros en 1965. El país es fuerte consumidor y es difícil estimar su excedente exportable; más bien podría decirse que actualmente no existe un excedente aceptable porque las áreas cultivadas han ido reduciéndose.

122. Una política de exportación tendría que tomar en cuenta, entre otros factores, la expansión del área vitivinícola, y como es sabido una viña da fruto a los cuatro años. Pero la posibilidad más efectiva está en alcanzar costos reales competitivos, no sólo con respecto a la competencia de otros países, sino en el país mismo. Resulta, en efecto, que la exportación de vino en las condiciones actuales es mucho menos interesante que la venta en el mercado interior que absorbe los altos costos de producción, mientras que así no sería en el extranjero.

123. En la situación actual es muy difícil prever una expansión espontánea de la producción con el objeto de exportar; no quedaría más que una política programada, la cual podría llevar gradualmente a obtener saldos crecientes especialmente de vino embotellado para la exportación; el orden de magnitud que podría ser alcanzado en una primera etapa de esta política podría estimarse en los 20.000.000 de litros; por un valor aproximado de exportación de 10.000.000 de dólares.

124. Los reintegros fiscales a la exportación de vino son ya bastante apreciables, situándose en casi 30% para el vino a granel y en vasijas, mientras que alcanzan al 14% para los vinos embotellados.

125. Además existe un sistema compensatorio que establece un reintegro a los exportadores de un impuesto ad hoc pagado por todos los productores; la medida de este reintegro es variable indirectamente en relación con la cantidad de la producción y de la exportación; no es un importe de cantidad determinante y, además, tiende a reducirse al aumentar la exportación.

126. Los productores de vino lamentan la alta incidencia de la mano de obra, que llega al 25% del valor del vino embotellado, así es que también podría estimarse un incremento de la productividad en ese sector.

7. Harina y aceite de pescado

127. Estos dos productos, complementarios en su fuente de abastecimiento y sucesivos en su elaboración, enfrentan una demanda mundial creciente. Las aguas del Océano Pacífico frente a las costas peruana y chilena del norte ofrecen las condiciones naturales más propicias del mundo en cuanto a posibilidad y economicidad de abastecimiento del pescado (anchovetas) que se utiliza en forma de harina como alimento para animales. Los dos países de la zona interesados en esta industria son el Perú, y a marcada distancia Chile. La industria de transformación del primero es la más importante en el mundo y la que, prácticamente, regula el precio en el mercado internacional.

128. En los últimos años, la cotización de la harina de pescado marcó un incremento muy notable, pasando de alrededor de 110 dólares por tonelada en 1963 a límites de 180 dólares en 1964 (alta demanda y escasez de la oferta). Actualmente se encuentra en torno de los 140 a 150 dólares por tonelada, lo que puede ser considerado un promedio suficientemente equilibrado como base para una proyección en los próximos años.

129. La perspectiva de una demanda creciente en el mercado mundial inclinó al Gobierno chileno a ofrecer grandes financiamientos para la creación de nuevas empresas pesqueras (flotas y plantas de transformación) concentradas especialmente en el norte del país; la iniciativa tuvo éxito y el país tiene hoy más de treinta empresas, con una capacidad de producción importante.

130. A pesar de las condiciones naturales óptimas, el abastecimiento de materia prima no deja de presentar algunos problemas; en primer lugar existe la posibilidad de períodos de escasez de pescado, como ocurrió en 1963-64 (la temporada es de noviembre

a mayo) ^{9/}; en segundo lugar, hay que precaverse del peligro de agotar esta especie. (El Perú estableció en la última temporada una cuota límite de pesca.)

131. Estos factores obligan a considerar la materia prima como un factor limitativo de la capacidad exportable, aunque las condiciones económicas de su abastecimiento sean las más favorables y la demanda del mercado mundial sea muy activa. La cifra indicada por los expertos como posiblemente alcanzable en promedio, en cuanto a abastecimiento de pescado, se sitúa en el orden de 1.000.000 de toneladas anuales, lo que daría una producción de harina de pescado de 200.000 toneladas (con un rendimiento un poco superior al actual). A un precio f.o.b. de 140 a 150 dólares la tonelada, ello representa un ingreso potencial de 28.000.000 a 30.000.000 millones de dólares.

132. Las empresas establecidas podrían producir hasta dos veces la cantidad mencionada, y por ello los planes actuales no consideran, por lo menos a corto plazo, nuevas inversiones. Si se confirmaran más adelante las posibilidades de abastecimiento, podrán estudiarse nuevos proyectos para utilización también de otras especies de pescado.

133. El tipo de cambio actual no representa un factor de influencia negativa determinante en el comercio de exportación; eso también por existir ya un reintegro del 20% sobre el valor f.o.b. de los productos exportables, más un reintegro del 30% sobre los materiales nacionales incorporados en el producto; en total eso da unos 100 a 120 escudos por tonelada, o sea alrededor del 25% al 30% del valor f.o.b.

134. La industria lamenta algunos problemas que dificultan la exportación en general y más aún su expansión; ésas serían condiciones adecuadas de transporte, almacenamiento o embarque; rigidez de los contratos laborales; escasez de medios financieros para exportaciones con pago a futuro y también para capital de trabajo; finalmente, con respecto a los reintegros, lentitud en el cobro de los créditos, lo que dejará de constituir un problema con la aplicación de la nueva ley general de fomento a la exportación.

