



CEPAL - NACIONES UNIDAS

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

POLITICAS
DE
PROMOCION
DE
EXPORTACIONES

SANTIAGO DE CHILE

VOLUMEN V

E/CEPAL/1046/Add. 4

Junio 1978

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

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

INDICE

	<u>Página</u>
I. RESUMEN DEL AUTOR	3
II. EL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES	7
1. La expansión de las exportaciones	7
2. La diversificación de las exportaciones	10
3. La diversificación de los mercados	11
4. Las exportaciones y la producción	15
5. Las exportaciones y el balance de pagos	27
III. LA POLITICA DE DESARROLLO ACELERADO CON ENDEUDAMIENTO EXTERNO	29
IV. EL DESARROLLO DE LA POLITICA DE EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS	35
1. Introducción	35
2. El esquema institucional	37
3. Los lineamientos de la política comercial externa ..	38
4. Esquema de los instrumentos empleados por la política de promoción de las exportaciones de manufacturas	39
5. Las etapas de la aplicación de los instrumentos	41
6. El carácter de los instrumentos empleados	44
7. Los efectos de los instrumentos	46
8. Consideraciones cuantitativas acerca de los instrumentos	50
<u>Anexos</u>	
A Antecedentes y fuentes	57
B Nota sobre el concepto de manufactura	59
C Los principales productos de exportación	65
D El destino de las exportaciones	68
E Las exportaciones de los principales sectores	83
F Nota acerca de las principales empresas exportadoras de productos manufacturados	88
G La exportación de manufacturas y la política cambiaria	95
H La política de importaciones	105
I Los instrumentos de la política de promoción de exportaciones de manufacturas	108
J Anexo estadístico	142

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

Cuarta Parte

ESTUDIOS SOBRE PAISES LATINOAMERICANOS

BRASIL

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

LA POLITICA DE DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES
DE MANUFACTURAS EN BRASIL

Héctor A. García x/

I. RESUMEN DEL AUTOR

El dinámico crecimiento de las exportaciones de manufacturas brasileñas durante el decenio comprendido entre 1964 y 1974 coincidió con la aplicación de una política comercial externa deliberadamente orientada hacia ese resultado y con un comercio internacional marcadamente expansivo.

Al confrontar la evolución de las exportaciones con los lineamientos de la política comercial externa, se pone en evidencia que ésta logró gran éxito en relación con sus objetivos: esto es, el aumento y diversificación de las exportaciones totales, el aumento de las exportaciones de manufacturas, la diversificación de los mercados compradores y la conquista de nuevos mercados.

Mientras se mantuvieron elevados ritmos de crecimiento económico y de exportación, los estímulos a la exportación de manufacturas no parecen haber afectado negativamente los ingresos fiscales y es probable que, indirectamente, hayan generado un beneficio fiscal neto. Además, la política consistió sobre todo en corregir deficiencias, pasadas y presentes, en la aplicación coherente de la política de desarrollo económico, y en subsanar insuficiencias de la infraestructura y del aparato institucional del Estado suprimiendo así los obstáculos para exportar manufacturas. Para colocar la producción industrial brasileña en condiciones de competencia internacional, el incentivo fiscal y financiero tuvo una importancia mucho menor que la de la mencionada supresión de obstáculos. El esfuerzo de promoción necesario para colocar manufacturas en los mercados de países desarrollados habría sido mucho menor si estos últimos no gravaran la importación de manufacturas - especialmente las provenientes de sectores industriales tradicionales - con derechos muy superiores a los de las materias primas.

La aplicación de la política promocional - que era coherente con otras políticas sectoriales y con la estrategia de desarrollo, y estaba subordinada a sus objetivos propios - se hizo en forma generalizada a todo el sector industrial y sus productos. Las crecientes

x/ El autor es Asesor Regional en Desarrollo de Exportaciones adscrito a la CEPAL. Las opiniones expresadas en este trabajo son de su exclusiva responsabilidad y pueden no coincidir con las de la Organización a que pertenece.

exportaciones de manufacturas reflejaron por ello una carencia de selectividad, por cuanto no hubo indicaciones acerca de alguna especialización exportadora. A su vez, el mercado interno continuó absorbiendo una proporción abrumadora de la producción industrial y sugiriendo una elevada capacidad dinámica de expansión. El importante papel del mercado interno en el crecimiento económico y sus perspectivas exigió renovados esfuerzos para actualizar y perfeccionar la aplicación de la política de exportaciones manufactureras a fin de aumentar el aporte de éstas a la formación de una mayor capacidad de importación, indispensable para mantener ritmos satisfactorios de expansión económica. El creciente comercio exterior fue acompañado de una sostenida expansión económica, por lo cual el grado de apertura de la economía se mantuvo prácticamente invariable, y las exportaciones de manufacturas no representaron una proporción importante de la producción industrial; sin embargo, casi se han duplicado, y su volumen comercial no resulta desdeñable para la empresa, para el nivel de la actividad económica y para el equilibrio de las cuentas externas.

La promoción de exportaciones de manufacturas se realizó en el marco de una política de desarrollo acelerado con endeudamiento externo. La formación de la mayor capacidad para importar necesaria para superar el estrangulamiento externo de una economía semindustrializada en desarrollo acelerado se apoyó en exportaciones dinámicas y en un empleo intensivo y cada vez mayor de recursos externos en forma de inversiones directas y especialmente de préstamos; estos recursos fueron captados mediante la creación de facilidades para su operación, lo que coincidió con una gran disponibilidad internacional de fondos financieros privados. El creciente endeudamiento externo también contribuyó a la constitución de reservas monetarias indispensables para el mantenimiento del volumen también creciente de las relaciones comerciales y financieras con el exterior.

La modalidad de expansión económica resultante determinó que la mantención del crecimiento de la economía brasileña continuara dependiendo fuertemente de voluminosas y crecientes importaciones

/estratégicas para

estratégicas para su sector industrial. Dadas las altas tasas de crecimiento económico, podría haberse esperado que el sector manufacturero brasileño hubiera alcanzado un mayor grado de integración, y que ello se reflejara en la composición de las importaciones, contribuyendo a reducir la vulnerabilidad externa. Sin embargo, un decenio parece todavía un período relativamente breve para la realización de modificaciones sustanciales en la estructura del comercio exterior de bienes, basadas a su vez en transformaciones profundas de la estructura de la producción; más aún si se tiene en cuenta que los estímulos a la formación de capital no parecen haber actuado con eficiencia para orientar las inversiones hacia los sectores esenciales. Tanto es así que, a pesar del extraordinario dinamismo de la exportación de manufacturas, los productos primarios continúan suministrando el grueso de los ingresos externos corrientes, mientras que las grandes importaciones de insumos industriales básicos y de bienes de capital muestran persistentes retrasos en el desarrollo de estos sectores productivos, y ponen de manifiesto la reapertura del proceso de sustitución de importaciones, supuestamente agotado. No se trata, naturalmente, de un proceso cíclico en que la política económica enfatiza periódicamente la sustitución de importaciones o la promoción de exportaciones de manufacturas para sostener niveles satisfactorios de crecimiento económico con cuentas externas razonablemente equilibradas. Precisamente, la composición de esas cuentas externas muestra que, además del empleo de recursos externos y de la sustitución de importaciones de insumos industriales básicos y bienes de capital, las bases de su equilibrio consisten en la dinámica expansión de las exportaciones de bienes. Dicho dinamismo difícilmente puede esperarse de los productos primarios, lo que plantea al sector industrial nuevas exigencias como proveedor de ingresos externos corrientes.