135. En cuanto al aceite de pescado, valen las mismas consideraciones citadas anteriormente con respecto a la harina; con referencia a su capacidad potencial de

^{9/} Según los expertos, es probable que fenómenos de este tipo se presenten cada cinco o seis años.

exportación, puede estimarse en unas 28.000 toneladas por un valor de alrededor de 5.000.000 de dólares (precio medio 180 dólares por tonelada).

8. Mariscos y pescados en conserva

136. Varios problemas básicos obligan a considerar como problemática una mayor exportación de estos productos en los próximos años, no obstante la abundancia de materia prima y una demanda mundial con amplios márgenes de colocación. Los 500.000 dólares de exportación media de los últimos años posiblemente representan en las condiciones actuales de operación de la industria un tope que no será fácil superar, salvo esporádicamente.

137. El primer problema es el del precio; las colocaciones nacionales de pescado enlatado se sitúan 65% a 80% por encima de las cotizaciones internacionales (cajas de 12 latas de media libra de bonito, cotizadas ex fábrica por el mercado interno al equivalente de 11,5 dólares, no se podrían colocar en el mercado exterior a más de 6 a 7 dólares f.o.b.). La demanda interna, muy elevada sobre todo por efecto de las restricciones en el consumo de carne, desalienta las operaciones de exportación por ser muy atractivo el mercado interno.

138. Por otro lado, existen algunos aspectos desfavorables en lo que respecta a la calidad de los productos manufacturados, desde diversos puntos de vista, lo que constituye un obstáculo de cierta consideración que debe tenerse muy en cuenta, ya que restringe la posibilidad de su aceptación en otros mercados. Tal es el caso, por ejemplo, de los envases de hojalata de producción nacional cuya falta de uniformidad en el grosor ha creado algunas dificultades. El problema ha sido ampliamente debatido con interpretaciones contradictorias sin que se haya llegado, por el momento, a una solución satisfactoria.

139. Este obstáculo no se presenta en el caso de las conserveras de mariscos ubicadas en Punta Arenas, que utilizan hojalata de importación (gracias al régimen especial de aquella zona), pero en este caso hay serias dudas sobre las posibilidades futuras de abastecimiento de materia prima y aún más sobre posibles incrementos. Otros mariscos (langostinos, cholgas, etc.) encuentran más económica la exportación en forma de producto refrigerado.

140. Pese a los recursos básicos disponibles, que podrían permitir el cálculo de varios millones de dólares de ingreso por concepto de exportación de estos productos manufacturados, la complejidad de los problemas actuales y la dificultad de sus

soluciones no permiten entrever perspectivas especialmente favorables, en cuanto a un aumento sustancial de la exportación actual de estos productos ^{10/}.

9. Frutas secas

141. Gracias a sus condiciones de clima y suelo, Chile ha sido tradicionalmente un país productor y exportador de fruta seca, aunque en volúmenes muy reducidos, en comparación con los que se transan en el mercado mundial. Las principales frutas que sufren el proceso de deshidratación son la ciruela, las uvas, el damasco y los duraznos, destacándose por su importancia la primera de las nombradas. El procesamiento de la ciruela es el que está más mecanizado y estandarizado de acuerdo con las normas del mercado internacional, existiendo normas precisas que rigen los procesos de selección y calibrado, lo que en general no se registra en el caso de las demás frutas, que están sujetas a variaciones de calidad y calibre. La mayor parte de la fruta se seca mediante un proceso de deshidratación a base de aire caliente; sin embargo, en el norte del país se utilizan sus favorables condiciones climáticas para desecar la fruta por medios naturales, procedimiento de costo inferior al primero.

142. Las exportaciones de ciruelas secas (90% del total de frutas secas) han alcanzado niveles relativamente altos, cercanos al millón de dólares en 1960 y 1961; actualmente bordean los 700.000 dólares, siendo los destinos más importantes Alemania, Perú, Brasil y México.

143. En general los precios internacionales para esta fruta están demostrando que, en el estado actual de cosas, las posibilidades de mantener y aumentar esa corriente de exportaciones no son muchas. Los costos son bastante altos y, aparentemente, son susceptibles de reducción básicamente a través de un notorio mejoramiento de los rendimientos unitarios de producción, que muestran actualmente una tendencia a declinar. Otros requisitos importantes, para aumentar las exportaciones de este producto, se refieren a la necesidad de mejorar algunos aspectos de calidad y presentación, a fin de que puedan afrontar exitosamente la competencia que ofrecen las ciruelas secas de otros orígenes. Las mejores posibilidades de colocación parecen estar en América Latina,

^{10/} Véase una referencia algo más detallada a este problema en la reseña correspondiente a las conservas de frutas.

en donde Chile podría concentrar sus esfuerzos para conquistar y ampliar sus mercados, aunque sin descuidar el mercado europeo.

144. Considerando también las pasas -que son el otro producto significativo de este rubro- puede estimarse que, a mediano plazo, las exportaciones podrían alcanzar unos 2.000.000 de dólares.

10. Conservas de frutas

145. La producción de frutas en Chile está muy dispersa en valles de pequeña producción de condiciones ecológicas y climáticas muy especiales (microclimas).

146. Como el cultivo frutícola no se ha especializado en la obtención de variedades complementarias por épocas, la producción es generalmente de una a dos variedades por región, lo que obliga a que la recolección deba ser realizada con gran premura para su posterior procesamiento. Esto no es solamente válido en cuanto a las variedades a ser procesadas por la industria conservera, sino que se aplica también a las destinadas al consumo fresco, en las que se podrían mejorar las condiciones de explotación de los huertos, de manera tal que no se dependiera -como ocurre muchas veces- de las variedades conserveras.

147. Muchos granjeros han establecido pequeñas plantas de envasamiento ya sea individualmente o formando pequeñas cooperativas. La capacidad industrial de procesamiento de fruta es amplia para cubrir la demanda actual de elaboración, dado que la producción de los valles es, en general, baja ^{11/}. En este sentido, puede entonces afirmarse la existencia de capacidad ociosa, sobre todo debido a que, por el problema de la escasez de variedades disponibles, las plantas se ven obligadas a trabajar sólo uno o dos meses por año, y permanecer luego inactivas, especialmente cuando las líneas de producción revisten algún grado de automaticidad, dado que ello las hace poco flexibles para trabajar otras frutas.

148. Salvo en casos muy especiales, las condiciones técnicas del proceso de elaboración son limitadas y los estándares del producto desparejos o prácticamente inexistentes. La falta de uniformidad se comprueba a veces en el contenido de una misma lata,

^{11/} La capacidad instalada actual es utilizada en algo menos de la mitad.

en cuanto al tamaño, color y grado de cocción del producto, en tanto que, en otros casos, tal falta de uniformidad se debe a deficiencias en la clasificación al recoger la fruta en el campo.

149. También la calidad de la hojalata presenta problemas. En efecto, la falta de uniformidad en su espesor produce dificultades en las moletas y en el proceso de cierre del envase o para la apertura por parte del consumidor. Pero es la falta de homogeneidad del producto mismo el factor que tiene mayor gravitación negativa en la ampliación de las exportaciones, lo que se ha visto agravado aún más con el aumento del consumo interno del país.

150. Sin perjuicio de lo anterior, cabe ratificar que las condiciones naturales del país para el cultivo de frutales pueden considerarse como muy buenas y aun excepcionales pudiendo producirse frutas de gran calidad, que, lamentablemente, un mercado interno poco exigente no demanda en la medida necesaria para impulsar una mejora en la calidad.

151. Los costos de producción son elevados principalmente como resultado de la baja productividad física de los cultivos, tal como ya se había hecho notar al reseñarse la situación de la industria de frutas secas. En virtud de lo expuesto, se estima irrelevante un cálculo de las posibilidades de exportación basadas en la capacidad ociosa de elaboración, ya que los factores limitantes se refieren a la calidad y costos del producto. En tales circunstancias, parece apropiado estimar en 1.000.000 y 2.000.000 a 3.000.000 de dólares las exportaciones potenciales a corto y mediano plazo, respectivamente.

11. Productos químicos

152. La constitución definitiva de la Sociedad Petroquímica Chilena, integrada por CORFO y ENAP -organismos estatales- y la presentación oficial de sus proyectos (1965-66), algunos de los cuales han entrado ya en fase de montaje, permiten ubicar a Chile entre aquellos países latinoamericanos que tienden a entrar en los mercados mundiales de productos químicos. En efecto, uno de los proyectos petroquímicos de esta nueva empresa consiste en un complejo para producción de amoníaco anhidro, de elevada capacidad -1.000 toneladas día de NH_3 - y aprovechando los grandes recursos de gas natural a muy bajo costo en el sur de su territorio (Punta Arenas).

153. Este complejo se proyecta con la finalidad de destinar la mayor parte de su producción -330.000 toneladas anuales aproximadamente, ampliables posteriormente- a la exportación, estimándose que por su elevada capacidad y por el costo de gas natural contarán con precios realmente competitivos. El producto fundamental podría ser el amoníaco anhidro, si así lo permiten las condiciones tecnológicas y económicas del transporte de este producto. Pero también puede ser bajo forma de urea granulada, para lo cual se prevé incluso una planta productora a partir del amoníaco, en la misma localidad.

154. Esta producción chilena se concretaría a partir de unos 3 ó 4 años más aproximadamente (1970-71). Si la puesta en marcha se produjera en ese plazo, la capacidad potencial de exportación sería de aproximadamente 8.000.000 a 9.000.000 de dólares en 1970-71, con sustanciales incrementos posteriores.

155. En cuanto a otros proyectos petroquímicos chilenos cabe mencionar que, según las dimensiones de las plantas respectivas, parecen enfocados principalmente hacia el mercado nacional, al menos en una primera etapa. Se trata de un complejo etilénico y otro bencénico, cuya fecha de puesta en marcha estará probablemente fuera de los plazos considerados en este informe.

156. Entre las exportaciones tradicionales del sector químico se encuentra el yodo, cuyas ventas a través del mundo son dirigidas por la Corporación de Venta de Salitre y Yodo de Chile. En 1963 ellas alcanzaban a 2.800.000 dólares; 3.100.000 dólares en 1964 y 3.600.000 dólares en 1965.

157. El mayor comprador de yodo en el exterior es Estados Unidos, que absorbe normalmente la mitad de las exportaciones; lo siguen los países europeos, principalmente, Inglaterra, Alemania, Holanda y Francia. Entre los países de la zona se cuentan en orden de importancia Argentina, México, Uruguay, Brasil y Perú. Sus perspectivas, que están parcialmente ligadas a las del salitre, no parecen ser muy alentadoras, no previéndose por esa causa aumentos en los niveles actuales de exportación que, como se ha expresado, fluctúan entre 3.000.000 y 4.000.000 de dólares.