Si el comercio internacional hubiera prolongado su expansión, la participación poco considerable de las manufacturas brasileñas así como su gran diversificación, podrían haber significado la falta de mayores problemas de acceso a los mercados de los países industrializados. Sin embargo, las restricciones de mercado se han multiplicado

/recientemente a

recientemente a consecuencia de la disminución del ritmo de crecimiento de los países industrializados, de sus políticas antinflacionarias y de la consiguiente desaceleración del comercio internacional. Por supuesto, estas nuevas condiciones externas son muy diferentes a aquellas que hicieron posible el fuerte éxito de las exportaciones manufactureras brasileñas, y muy determinantes para la continuación de dicho éxito. Se observa también que las restricciones de acceso amenazan en primer término a las manufacturas de las llamadas industrias tradicionales, y que las empresas privadas locales se ven afectadas en mayor medida que las transnacionales, más concentradas en las industrias químicas y metalmeccánica.

Ha quedado abierto, entonces, otro período de transición en el desarrollo de la política económica orientada a transformar a Brasil en un país industrializado. El decenio anterior (1964-1974) se caracterizó por el éxito en la ruptura del círculo vicioso del proceso de sustitución de importaciones (supuestamente agotado) y por la apertura del sector industrial a la actividad exportadora. En el momento actual, las nuevas condiciones externas y de desarrollo industrial brasileño exigen una mayor relación entre la política de inversiones y de exportaciones, para realizar una transición hacia una modificación progresiva del esquema de instrumentos de la política promocional de exportaciones de manufacturas. Dadas las nuevas necesidades del desarrollo de las exportaciones de productos manufacturados, es probable que adquieran más importancia las acciones directas sobre el proceso de formación de capital, de modo que el sector industrial pueda insertarse competitivamente en las corrientes más dinámicas del comercio internacional. Naturalmente, no deberían esperarse modificaciones espectaculares, pues para mantener la positiva respuesta del sector exportador es necesario mantener la estabilidad de las expectativas empresariales acerca de la determinación de los precios de exportación.

El trabajo muestra las modalidades del desarrollo de las exportaciones y sus vinculaciones con la producción y el balance de pagos; describe los lineamientos generales de la política económica que

/encuadró el

encuadró el proceso exportador de manufacturas, y presenta y analiza la política de promoción de exportaciones. Mayores detalles acerca de dichos temas se encuentran en ocho anexos.

II. EL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES

1. La expansión de las exportaciones

En 1964 las exportaciones sumaron 1 400 millones de dólares, mientras que en 1974 ascendieron a 8 000 millones. Durante este período los precios de los productos básicos, mantuvieron sus características fluctuaciones, y además manifestaron fuertes alzas, en tanto que los de los productos manufacturados exportados por Brasil crecieron a un ritmo similar al de las manufacturas exportadas por los países desarrollados, aunque con algunos retrasos. Así, mientras la expansión de las exportaciones en valores corrientes tuvo un ritmo de 18.7% anual, en términos reales fue de 10.8%.

De todos modos, las exportaciones brasileñas aún continúan representando una proporción poco significativa de las exportaciones mundiales: el 1%. Si bien algunos productos básicos obviamente mantienen una primacía en el comercio internacional del país, no ocurre lo mismo con los productos industrializados, salvo algunos casos donde existe una relación muy estrecha con algún producto básico característico de la agricultura brasileña, como son, por ejemplo, la manteca de cacao, el aceite de ricino, el café soluble y probablemente los jugos de frutas y el calzado de cuero (véanse los cuadros 1 y 2).

Cuadro 1

BRASIL: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES Y SU COMPORTAMIENTO
DURANTE EL PERIODO 1964-1974

	1964	1969	1974	1964-1969		1969-1974	
				Tasa anual de creci- miento	Contri- bución a la tasa	Tasa anual de creci- miento	Contri- bución a la tasa
<u>Millones de dólares corrientes fob</u>							
<u>Total general</u>	<u>1 429.8</u>	<u>2 311.2</u>	<u>7 951.0</u>	<u>10.1</u>	<u>100.0</u>	<u>28.0</u>	<u>100.0</u>
+ Productos básicos	1 220.6	1 796.2	4 801.2	8.0	63.3	21.7	53.6
- Café en grano	759.7	812.9	864.3				
+ Productos semimanufacturados	115.0	210.8	633.6	12.9	10.9	24.6	7.1
+ Productos manufacturados	89.5	284.2	2 321.5	26.0	23.8	52.2	38.2
+ Otros	4.7	20.0	194.6	33.6	2.0	57.5	1.1
<u>Porcentajes</u>							
<u>Total general</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>				
+ Productos básicos	85.4	77.7	60.4				
- Café en grano	53.1	35.2	10.9				
+ Productos semimanufacturados	8.0	9.1	8.0				
+ Productos manufacturados	6.3	12.3	29.2				
+ Otros	0.3	0.9	2.4				

Fuente: CACEX, Relatório anual, varios años.

/Cuadro 2

Cuadro 2
BRASIL: EXPORTACIONES BRASILEÑAS EN EL COMERCIO MUNDIAL
DURANTE EL PERIODO 1964-1975

	Total mundial A	Brasil B	$\frac{B}{A} \cdot 100$ (porcen- taje)
<u>Millones de dólares</u> <u>corrientes, fob</u>			
1964	172 500	1 430	0.83
1965	186 400	1 595	0.86
1966	204 000	1 741	0.85
1967	215 000	1 654	0.77
1968	239 700	1 881	0.78
1969	273 600	2 311	0.84
1970	313 400	2 739	0.87
1971	350 700	2 904	0.83
1972	417 100	3 991	0.96
1973	577 300	6 199	1.07
1974	842 500	7 951	0.94 _{a/}
1975	866 000 _{b/}	8 655	1.00
<u>Tasas anuales de crecimiento</u> <u>(porcentajes)</u>			
1969-1964	9.7	10.1	
1974-1969	22.4 _{c/}	28.0	
1974-1964	15.9 _{c/}	18.7	

Fuentes: Yearbook of International Trade Statistics y CACEX, Relatório anual,
varios años.

a/ Deduciendo de las exportaciones mundiales el crecimiento de la de los países
de la OPEP, el coeficiente sería 1.06.

b/ Estimado.

c/ Para calcular estas tasas se dedujo al año 1974 el aumento verificado en las
exportaciones de los países de la OPEP (90 000 millones de dólares).

2. La diversificación de las exportaciones

Los productos industrializados, que en 1964 representaban el 14% del total exportado, durante 1974 aumentaron su participación alcanzando el 37%: 3 000 millones de dólares. Entre éstos, las semi-manufacturas se expandieron relativamente muy poco, mientras que los productos manufacturados más elaborados aumentaron de 90 millones de dólares a 2 320 millones. Durante el período 1969-1974, en que los instrumentos de la política de desarrollo de las exportaciones de manufacturas actuaron plenamente, las exportaciones de productos manufacturados crecieron a un ritmo anual de 52% (véase el cuadro 1).

Si bien la diversificación de las exportaciones se basó en el dinámico comportamiento manifestado por las ventas de productos manufacturados, debe señalarse que las exportaciones de los productos básicos no dejaron de crecer y diversificarse, como parte del proceso. Las exportaciones de café, que entre 1962 y 1964 se redujeron al 53%, continuaron disminuyendo hasta llegar al 10% en 1974.^{1/} Otros productos básicos de origen agrícola iniciaron o ampliaron sus exportaciones, mientras que las ventas externas de mineral de hierro, que no alcanzaban a 10 millones de toneladas en 1964, llegaron a 72 millones durante 1975 (900 millones de dólares).

Un indicador más desagregado de la diversificación es la cantidad y composición de los principales productos de exportación que suman el 75% de las ventas externas. En 1968, éstos eran 12 solamente, mientras que en 1974 aumentaron a 52; en 1968 sólo uno - el café soluble - era un producto manufacturado, mientras que en 1974 fueron 14, nueve de los cuales provenían de las industrias dinámicas. Este mismo reducido grupo de 52 productos permite apreciar la mayor diversificación alcanzada respecto de los productos manufacturados, pues

^{1/} En 1975 se mantuvo esa proporción; sin embargo, por efecto de una fuerte alza de precios durante el año siguiente ascendió a más del 21%; el aumento de las exportaciones de café sostuvo el crecimiento en el valor corriente de las exportaciones totales (16.8% respecto de 1975).

sólo incluye la tercera parte de las exportaciones, las tres cuartas partes de las ventas externas de semimanufacturas y la casi totalidad de las de los productos básicos.

3. La diversificación de los mercados

Durante el decenio comprendido entre 1964 y 1974 se verificó una sensible diversificación de las dinámicas exportaciones brasileñas, en cuanto a destino geográfico, apertura de nuevos mercados nacionales y reestructuración de las ventas a los países de la ALALC.

El primer síntoma de esta diversificación de mercados fue la marcada disminución de la importancia relativa de las ventas a los Estados Unidos frente al leve crecimiento de las ventas a los países de Europa Occidental.^{2/} También disminuyó la participación de Brasil en las ventas externas a los países de Europa Oriental, con los que normalmente mantiene saldos positivos de comercio.

Por otra parte, y paralelamente con una deliberada acción diplomática y comercial, ganaron importancia creciente los mercados del Japón y los de los países africanos: en 1964 ambos representaban el 58% del mercado argentino y en 1974 alcanzan una importancia levemente superior al mercado de la ALALC. El conjunto de los países asiáticos, los del Medio Oriente, Australia y Nueva Zelandia aumentaron sus importaciones de Brasil a ritmos considerablemente elevados. En el continente americano, Canadá disminuyó levemente su participación respecto de 1964, en tanto que los países de Centroamérica y el Caribe alcanzaron los ritmos más altos (véase el cuadro 3).

^{2/} Europa Occidental incluye a todos los países europeos de la OCDE más Yugoslavia.

Cuadro 3

BRASIL: EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES POR DESTINO GEOGRAFICO

	1964			1969			1974			Tasa anual	
	Millo- nes de dolares	Porcen- taje de ALALC	Porcen- taje del total	Millo- nes de dólares	Porcen- taje de ALALC	Porcen- taje del total	Millo- nes de dólares	Porcen- taje de ALALC	Porcen- taje del total	1964 1969	1969 1974
Exportaciones corrientes (fob)	1 429.8		100.0	2 311.2		100.0	7 951.0		100.0	10.1	28.0
Canadá	21.9		1.5	28.6		1.2	93.4		1.2	5.5	26.7
Estados Unidos	474.3		33.1	609.7		26.4	1 737.1		21.8	5.1	23.3
ALALC	138.4	100.0	9.7	254.1	100.0	11.0	917.7	100.0	11.5	12.9	29.3
Argentina	90.8	65.6	6.3	170.9	67.2	7.4	301.7	32.9	3.8	13.5	12.0
Bolivia	0.9	0.6	-	3.9	1.5	0.2	82.4	9.0	1.0	34.1	84.0
Chile	11.3	8.2	0.8	24.1	9.5	1.0	91.8	10.0	1.1	16.4	30.7
Colombia	2.0	1.4	0.1	2.3	0.9	0.1	28.4	3.1	0.4	2.8	65.3
Ecuador	0.4	0.3	-	0.3	0.1	-	17.8	1.9	0.2	-5.6	26.3
México	6.3	4.5	0.4	14.0	5.5	0.6	87.4	9.5	1.1	17.3	44.2
Paraguay	2.5	1.8	0.2	6.6	2.6	0.3	98.0	10.7	1.2	21.4	71.5
Perú	1.3	0.9	0.1	4.9	1.9	0.2	52.6	5.7	0.7	30.4	60.7
Uruguay	18.2	13.1	1.3	22.7	8.9	1.0	71.0	7.7	0.9	4.5	25.6
Venezuela	4.7	3.4	0.3	4.5	1.8	0.2	86.5	9.4	1.1	-0.9	80.6
Resto de América	1.4		0.1	6.7		0.3	130.7		1.6	36.8	81.1
Europa occidental	617.0		43.1	1 069.5		46.3	3 151.9		39.6a/	11.6	24.1
Europa oriental	88.4		6.2	129.0		5.6	395.9		5.0	7.8	25.1
Japón	27.8		1.9	105.3		4.5	556.7		7.0	30.5	39.5
Africa (excluye Medio Oriente)	24.7		1.7	24.2		1.0	416.6		5.2	-0.4	76.7
Resto del mundo	35.9		2.5	84.1		3.6	551.0		6.9	18.5	45.6

Fuente: CACEX, Relatório anual, 1971, 1972 y 1974.

Nota: Europa occidental: incluye los países de la CEE, de la AELC, Andorra, España, Finlandia, Gibraltar, Grecia, Islandia, Islas Feroe, Malta, Turquía y Yugoslavia.

Europa oriental: incluye Albania, Alemania oriental, Bulgaria, Hungría, Polonia, Rumania, Checoslovaquia y la URSS.

Medio Oriente: incluye Arabia Saudita, Bahreem, Katar, Chipre, Kuwait, Egipto, Emiratos Arabes, Yemen, Irak, Israel, Jordania, Líbano, Omán y Siria.

a/ La proporción resulta algo engañosa pues durante 1974 las exportaciones a estos países sólo crecieron en un 6.9% respecto del año anterior, mientras que las exportaciones a todo destino lo hicieron en un 28.2%. La participación de los países de Europa occidental en el total de las exportaciones brasileñas durante los años intermedios del quinquenio 1969-1974 fueron 46.3%, 42.7%, 45.6% y 47.4% respectivamente.