12. Calzado

158. Desde hace tres años algunas empresas chilenas exportan calzado femenino a los Estados Unidos, principalmente a través de una distribución propia al por menor, y también sirviendo órdenes de mayoristas. El mercado presenta perspectivas muy alentadoras, dada la aceptación que ha encontrado el producto y se estima que, con

estímulos adecuados, la actual corriente de exportación podría robustecerse, llegando, con la capacidad productiva disponible actualmente, a unos 150.000 pares anuales por un valor total aproximado de 650.000 dólares frente a los 26.343 pares por valor de 117.720 dólares que se exportaron en 1965. El precio medio de exportación f.o.b. fluctúa entre 4,50 y 5,00 dólares por par, el cual se recarga en el país de destino en 30% (20% por concepto de arancel y 10% por flete y otros gastos). El precio de venta al público es de 14 a 18 dólares, debiéndose señalar que los márgenes de comercialización son particularmente elevados en este caso.

159. El producto chileno debe afrontar una competencia muy dura, especialmente la que le ofrece el calzado de origen italiano, que se vende a precios muy bajos y que goza de un notable prestigio en el mercado estadounidense.

160. El calzado que se exporta recibe actualmente un 6% de su valor f.o.b. en concepto de reintegro de impuestos. Se están haciendo gestiones solicitando la elevación sustancial de ese porcentaje, a fin de que el producto esté en mejores condiciones de competencia. Se considera además que, con un reintegro apropiado, podría también exportarse calzado masculino, cuya calidad bien podría permitirle introducirse en el mercado internacional.

161. Sería muy conveniente, asimismo, promover la propaganda colectiva del producto chileno en los Estados Unidos. El mencionado excedente de capacidad productiva utilizable no considera un aumento de los turnos de trabajo, pues se plantearían problemas de personal especializado, ya que no hay excedente de este tipo de mano de obra.

13. Tejidos de lana

162. Una industria de sólida tradición en el país es la textil lanera, cuyas características en cuanto a organización y producción de calidad, la colocan entre los sectores que podrían, en condiciones adecuadas, desempeñar un papel importante en la exportación de manufacturas. El mercado hacia el cual podría orientarse la exportación de tejidos de calidad son los Estados Unidos, mientras no se vislumbren posibilidades en los países europeos.

163. La capacidad productiva instalada se aprovecha ya en forma bastante intensiva; sin embargo, podría preverse una ampliación de la producción, aun sin nuevas inversiones; no obstante, ella difícilmente permitiría obtener costos marginales reducidos

pues el tercer turno de trabajo diario, al que habría que activar, supone costos más altos que anularían casi la reducción de los costos fijos.

164. La producción de las grandes fábricas (o sea, sin contar las empresas artesanales) se sitúa actualmente -con una demanda interna en expansión- alrededor de los 12.000.000 de metros anuales y se estima que podrían producirse fácilmente hasta 2.000.000 de metros adicionales.

165. El punto débil de la industria, en cuanto a posibilidades de exportación, lo constituyen los costos y, en consecuencia, su capacidad de competir en precio. En efecto, en las condiciones actuales, los productos de la industria no pueden competir en precio, pues, por ejemplo, un tejido peinado de pura lana merino 70's, tit, 50 Nm, de 430 a 450 g al mtl., tendría que cotizarse a unos 32 escudos por metro, mientras la cotización internacional correspondiente se estimaría en alrededor de 6 dólares.

166. Se calcula que la devolución de 30% del valor f.o.b. del producto chileno bastaría para colocarlo a un nivel equilibrado con el mercado internacional. El tejido de lana no puede competir ventajosamente en ese mercado por el elevado costo de la materia prima; es sabido que la lana nacional no se presta para fabricar artículos peinados y por eso la industria lanera debe importar su materia prima del exterior. Los derechos arancelarios son muy altos y en el caso de los tops de lana se hace diferencia entre los productos procedentes de la ALALC que sólo pagan aproximadamente 15% y los de otra procedencia, que pagan entre 30% y 40%. Los derechos arancelarios de la lana sucia y lavada son también muy elevados, sin sustantiva discriminación entre las procedencias. La materia prima suele pues importarse de la Argentina y en virtud de los reintegros que se conceden en ese país la exportación de tops resulta más conveniente a la industria chilena importar tops que lana sucia o lavada.

167. Considerado el problema en su conjunto, la materia prima es cara para la industria nacional con respecto a las industrias de otros países. Sería, pues, muy oportuno considerar la posibilidad de permitir temporalmente y exenta de derechos arancelarios la importación de lana, de cualquier procedencia, para los productos destinados a la exportación.

168. De un cálculo basado en los elementos anteriores, se obtiene que la capacidad potencial de exportación de la industria lanera podría alcanzar los 12.000.000 de dólares.

14. Cloches para sombreros

169. La exportación de cloches para sombreros y también de sombreros alcanzó hace algunos años cifras bastante representativas. Sin embargo, esas corrientes, dirigidas a varios países de América Latina, así como a los Estados Unidos, fueron reduciéndose hasta anularse, por la imposibilidad del producto chileno de competir en cuanto a precio. Los elementos determinantes de esa situación son principalmente el tipo de cambio inadecuado y los altos costos de la materia prima.