Las ventas brasileñas a los países de la ALALC mantuvieron durante toda la década ritmos de crecimiento levemente superiores a los de las exportaciones a todo destino. Sin embargo, esta expansión de las exportaciones a todos y a cada uno de sus asociados en la ALALC fue simultánea con una significativa reestructuración de mercados ocurrida durante el quinquenio 1969-1974. En ese lapso, el valor de las exportaciones a su principal comprador casi se duplicó, pero su representación en las ventas a la ALALC descendieron de 67 a 33%. El segundo mercado nacional de la zona en 1964 se convirtió en el séptimo en 1974. Con excepción de estos dos países - Argentina y Uruguay - y el de menor significación relativa, Ecuador, todos aumentaron sus compras en Brasil a ritmos anuales significativamente elevados: entre 31 y 84% frente a un crecimiento de las exportaciones totales de 28% anual durante el período 1969-1974. Esta reestructuración de mercados compradores se tradujo en un aumento progresivo de la importancia de los países del Grupo Andino, que constituyeron casi el 40% de las ventas brasileñas en la ALALC (véase el cuadro 3).

Por otra parte, las exportaciones a los países en desarrollo han aumentado a un ritmo que casi duplica el de las que van dirigidas a los países desarrollados. Además, la estructuración de aquéllas aparece más sesgada hacia las manufacturas - especialmente en el caso de América Latina - y este fenómeno es paralelo a la diversificación de productos que ya se mencionara. De todos modos, el mundo desarrollado, que es el comprador preferente de productos básicos, sigue siendo el principal mercado para las exportaciones brasileñas, a pesar de haber disminuido sustancialmente su participación en ellas (véase el cuadro 4).

Cuadro 4

BRASIL: EXPORTACIONES POR DESTINO Y TIPO DE PRODUCTO

	1964 Total general	1969- 1974 Tasa anual de creci- miento	1974				
			Total general	Productos básicos	Productos semi- manufac- turados	Productos manufac- turados	Maquinarias y aparatos y material de trans- porte <u>a/</u>
<u>Total</u> (millones de dólares corrientes)	1 429.8		7 951.0	4 801.2	633.6	2 321.5	646.0
			<u>Porcentajes</u>				
<u>Total</u>	100.0	18.7	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Países desarrollados	80.6	16.1	64.4	67.1	72.3	53.9	42.4
- Estados Unidos	33.1	13.9	21.8	18.6	25.3	28.3	25.4
Países en desarrollo	13.2	29.1	30.4	25.8	21.7	44.6	57.6
- América Latina	9.8	22.3	13.2	5.2	15.3	29.3	49.7
+ ALAIC	9.7	20.8	11.5	4.5	15.0	25.2	46.4
Países socialistas	6.2	16.7	5.2	7.1	6.0	1.5	-
<u>Total b/</u>			100.0	60.4	8.0	29.2	8.1
Países desarrollados			100.0	62.9	8.9	24.4	5.4
- Estados Unidos			100.0	51.3	9.2	37.9	9.4
Países en desarrollo			100.0	51.2	5.7	42.9	15.4
- América Latina			100.0	23.7	9.3	65.0	30.6
+ ALALC			100.0	23.6	10.4	63.8	32.7
Países socialistas			100.0	82.4	9.3	8.3	-

Fuente: CACEX, Relatório anual, 1971 y 1974.

a/ Capítulos 84 a 89 de la NAB en 1964 sumaban sólo 18.3 millones de dólares (1.3% del total exportado).

b/ Los porcentajes no suman 100 pues el total general incluye el consumo a bordo, las reexportaciones y las transacciones especiales.

4. Las exportaciones y la producción

a) El origen sectorial de las exportaciones 3/

Como puede observarse en el cuadro 5, las exportaciones de productos industrializados 4/ proceden en su mayor parte de las que podríamos denominar industrias tradicionales elaboradoras de materias primas agrícolas. En efecto, más de la mitad corresponden a alimentos, calzado, maderas elaboradas, aceites y textiles, sin considerar la mayor parte de las exportaciones de la industria química, que son asimilables a esa categoría. No obstante esta observación, debe observarse también el incremento de la participación de las industrias productoras de maquinaria y aparatos y de material de transporte, entre las cuales se destacan las exportaciones estrechamente vinculadas a la producción de automóviles, aparatos eléctricos y para oficina y especialmente, de partes, piezas o componentes de los bienes terminados de uso final.

3/ Para analizar adecuadamente el comportamiento de las exportaciones según su origen sectorial habría que ordenar para el período 1964-1974 los datos de los numerosos ítem de ocho dígitos de la Nomenclatura Brasileña de Mercaderías de acuerdo con la CIIU, Rev.2. La disponibilidad de recursos hizo materialmente imposible encarar tal tarea. Tampoco se dispuso de un ordenamiento similar - salvo los publicados por IPEA en su Relatório de Pesquisa Nº 14 (pág. 125) y Nº 22 (pág. 94); lamentablemente sólo alcanzan hasta 1972 y no son homogéneos en su concepto de producto manufacturado. Así, el tema se desarrolló utilizando diferentes ordenamientos de la información realizados por la CACEX y presentados en su Relatório anual, además del material contenido en varias investigaciones del IPEA, publicado en sus Relatórios de Pesquisa. También se utilizó el trabajo de la División de Desarrollo Industrial de la CEPAL, titulado "Las exportaciones de manufacturas en América Latina: Informaciones estadísticas y algunas consideraciones generales", (E/CEPAL/L.128, 22 de enero de 1976).

4/ La denominación "producto industrializado" comprende los productos manufacturados y los semimanufacturados; en otras palabras, es el mismo concepto que utiliza la CACEX.

Cuadro 5

BRASIL: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS POR SECTOR DE ORIGEN

(Millones de dólares corrientes, fob)

	1973		1974	
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje
<u>Productos industrializados a/</u>	<u>1 941.5</u>	<u>100.0</u>	<u>2 955.2</u>	<u>100.0</u>
Alimenticios <u>b/</u>	352.0	18.1	544.3	18.4
Calzado <u>c/</u>	93.5	4.8	120.3	4.1
Madera <u>d/</u>	203.2	10.7	222.7	7.5
Aceites y ceras <u>e/</u>	213.5	11.0	272.6	9.2
Textiles naturales y sintéticos <u>f/</u>	309.1	15.9	424.3	14.4
Químicos <u>g/</u>	78.9	4.1	151.9	5.1
Siderúrgicos <u>h/</u>	118.3	6.1	165.2	5.6
Maquinarias y aparatos eléctricos y no eléctricos <u>i/</u>	211.8	10.9	454.6	15.4
Material de transporte <u>j/</u>	91.2	4.7	191.4	6.5
Otros <u>k/</u>	265.1	13.7	408.0	13.8

Fuente: CACEX, Relatório anual, 1974, pág. 41 (véase el anexo C, cuadro C-13).

a/ Semimanufacturas y manufacturas.

b/ Café soluble (21%), manteca y aceite de cacao (18%), carnes en conserva y extracto (29%), azúcar refinada (11%), jugo concentrado de naranjas (11%) y otros (10%).