170. En la fabricación de cloches para sombreros hay dos líneas distintas de producción; la de cloches de lana y la de cloches de pelo. En ambos casos, la mano de obra representa alrededor de 50% del valor del producto. Se trabaja actualmente a un solo turno y no sería fácil aumentar el número de éstos pues no hay disponibilidad de mano de obra especializada. Aunque en el país existen pocas empresas, que, además, no operan con maquinaria muy moderna (debido a las dificultades y los altos costos de importación), hay una capacidad excedente de producción que, en condiciones adecuadas, podría colocar en el mercado externo una cantidad no despreciable de productos.

171. Por lo que se refiere a las cloches de lana, se estima que sin una nueva inversión, o con una pequeña inversión adicional, podrían producirse para exportación unos 24.000 a 30.000 kilogramos de productos (300.000 a 350.000 unidades), por un valor aproximado de 150.000 a 200.000 dólares. En cuanto a precio, este producto se cotiza en el mercado internacional a un precio que fluctúa entre 6 y 7 dólares el kilogramo. En cambio, el producto chileno podría ofrecerse (costos marginales con aumento de producción) a alrededor de 125 escudos el kilogramo, nivel bastante lejano de la cotización del mercado internacional. Para acercar el precio del producto chileno al de ese mercado, habría que establecer además un reintegro de impuestos adecuado. Entre las posibilidades de reducción de costos, cabe mencionar la importación de maquinaria con franquicia arancelaria, así como la importación temporal de materia prima para los productos destinados a la exportación.

172. Esta última providencia resultaría aún más aconsejable si se considera la exportación potencial de cloches de pelo, pues la producción nacional de su materia prima

no alcanza a abastecer ni el consumo interno. También en este caso existe capacidad ociosa de los equipos, que según se calcula podría producir un excedente exportable de 8.000 a 10.000 kilogramos por año por un valor de 70.000 a 100.000 dólares (el precio medio en el mercado internacional por un tipo de calidad mediana se sitúa en 9 y 10 dólares el kilogramo). Estos mismos productos se cotizan en el mercado interno en alrededor de 100 escudos el kilogramo, lo que descarta la posibilidad de competir a menos que se adopten importantes medidas de estímulo.

173. Finalmente, vale la pena mencionar los sombreros terminados. Sus posibilidades potenciales de exportación quizás serían mayores que las de las cloches por lo que a precio se refiere, debido a la mayor incidencia de la mano de obra en el producto; pero la calidad de los elementos accesorios muy pocas veces corresponde a las exigencias del mercado internacional.

IV. PROYECCION DE LAS EXPORTACIONES POTENCIALES

174. Es manifiesto en los programas económicos del país un legítimo afán de fomentar y diversificar las exportaciones. Este camino se sigue (hasta ahora programáticamente) más como un medio de desarrollar la industria que de resolver los problemas de la balanza comercial y de pagos, en cuya situación es determinante la exportación de los productos básicos de la minería y la agricultura.

175. Es cierto que con el incremento de las exportaciones la industria manufacturera chilena recibiría un gran empuje hacia un desarrollo aún más activo que el de los últimos años, que ya ha sido bastante dinámico (un promedio de 6,3% de incremento de la producción física industrial, con respecto al promedio de 3,2% del producto total). Para lograr este objetivo se estiman necesarias varias medidas de orden general y otras particulares. Como se ha expresado en párrafos anteriores los estímulos previstos en la nueva ley constituyen un medio apropiado para el fomento de las exportaciones, pudiendo esperarse de su aplicación un avance considerable en este campo. Sin embargo, subsiste aún en alguna medida el problema de tipo de cambio al que se ha hecho referencia al examinar los factores institucionales que afectan las exportaciones.

176. En materia de renovación de equipos, que para algunas industrias reviste especial interés, el nuevo ordenamiento legal ofrece un mecanismo que se considera apropiado para los fines perseguidos, aunque, como es natural, el elemento definitivo de juicio estará constituido por la experiencia que se reúna en su aplicación.

177. En muchos casos hay que resolver problemas de calidad. El mercado chileno ha sido por mucho tiempo relativamente fácil en cuanto a exigencias del consumidor; sin embargo, ahora se están advirtiendo afinamientos de calidad para una variada gama de productos. En el mercado internacional, aun ofreciéndose condiciones de precio convenientes, la calidad tiene mucha importancia especialmente en el caso de productos para los que hay mucha competencia (el caso de las frutas conservadas y secas, por ejemplo).

178. Finalmente, una política de exportación que quiera diversificarse en una gama suficientemente amplia de productos, necesita articularse a un conjunto industrial de base sólida y persistente. Existe ahora en Chile un número muy grande de empresas pequeñas y medianas; en 1961 se controló la existencia de 6.500 establecimientos industriales que ocupaban más de 10 personas cada uno, siendo el promedio de la fuerza de trabajo empleado por cada una de estas empresas del orden de 37. Considerando la dificultad que la empresa de pequeña o mediana dimensión tiene para llegar al mercado internacional,

parece necesaria la creación de una estructura colectiva de exportaciones, la que podría ser de índole privada, fomentando oportunamente la actividad de empresas comerciales únicamente exportadoras por cuenta de terceros, con apoyo o colaboración paralela de organismos públicos.

179. En cuanto a las posibilidades de exportación en el futuro, cabe mencionar en primer lugar las características de los productos sobre los cuales se ha investigado que se mencionaron en la sección C. Estos productos pueden dividirse en tres categorías: la primera incluye los productos de exportación tradicional o natural (o en cuyo caso se han registrado exportaciones suficientemente sistemáticas) como vino, harina de pescado, material ferroviario, calzado, celulosa, conservas alimenticias etc., o sea, los productos sobre los cuales se basan normalmente y automáticamente las perspectivas al estudiar el problema de la exportación; la segunda categoría comprende productos cuya exportación futura está relacionada con proyectos de instalación de nuevas industrias, o ampliaciones de las existentes, como las manufacturas de cobre, productos siderúrgicos y abonos; finalmente, la tercera categoría, susceptible de ser ampliada, considera productos que no registraron exportaciones, por lo menos en los últimos años, en forma sistemática, y para los cuales, sin embargo, existe una capacidad productiva disponible y otras condiciones favorables como sombreros, tejidos, confecciones, caramelos, etc. Con respecto a esta categoría cabría distinguir entre la imposibilidad de exportación por un nivel de precio que no es competitivo por efecto del tipo de cambio, o por los altos costos de producción en sí, o por una deficiente calidad o falta de aprovechamiento de las posibilidades que podría ofrecer el mercado internacional. Aunque a veces se presente más de una de tales condiciones, no deben por ello descartarse estos productos de la lista de las manufacturas potencialmente exportables, cuando la política que el país sigue sea la de perseguir todas las posibilidades de diversificación de las exportaciones.

180. Las tres categorías mencionadas necesitan medidas de fomento de distinta intensidad. En el caso de la primera, los problemas que existen y obstaculizan el incremento de las exportaciones ya son conocidos y pueden hacerse fácilmente estimaciones de los límites alcanzables en la exportación a corto y mediano plazo, actuando con medidas concretas y directas en favor de las empresas exportadoras.

181. También en la segunda los límites alcanzables están determinados ya en los proyectos y se trataría solamente de actuar con una política en forma no discordante con los proyectos aprobados por el Gobierno.

182. En el caso de la última, el problema es mucho más complejo, pues: 1) es muy difícil estimar los límites de las exportaciones potenciales, siendo que no hay antecedentes indicativos de una tendencia de desarrollo; 2) es problemático evaluar la reacción y el dinamismo de los empresarios frente a medidas de fomento; y, finalmente, 3) el "costo de la operación" para las autoridades públicas, eso es, el costo de los incentivos que es necesario otorgar para fomentar estas operaciones podría ser más alto que para las dos primeras categorías, por tratarse de productos nuevos.

183. Cabe insistir en que los posibles resultados de esta política no deben limitarse a conseguir el monto de divisas potencialmente alcanzable con las exportaciones -de lo cual se presenta en este informe una estimación a corto y mediano plazo- sino que interesan los efectos secundarios de la exportación en la actividad productiva y en el desarrollo económico en general.

184. Las condiciones del sistema económico chileno en su etapa actual y, en particular, las del problema de las exportaciones potenciales de manufacturas, obligan a introducir algunas variantes a la metodología que se adoptó en los informes sobre la Argentina y el Brasil. La ausencia, para una buena parte de los productos manufacturados, de antecedentes de exportación en los últimos años y lo reciente de la política de fomento a la exportación, son factores que introducen dificultades adicionales para la estimación del potencial exportado de manufacturas chilenas.

185. El cuadro 11, que muestra tanto los factores negativos como los positivos, debe ser examinado con mucha objetividad, pues en la mayoría de los casos los primeros son obstáculos determinantes, sin cuya eliminación las proyecciones resultarán definitivamente comprometidas.

186. También en lo que se relaciona con el plazo en que las perspectivas pueden realizarse, cabe mencionar la estrecha vinculación que existe entre la política de fomento y la realización de las exportaciones. Las indicaciones que se encontrarán en las últimas columnas del cuadro están basadas en conceptos de capacidad productiva y de potencial de competencia, en la hipótesis de que la actual política de fomento de las exportaciones se complete y su aplicación no encuentre obstáculos de magnitud.

187. En la elaboración del cuadro 11 se siguió la estructura de la estadística del comercio exterior del país, extrayendo de cada sección los productos sobresalientes que la encuesta individualizó o para los cuales se dispuso de elementos de juicio.

188. No son muchos los que dejan entrever posibilidades de una expansión rápida de la exportación, pues son complejos los problemas básicos que se presentan en casi todos

Cuadro 11

CHILE: FACTORES LIMITATIVOS O ESTIMULANTES DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS Y ESTIMACION DE SUS INCREMENTOS POTENCIALES