c/ 24 millones de pares en 1974. Durante 1975 sumaron 165 millones de dólares.

d/ Madera aserrada (60%), celulosa (16%), laminados (10%) y muebles y otros (14%).

e/ Aceite de ricino (47%), aceites esenciales, de babacu, de mani y cera de carnaúba (48%).

f/ Hilados, tejidos y confecciones de algodón (68%), de fibras sintéticas y artificiales (18%) hilados de seda y lana (4%), y cordeles y sogas de sisal (8%).

g/ Mentol (31%).

h/ Ferroleaciones y arrabio (50%), laminados no planos de acero común (18%), acero para laminar (8%), chapa (6%), aceros aleados (4%).

i/ Motores a explosión para automotores (9%), máquinas de escribir (5%), máquinas calculadoras, registradoras y otras, sus partes y piezas (7%), equipo de computación y sus partes (9%), aparatos de radio-difusión (18%), válvulas electrónicas (4%), dispositivos eléctricos para el arranque de automotores (3%), seccionadores, condensadores y otros dispositivos eléctricos (5%), aparatos para telefonía (2%), generadores, motores y transformadores eléctricos (3%), máquinas de costura de uso doméstico (3%), maquinaria para movimiento de tierra (2%), elevadores y guinches (2%), máquinas-herramientas (3%), equipamiento para la producción de frío (2%), bombas y motobombas para líquidos (1%). Todos los productos reunidos en estas denominaciones genéricas suman alrededor del 78% de las exportaciones del sector.

j/ Partes, piezas y accesorios para automotores (23%), camiones y camionetas (16%), automóviles armados y para montaje (15%), omnibuses y microomnibuses (8%), tractores (7%), otros (31%).

k/ Incluye estaño (5%), herramientas y cuchillería (5%), otros metales no ferrosos (3%), caucho natural y sintético (4%), papel, cartón y sus manufacturas (8%), impresos (3%), vidrio y sus manufacturas (4%), metales preciosos y sus manufacturas (7%), derivados de petróleo (11%) y otros (50%).

/Con referencia

Con referencia al comportamiento de los diferentes sectores durante el decenio 1964-1974, se destacan dos aspectos importantes (véase el cuadro 6). En primer lugar, resulta notable comprobar que los sectores que proveen alrededor del 80% de los recursos externos provenientes de las exportaciones expandieron sus ventas a un ritmo menor que la exportación global, en tanto que un variado conjunto de otros sectores productivos tuvo un comportamiento más dinámico. El conjunto relativamente menos dinámico fue el sector agrícola - incluyendo la producción de fibras textiles - y sus manufacturas, que disminuyó paulatinamente su participación, aun cuando durante el segundo quinquenio los precios externos fueron más favorables y aumentó el valor agregado en los bienes exportados. Por otra parte, el conjunto relativamente más dinámico lo constituyó el resto de la industria manufacturera y la extracción minera, a pesar del particular comportamiento del sector productor de material de transporte, que fue el único que redujo su nivel de exportaciones durante el primer quinquenio aunque las expandió a ritmos muy elevados durante los cinco años siguientes.

En segundo lugar, el comportamiento de los sectores que aumentaron su participación en la pauta de exportaciones ha ido cobrando mayor dinamismo a medida que se ha pasado de actividades primarias a procesos industriales más complejos. En otras palabras, las que suelen denominarse industrias dinámicas hicieron su contribución a la expansión de las exportaciones en la forma que les es propia.

Finalmente, se debe reiterar que el componente manufacturero de las exportaciones originarias del sector agrícola ha crecido sustancialmente. También se infiere que las ventas al exterior de los sectores industriales dinámicos se han fortalecido considerablemente en la industria automotriz. No obstante, al parecer, aún no se habría producido ningún tipo de especialización sectorial en la producción industrial para la exportación.

Cuadro 6

BRASIL: EXPORTACIONES POR SECTOR DE ORIGEN, COMPORTAMIENTO DIFERENCIAL

	1964	1969	1974	1964-1969		1969-1974	
				Tasa anual de crecimiento	Contribución a la tasa	Tasa anual de crecimiento	Contribución a la tasa
Exportaciones							
Millones de dólares fob, corrientes	1 429.8	2 311.2	7 951.0	10.1	100.0	28.0	100.0
Porcentajes	100.0	100.0	100.0				
Sectores de origen que deterioran su participación							
Agricultura y sus manufacturas	87.6	83.7	72.6	9.1	77.2	24.4	68.2
Sectores de origen que mejoran su participación							
Minería	7.5	8.3	10.1	12.4	9.8	33.4	11.0
Industrias químicas, papel y cartón, impresiones, de minerales no metálicos y otros	2.4	3.0	4.6	15.1	4.0	39.4	5.3
Metalurgia básica, bienes de capital y de consumo durable	2.5	4.9	10.8	25.9	8.9	50.0	13.9

Fuente: CACEX, Relatório anual, varios años.

/b) Las

b) Las exportaciones y el producto interno

Durante los últimos 25 años la economía brasileña se ha expandido en forma sostenida y a ritmos de crecimiento muy superiores al de su población, manteniéndose estables las proporciones de valor agregado por concepto de producción de bienes y servicios. Entre estos últimos se destaca el aumento de participación de los servicios básicos, mientras que entre los sectores productores de bienes se verifican profundos cambios estructurales. Así, la actividad extractiva mineral parece haber duplicado su aporte al PIB y continúa siendo poco significativa, aun cuando ha aumentado su participación en las exportaciones. Por su parte, el sector agrícola, aunque sostuvo ritmos de crecimiento superiores al de la población, disminuyó paulatinamente aunque de modo considerable su participación en el PIB, como ocurriera respecto de las exportaciones totales. En cambio, la industria manufacturera que, en promedio, creció a razón de 8.5% anual entre 1950 y 1975, aumentó su participación en el PIB y en las exportaciones.

El coeficiente que expresa la relación entre el valor real de las exportaciones y el PIB, que era descendente, se recuperó en 1965 para estabilizarse rápidamente alrededor del 7%. Por su parte, la relación entre el valor real de las exportaciones de productos industrializados y el valor agregado por el sector industrial ha aumentado sostenidamente de un 5.5% en 1968 hasta un 8.1% en 1975 (véase el cuadro 7).

Los estudios realizados a un nivel más desagregado muestran que la participación de las exportaciones industriales en la demanda final de la mayor parte de los sectores era aún muy reducida hasta 1971.^{5/} La evolución posterior no permite deducir que se haya verificado un cambio en esta situación, si bien es probable que para algunas empresas de los sectores tradicionales la exportación se haya consituido en una proporción importante de su comercio. La gran diversidad de productos manufacturados exportados y la inexistencia de alguna especialización sectorial en la producción para el mercado externo abonan estos juicios.

^{5/} Véase IPEA/INPES, Relatório de pesquisa, No 26, pp. 158 a 160.