Secciones	Productos sobresalientes	Disponibilidad física de materias primas	Costo de materias primas	Capacidad productiva instalada	Capacitación tecnológica	Sistema de comercialización en el exterior	Controles de calidad	Otros requisitos esenciales	Posibilidades futuras de la exportación	
									Cantidad	Velocidad
I. Productos de la minería	Yodo	+	+	+	=	-	+		Escasa	Lenta
		+	+	+	=	-	+		Escasa	Lenta
II. Productos de la agricultura	Harina de pescado Frutas secas	=	+	+	=	+	+	Problemas de transporte	Importante	Lenta
		=	+	+	=	+	+		Importante	Lenta
		+	=	+	=	=	-		Importante	Lenta
V. Industria alimenticia	Conservas de mariscos, etc. Conservas de fruta Conservas de legumbres Conservas de pescado	+	+	+	-	=	-	Mejora de la calidad y solución problema de la hojalata	Importante	Lenta
		+	+	+	-	=	-		Importante	Lenta
		+	=	+	-	=	-		Importante	Lenta
		+	+	+	-	=	-		Importante	Lenta
		+	+	=	-	=	-		Importante	Lenta
VI. Bebidas y licores	Vino embotellado	+	=	+	+	=	-	Ampliación cultivo	Importante	Lenta
		+	=	+	+	-	-		Importante	Lenta
VIII. Industrias textiles	Tejidos de Lana Confecciones Cloches para sombreros	=	-	=	=	-	+	Reducción costos	Escasa	Lenta
		=	-	=	=	-	+		Escasa	Lenta
		=	-	=	=	-	+		Importante	Lenta
		-	-	=	=	-	+		Reducción costos	Escasa
IX. Industrias químicas	Abonos nitrogenados Aceite de pescado Celulosa Explosivos	=	-	=	=	-	+	Reducción fletes	Escasa	Lenta
		+ ^o	+	+	+	-	+		Importante	Lenta
		+	+	+	+	=	=		Escasa	Lenta
		+ ^o	=	+	+	=	+		Importante	Rápida
		+	+	+	=	=	+		Escasa	Lenta
X. Industrias metalúrgicas	Productos siderúrgicos Productos de cobre	+	+	=	=	=	+		Importante	Lenta
		=	=	+	=	=	+		Importante	Lenta
		+ ^o	+	=	-	+	+		Importante	Rápida
XI. Maquinaria, útiles y herramientas	Manufacturas de cobre	=	+	-	-	+	=	Ampliación inversiones	Importante	Lenta
		+ ^o	+	-	-	+	=		Importante	Lenta
XII. Materiales y útiles para el transporte	Material ferroviario Embarcaciones	=	=	=	=	=	+		Importante	Lenta
		=	=	+	+	=	+		Importante	Lenta
XIII. Manufacturas diversas	Papel de diario Cartulina para máquinas mecanográficas Calzado	=	=	=	=	=	+	Reducción costos	Escasa	Lenta
		+	=	=	=	=	+		Escasa	Lenta
		+	=	=	=	+	+		Importante	Rápida
		+	=	=	=	=	+		Importante	Rápida

Fuente: CEPAL.

Interpretación de signos: Disponibilidad física de materias primas: - escasa; = suficiente; + abundante; +^o abundante con posibilidad de rápido incremento.
 Costos de materia prima: - caros; = regulares; + competitivos;
 Capacidad productiva instalada: - insuficiente; = regular; + amplia;
 Capacidad tecnológica: - insuficiente; = regular; + muy buena;
 Sistema de comercialización en el exterior: - insuficiente; = regular; + muy bueno;
 Controles de calidad: - necesario; = aconsejable; + innecesario es suficiente con los recaudos actuales.

los sectores. Además, se subentiende que en casi todos los casos la validez de la proyección está supeditada a que existan los mecanismos necesarios, a fin de que las cotizaciones nacionales puedan nivelarse con las del mercado internacional; por otro lado, cuando aparezca en el cuadro el requisito de "reducción de costos", significa que, independientemente de lo anterior, la industria tiene que enfrentar el problema de la productividad (cuando no se indica que la misma materia prima es cara) para aliarse con la competencia mundial.

189. Es oportuno subrayar nuevamente las condiciones especiales de la economía chilena en el momento en que se están llevando a cabo estas proyecciones. En los otros países estudiados, el dinamismo de la exportación potencial se relacionaba con la capacidad productiva existente, su aprovechamiento intensivo y una acción política, dirigida a desarrollar las exportaciones. En el caso de Chile, por el contrario, la economía está en proceso de grandes cambios, perspectiva que debe ser considerada para dar a las proyecciones un fundamento real, no solamente en lo que se refiere a proyectos aprobados o en vías de aprobación, sino también a las orientaciones selectivas hacia las cuales el Gobierno inclina la política económica sectorial. Típico es el caso de las manufacturas de cobre; el Gobierno, a través de la Corporación del Cobre, opina que la exportación de alambrón, planchas, etc., no es conveniente y que es necesario orientarse a la exportación de productos más elaborados. En este caso la proyección más lógica no puede ser la que considere la capacidad productiva de las laminadoras y de las máquinas de extrusión del cobre (lo que llevaría a evaluar una capacidad exportadora de hasta 110.000.000 de dólares, los que deberían restarse, por un monto levemente inferior, a la exportación de las materias primas), aunque la demanda del mercado sea promisorio y todas las condiciones permitieran considerar factible la exportación. Más bien conviene basarse en una proyección declinante de la exportación de este rubro y dar paralelamente una estimación del valor potencial de la exportación de las manufacturas más elaboradas. Sin embargo, no puede escapar el carácter aleatorio de esta estimación, que se refiere a plantas todavía no existentes (aunque se estén estudiando varios proyectos).

190. La presencia de diversos casos de este tipo obliga a dejar de lado, para Chile, la aplicación de los coeficientes fijos que se habían determinado en los estudios anteriores, aplicables a las definiciones cualitativas (lentas o rápidas, escasas o importantes) de las exportaciones potenciales a nivel de productos o categorías.

191. En el estudio presente no queda otra alternativa que presentar algunas perspectivas basadas, más que en un movimiento de las exportaciones de los años anteriores en los casos en que ello es posible, en las líneas de la programación económica considerada conjuntamente con las condiciones que la industria indicó a través de la encuesta, por lo que se refiere a capacidad productiva.