Cuadro 7

BRASIL: RELACIONES EXPORTACION/PIB Y EXPORTACION MANUFACTURERA/PRODUCTO INDUSTRIAL

Año	Exportaciones a/			Producto interno bruto b/		(A)/(C)·100 (porcen- taje)	(B)/(D)·100 (porcen- taje)
	Productos industria- lizados (A)	Total (B)	(A)/(B)·100 (porcen- taje)	Industria manufac- turera (C)	Total (D)		
	Millones de dólares a precios de 1970			Millones de dólares a precios de 1970			
1968	421	2 249	18.7	7 698	32 042	5.5	7.0
1969	496	2 608	19.0	8 532	34 928	5.8	7.5
1970	665	2 739	24.3	9 473	38 249	7.0	7.2
1971	778	2 903	26.8	10 543	42 567	7.4	6.8
1972	1 019	3 455	29.5	12 030	46 989	8.5	7.4
1973	1 172	3 766	31.1	13 931	52 346	8.4	7.2
1974	1 207	3 615	33.4	14 920	57 371	8.1	6.3
1975	1 255	3 796	33.1	15 471	59 666	8.1	6.4

a/ Elaboración propia. Los datos a precios corrientes fueron corregidos por el índice del cuántum de las exportaciones preparado por la CACEX.

b/ CEPAL, División de Estadísticas.

/En resumen

En resumen, las exportaciones de manufacturas han representado una proporción reducida de la producción global y de cada uno de los sectores, y no han constituido una fuente relevante del crecimiento industrial, pese a que se supone que ya corresponden a la tercera parte del valor real de las exportaciones totales. Sin embargo, su estancamiento o desaceleración constituiría una efectiva restricción al crecimiento económico - entre otras razones - porque han ido participando más y más en la formación de la capacidad para importar y en la contribución al empleo de la capacidad de producción instalada.

Por otra parte, durante la década 1964-1974, el ritmo de aumento de las importaciones ha sido superior al de las exportaciones, especialmente durante el segundo quinquenio del período considerado (véase el cuadro 8). De este modo, el desarrollo de las exportaciones de manufacturas debe hacer frente a nuevas necesidades, al mismo tiempo que se han abierto otras oportunidades para sustituir importaciones de algunos insumos industriales y bienes de capital.

c) La estructuración del comercio exterior de bienes

En 1973, mientras los 2/3 de las exportaciones consistían en productos básicos, más de 3/4 de las importaciones eran productos industrializados. Entre las importaciones de productos básicos se contaban principalmente las de recursos naturales no disponibles y las de productos agrícolas típicos de otras condiciones climáticas, sobre todo petróleo bruto y trigo, a los que se agregaron productos alimenticios (manzanas, peras, bacalao) y minerales (carbón de piedra). Por su parte, los productos industrializados incluyeron mayormente bienes de capital, productos siderúrgicos y químicos, metales no ferrosos, derivados del petróleo y pasta de madera para la fabricación de papel; es decir, productos provenientes de las llamadas industrias dinámicas. Debe hacerse notar además que durante el período considerado, las importaciones de bienes de consumo crecieron a ritmos muy elevados.

Cuadro 8

BRASIL: TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DEL PIB TOTAL Y MANUFACTURERO, IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES TOTALES Y DE PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS

(Tasas anuales de crecimiento, valores a precios de 1970)

	Exportaciones		Producto interno bruto ^{a/}		Importaciones ^{b/}
	Productos industrializados a/	Total ^{b/}	Industria manufacturera	Total	
1964		-13.1	5.1	2.9	-17.8
1965		7.4	-4.7	2.7	-12.7
1966		27.6	12.3	5.1	35.1
1967		-1.2	2.4	4.8	12.4
1968		11.5	15.9	9.3	27.5
1969	18.0	18.2	10.8	9.0	7.7
1970	34.0	5.0	11.0	9.5	20.8
1971	17.0	9.7	11.3	11.3	17.4
1972	31.0	14.1	14.1	10.4	18.5
1973	15.0	20.0	15.8	11.4	25.2
1974	3.0	-1.3	7.1	9.6	32.4
1975	4.0	7.7	3.7	4.0	-12.2
1969-1964		12.3	7.1	6.2	12.8
1974-1969	21.3	9.3	11.8	10.4	19.6

a/ CACEX/NUSAN, Exportação brasileira, enero-diciembre, 1974-1975, p. 2.

b/ CEPAL, División de Estadísticas.

/Las exportaciones

Las exportaciones que experimentaron ritmos de crecimiento más dinámico fueron las de algunas manufacturas de la producción agrícola y de las industrias metalmeccánicas. De allí que la estructura de las exportaciones haya sufrido modificaciones sensibles, aun cuando el grueso de las ventas al exterior continúa ligado al sector agrícola y extractivo. Los mercados para los sectores productores de bienes también se ampliaron internamente, lo cual dio origen a mayores niveles de importación, que determinaron el aumento de los coeficientes de importación para el conjunto del sector manufacturero y para cada una de las industrias dinámicas.^{6/}

Las nuevas importaciones de bienes provenientes de estas industrias dinámicas han ido aumentando en proporción varias veces superior al valor de las nuevas exportaciones de estos mismos productos. Es así como se ha incrementado considerablemente el fuerte déficit que tradicionalmente ha afectado a las cuentas externas referidas a estos bienes, a fin de que la estructuración de las importaciones no sufriera variaciones esenciales. En efecto, durante 1964 las exportaciones incluían principalmente bienes de consumo no duraderos (alimentos) y materias primas (alimenticias, textiles, madera y minerales), mientras que las importaciones estaban constituidas eminentemente por materias primas (petróleo y trigo), bienes de capital e insumos industriales (productos siderúrgicos y químicos, fertilizantes, metales no ferrosos y papel).

Diez años después - como consecuencia del desarrollo de las exportaciones de manufacturas que incluían mayores volúmenes de productos agrícolas industrializados, y de la pérdida de la importancia relativa del café - la estructuración de las exportaciones se modificó sensiblemente haciéndose más diversificada: disminuyó el auge de la exportación de bienes de consumo no duraderos mientras se intensificó la de insumos (oleaginosos y sus subproductos, manteca de cacao, productos siderúrgicos, hilados de algodón y sintéticos), de bienes

^{6/} Véase IPEA/INPES, Relatório de pesquisa, Nº 26, pp. 133, 139 y 140.

de capital (material de transporte y de telecomunicaciones y equipo para oficina) y de bienes de consumo duradero (aparatos receptores de radio y televisión, cuchillería y herramientas manuales, joyas y máquinas de coser de uso doméstico). Las importaciones, por su parte, continuaron concentrándose en bienes de capital e insumos industriales, además de petróleo y trigo.

d) Las empresas exportadoras

El número de empresas exportadoras aumentó durante la última década, alcanzando a 6 474 en 1974. Sin embargo, una cantidad reducida de ellas respondió por la mayor parte de las ventas al exterior. En efecto, en 1974, las 10 primeras firmas se encargaban del 30% de las exportaciones; las 10 siguientes del 10%, en tanto que otras 24 empresas sumaban también un 10%. Dentro de este reducido grupo de empresas que asumieron la responsabilidad de la mitad de las exportaciones totales, los productos industrializados tuvieron escasa significación, aunque superior a la de años precedentes. En 1972, por ejemplo, sólo tres firmas pertenecían a los sectores industriales dinámicos, mientras en 1974 llegaron a siete. Algunas empresas del Gobierno Federal y varias filiales de las empresas transnacionales tomaron a su cargo la mayor parte de las exportaciones de este grupo.