192. Resulta así el cuadro 12, en el cual se indica, en primer lugar, el máximo de la exportación anual en el período 1960-65 que se registró por cada sección de la estadística del comercio exterior de Chile (para todos los datos anuales veáse nuevamente el cuadro 2). Estos datos se utilizarán para una comparación con las proyecciones que aparecen en las columnas para el corto y mediano plazo, que se considera son de 1 a 2 años y 4 a 5 años respectivamente, condicionadas al cumplimiento de los requisitos que se han mencionado anteriormente, tanto en el cuadro 11 como en la sección C del presente informe. Las proyecciones mismas están basadas en una prudente consideración de las condiciones actuales y de los proyectos en marcha en cuanto a capacidad productiva. Si se desagregaran las proyecciones de las distintas secciones se observarían distintas tendencias en los productos que las componen, en cuanto a perspectivas de exportación. Pero, en esta etapa del análisis del problema, se estima oportuno limitar las proyecciones al nivel de sección, para una primera evaluación de los posibles resultados que la economía chilena podría conseguir según los lineamientos del programa del Gobierno. A corto plazo, podría alcanzarse un potencial exportador de 100.000.000 de dólares. Este valor supondría en realidad un considerable avance sobre las exportaciones de 1965 (94.000.000 de dólares) y aun sobre el registrado en la primera columna del cuadro 12 (casi 103.000.000 de dólares), por cuanto al estimarse la cifra proyectada se descartó la posibilidad de que se repitan los altísimos volúmenes de exportación de semimanufacturas de cobre de los años anteriores (35.000.000 de dólares en 1964 y 55.000.000 en 1965) por las razones expuestas al tratarse de esos productos. A plazo mediano (4 ó 5 años) se ha estimado posible la duplicación del valor correspondiente a la proyección a corto plazo, pudiendo entonces alcanzar el potencial exportador a 200.000.000 de dólares.

193. Los resultados de las proyecciones -que como se ha expresado anteriormente sólo persiguen fines ilustrativos- y todo el análisis precedente sobre las condiciones en que se desenvuelve la actividad exportadora de manufacturas en Chile, sirven así -entre otros propósitos- para poner de manifiesto el considerable campo que se ofrece a la acción de las autoridades y del mismo sector exportador en esa materia.

Cuadro 12

ESTIMACION DE LOS INCREMENTOS POTENCIALES DE LAS EXPORTACIONES DE
 MANUFACTURAS A CORTO Y MEDIANO PLAZO

(en miles de dólares)

Secciones	Máximas exportaciones anuales en el período 1960-1965		Exportaciones anuales potenciales	
	Año	Valor	A corto plazo	A mediano plazo
I <u>Productos de la minería</u> (yodo, mercurio y otros)	1961	4.030	5.000	5.000
II <u>Productos naturales de aguas y bosques</u>	-	-	-	-
III <u>Productos del reino animal</u>	-	-	-	-
IV <u>Productos de la agricultura</u> (harina de pescado, harina de ballena, otros alimen- tos para animales y frutas secas)	1964	16,762	20,000	30,000
V <u>Industrias alimenticias</u> (cebada, conservas de fru- tas, de pescado y salmón, de langostinos, centollas y otros mariscos, y otras conservas o alimentos preparados)	1963	3.045	5,000	7,000
VI <u>Bebidas y licores</u> (vinos en botella, en otros envases y otros)	1963	11,101	2,000	10,000
VII <u>Tabacos manufacturados</u>	-	-	-	-
VIII <u>Industrias textiles</u> (hilos e hilados de lino, telas de algodón y otros)	1960	155	5,000	8,000
IX <u>Industrias químicas</u> (celulosa, aceite de pes- cado, aceite de ballena, hidrocarburos no especifi- cados y otros)	1961	7.510	20,000	50,000

Cuadro 12 (continuación)

Secciones	Máximas exportaciones anuales en el período 1960-1965		Exportaciones anuales potenciales	
	Año	Valor	A corto plazo	A mediano plazo
X <u>Industrias metalúrgicas</u> (cobre en planchas no especificadas, hierro o acero en planchas lisas, alambre de cobre sin forrar y otros)	1965	56,473	10.000	30.000
XI <u>Maquinarias, útiles y herramientas</u> (cables desnudos para corriente eléctrica, cordones y cables eléctricos forrados, audienes y válvulas rectificadoras y otros)	1961	2,147	20.000	40.000
XII <u>Materiales y útiles para el transporte</u> (embarcaciones de hierro, llantas para FFCC y otros)	1965	2,585	5.000	10.000
XIII <u>Manufacturas diversas</u> (papel para diarios, revistas y libros, libros, revistas, etc. impresos y otros)	1965	8,739	8.000	10.000
<u>Total</u>		<u>102,556</u>	<u>100.000</u>	<u>200.000</u>

Fuente: Boletines de Comercio Exterior, op. cit. y estimaciones de la CEPAL.

194. Finalmente, cabe repetir aquí las consideraciones que se efectuaron en los informes similares anteriores sobre la Argentina y el Brasil, en el sentido de que si bien el alcance de las conclusiones a que se ha arribado es necesariamente limitado, principalmente por el hecho de haberse enfocado el estudio solamente desde el lado de la oferta, se estima que sus resultados, junto con los de otros estudios similares, podrían ofrecer un punto de partida y de apoyo para las negociaciones a llevarse a cabo en el seno de la UNCTAD, tendientes a hacer posible una corriente permanente de manufacturas de los países en desarrollo hacia las naciones industrializadas.