La mayor homogeneidad de los productos básicos y semimanufacturados normalmente coincide con mayores escalas de comercialización y hace que las exportaciones tiendan a concentrarse en un número relativamente reducido de empresas. Por el contrario, en el período considerado, las exportaciones de productos manufacturados fueron realizadas por un número mucho mayor de empresas, como se puede observar en el cuadro 9, donde además se aprecia que cerca de 5 500 firmas responden por sólo el 4% de los productos básicos, el 6.6% de las semimanufacturas y casi el 20% de los productos manufacturados.

Cuadro 9

BRASIL: EMPRESAS EXPORTADORAS CON VENTAS EXTERNAS SUPERIORES AL MILLON DE DOLARES: DATOS VARIOS, 1974

	Productos básicos	Productos semi-manufactureros	Productos manufacturados	Total
Exportaciones (millones de dólares)	4 801.2	633.6	2 321.5	7 951.0
Número de firmas que exportaron				
- Hasta el 35% de	2	7	29	13
- Hasta el 50% de	12	15	72	44
- Más de 2 millones de dólares c/u	254	52	208	500
- Más de 1 millón de dólares c/u	358	107 ^{a/}	382	
Porcentaje de las exportaciones cubierto por las firmas que exportaron				
- Más de 2 millones de dólares c/u	92.8	71.4	69.5	83.8
- Más de 1 millón de dólares c/u	96.0	83.7 ^{a/}	80.1	
Promedio exportado por cada firma de las que exportaron (millones de dólares)				
- Hasta el 35% de	840.2	31.7	28.0	214.1
- Hasta el 50% de	200.0	21.1	16.1	90.4
- Más de 2 millones de dólares c/u	17.5	8.7	7.8	13.3
- Más de 1 millón de dólares c/u	12.9	5.0	4.9	
Porcentaje de las exportaciones cubierto por las firmas que exportaron hasta el 50% de:				
- Empresas del gobierno Federal			(3) 4.9	(4) 24.5
- Empresas transnacionales			(29) 24.2	(14) 11.6
- Empresas privadas locales			(40) 21.1	(26) 13.9

Fuente: CACEX, Relatório anual, 1974.

Nota: Las cifras en paréntesis indican número de firmas.

a/ 93 firmas exportaron entre 400 000 y 1 millón de dólares, lo cual equivale al 9.7% de las exportaciones de productos semimanufacturados.

/También se

También se ha observado que, junto con el mayor crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados, ha aumentado marcadamente el número de empresas más grandes que abarcan el 50% de las ventas externas de estos bienes. Por otra parte, el grado de concentración empresarial de las exportaciones de productos manufacturados difiere según el sector industrial de origen. Se ha podido verificar que en 1974 la casi totalidad de las exportaciones de las industrias de la alimentación (café soluble y carne), química y caucho (mentol y neumáticos), maquinaria y aparatos y material de transporte se realizaron a través de sólo 46 empresas. Por el contrario, los otros sectores industriales evidenciaron un menor grado de concentración, como en el caso del calzado, en cuyas exportaciones intervinieron no menos de 100 empresas.7/

Los datos utilizados no permiten una cuantificación precisa de la contribución directa a las exportaciones de los diferentes tipos de empresas. Sólo respecto de las empresas gubernamentales se pueden sostener porcentajes fácilmente demostrables; en efecto, éstas habrían respondido en 1974 aproximadamente por el 26% de las exportaciones totales y por el 5% de las de productos manufacturados. Por su parte, las filiales de las empresas transnacionales 8/ se habrían encargado de un volumen no inferior al 20% de las exportaciones totales y del 40% de los productos manufacturados. Por consiguiente,

7/ Las exportaciones de calzado alcanzaron en 1974 a 120 millones de dólares, cifra que corresponde al 5.2% de las de los productos manufacturados. Poco más de la mitad de ésta la efectuaron 26 firmas que exportaron entre 1 y 9 millones de dólares cada una. Los 58 millones de dólares restantes se distribuyeron entre empresas que exportaron menos de 1 millón de dólares cada una.

8/ Con referencia a su número e inserción en los países miembros de la ALALC, véase C.A. Givogri, R. Gordillo, H. Palmieri, Empresas transnacionales que actúan en Argentina y sus vinculaciones en países miembros de la ALALC-1973, Universidad Nacional de Córdoba, Instituto de Economía y Finanzas, Serie Material de Trabajo Nº 15. De las 487 empresas transnacionales que operan en Argentina con 768 filiales, 309 lo hacían en Brasil con 668 filiales. De éstas, 551 corresponden a industria y minería.

las empresas privadas nacionales parecen haber respondido por más de la mitad de las exportaciones, lo cual corrobora la reiterada afirmación de que un numeroso grupo de empresas locales habrían tenido a su cargo la mayor parte de las exportaciones de los productos industrializados.^{9/}

5. Las exportaciones y el balance de pagos

a) El déficit corriente

Desde 1960 el balance de pagos de Brasil ha experimentado un déficit crónico de cuenta corriente, que se ha financiado principalmente con fondos compensatorios durante los años iniciales y con préstamos de mediano y largo plazo a partir del período 1966-1967. Estos préstamos también contribuyeron a la constitución de reservas monetarias hasta el año 1973.^{10/} Esta conformación de las cuentas externas es contemporánea con un proceso de crecimiento económico ininterrumpido aunque con altibajos desde 1955, y con elevados ritmos anuales desde 1968 hasta 1974. La observación más minuciosa de la cuenta corriente nos demuestra que durante los dos primeros años del período 1964-1974 ésta experimentó un superávit coincidente con la aplicación de las políticas estabilizadoras que se tradujeron en la retracción de las importaciones de bienes, mientras las exportaciones iban en aumento.

Desde 1963 hasta 1970 el valor de las exportaciones de bienes se mantuvo por encima del de las importaciones y a partir del año siguiente comenzó a aumentar el déficit en términos fob. De este modo, el déficit corriente, que anteriormente afectaba a los servicios, se ha extendido a la cuenta de bienes, en gran medida debido a las

^{9/} Véase IPEA/INPES, Relatório de pesquisa, Nº 29, p. 72.

^{10/} El aporte global neto al financiamiento externo decreció hasta un valor casi nulo en 1964; fue negativo durante los tres años siguientes, y pasó de 431 millones de dólares en 1968 a 4 560 millones en 1974. En 1960 el aporte neto de préstamos representaba el 76% del global, llegó a 95% en 1971 y se redujo al 86% en 1974 como consecuencia de una desaceleración en el aumento de los préstamos y una reactivación de la inversión directa extranjera.

modalidades adoptadas por el ya mencionado elevado ritmo de crecimiento económico.^{11/} Sin embargo, los movimientos en las cuentas de servicios también contribuyeron a incrementar el desequilibrio corriente, como se puede observar por el mayor ritmo de crecimiento de las compras de servicios no procedentes de factores respecto de sus ventas.

Por su parte, si bien los pagos netos de utilidades e intereses del capital extranjero se expandieron durante el quinquenio 1969-1974 a un ritmo menor que las exportaciones de bienes, el incremento del endeudamiento externo a mediano y largo plazo determinó mayores desequilibrios posteriores en esta cuenta. Dicho de otro modo, el desequilibrio creciente en las cuentas de servicios se ha secularizado, ya que su compresión parece poco probable. De ahí que la disminución del déficit corriente, al tiempo que minimiza los efectos negativos sobre el crecimiento de la economía, se localiza en la cuenta de bienes y se traduce en una simultánea necesidad de sustituir importaciones de insumos industriales y bienes de capital y de desarrollar las exportaciones de productos manufacturados.

b) La contribución de las exportaciones de manufacturas a la formación de la capacidad para importar

La contribución de las exportaciones a los ingresos corrientes de divisas ha sido notable, hecho ya demostrado a través de la evolución de sus valores corrientes. Sin embargo, la enorme absorción del ahorro externo, especialmente en forma de préstamos, oculta su relevante contribución a la formación de la capacidad para importar y a la acumulación de reservas internacionales desde 1968 hasta 1973. Efectivamente, los ingresos corrientes de divisas se expandieron a un ritmo sensiblemente menor que el ingreso de fondos externos no

^{11/} El aumento de estos déficit en la cuenta de bienes, exceptuando los efectos derivados del aumento de precio del petróleo, aparece como uno de los indicadores de la apertura de una nueva etapa en el supuestamente agotado proceso de sustitución de importaciones. Esto ha sido reconocido por la conducción de la política económica, aunque se ha reafirmado el mantenimiento de una política de exportaciones dinámicas. De este modo, por el lado de la oferta, se estarían configurando nuevas condiciones para el desarrollo de las exportaciones de manufacturas, que requerirán una mayor y deliberada conciliación entre la política industrial y la que promueve las ventas externas.

compensatorios. De todos modos, esta contribución global de las exportaciones también se vio disminuida por el comportamiento de los precios de algunos productos básicos, por la baja producida en el café y por la expansión relativamente reducida de las semi-manufacturas. No es el caso de los productos manufacturados, cuyas exportaciones crecieron a ritmos muy altos y duplicaron su contribución a la formación de la capacidad para importar durante el decenio 1964-1974 (véase el cuadro 10).

El uso creciente de ahorro extranjero, hasta ahora fundamentalmente en forma de préstamos, y la dinámica expansión de las exportaciones de manufacturas sirvieron de base de sustentación a la modalidad de equilibrio externo que mantuvo los elevados ritmos de crecimiento económico posteriores a 1968. La característica de este período de transición es que permitió romper el círculo vicioso del supuestamente agotado proceso de sustitución de importaciones, cuya frontera se reabrió como condición para la continuidad del crecimiento.

III. LA POLITICA DE DESARROLLO ACELERADO CON ENDEUDAMIENTO EXTERNO

Si bien desde la década de 1930 la política económica incluyó medidas de apoyo a la producción industrial, solamente en 1957 se articuló una política deliberada de industrialización que incluía los siguientes mecanismos: a) una tarifa aduanera efectivamente proteccionista; b) un sistema cambiario que subsidiaba la importación de bienes de capital e insumos industriales básicos y liberaba las transacciones financieras facilitando los retornos del capital extranjero; c) la atracción de capitales extranjeros para inversión directa; d) una política fiscal expansionista; e) la concesión de estímulos al desarrollo regional; y f) una política monetaria que permitía la rápida expansión del crédito bancario y la creciente utilización de fondos externos a corto plazo.

Cuadro 10

BRASIL: CAPACIDAD PARA IMPORTAR, 1960-1974

Ingresos corrientes de divisas									
Total	Exportaciones totales fob	Exportaciones de productos manufacturados fob	Servicio de capital extranjero	Movimiento de capitales compensatorio	Errores y omisiones netas	Capacidad para importar a/	Importaciones de bienes y servicios	Saldo b/	
<u>Millones de dólares corrientes</u>									
1960	1 475	1 269	...	618	565	10	1 432	1 786	-379
1964	1 575	1 430	89	645	403	-217	1 116	1 330	-217
1969	2 662	2 311	284	980	1 494	-20	3 156	2 602	507
1973	7 160	6 199	1 465	3 209	5 922	354	10 227	7 783	2 344
1974	9 589	7 951	2 321	3 789	8 165	82	14 046	14 873	-957
<u>Porcentaje de la capacidad para importar</u>									
1960	103.0	88.6	...	43.2	39.5		100.0	124.7	
1964	141.1	128.1	8.0	57.8	36.1		100.0	119.2	
1969	84.3	73.2	9.0	31.0	47.3		100.0	82.4	
1973	70.0	60.6	14.3	31.4	57.9		100.0	76.1	
1974	68.3	56.6	16.5	27.0	58.1		100.0	105.9	
<u>Porcentaje de crecimiento anual</u>									
1969-1964	11.1	10.1	26.0	8.7	30.0		23.1	14.4	
1973-1969	28.1	28.0	50.7	34.5	41.1		34.2	31.5	
1974-1969	29.2	28.0	52.2	31.1	40.5		34.8	41.7	

Fuente: CEPAL, División de Estadísticas (2-VI-76).

a/ La capacidad para importar también incluye las asignaciones de derechos especiales de giro.

b/ Saldo = Capacidad para importar - Importaciones de bienes y servicios - donaciones privadas concedidas = financiamiento compensatorio bruto.

Al amparo de este marco propicio a la inversión terminó de configurarse una amplia y diversificada estructura productiva industrial. Si bien hubo sensibles retrasos en la sustitución de importaciones de bienes de capital e insumos básicos, entre otras distorsiones inter e intrasectoriales.

Esta modalidad de industrialización requería la formación de una creciente capacidad para importar a la que el propio sector industrial no contribuía, a pesar del favorable tratamiento cambiario otorgado a las exportaciones de manufacturas entre 1955 y 1959 que al parecer no fue suficientemente compensatorio como para que las decisiones de invertir y producir incluyeran el mercado externo.

Durante los primeros años de la década de 1960 se produjo una marcada desaceleración de la inversión y de la producción industrial, en tanto que la política se modificó sustancialmente. La liberalización cambiaria redujo los subsidios a la importación y la tasa de cambio efectiva de las exportaciones de manufacturas disminuyó, quedando por debajo del valor correspondiente a los productos primarios. Se limitó el crecimiento del gasto público y se redujo el crédito bancario para contener el proceso inflacionario. Como continuación del intenso proceso de inversiones extranjeras en algunas industrias dinámicas cuya capacidad de producción estaba lejos de utilizarse plenamente, el ingreso de capitales externos disminuyó paralelamente al establecimiento de una legislación que instauró mayores controles sobre las remesas de dividendos. De este modo, se desaceleró el ritmo de crecimiento económico, junto con producirse elevadas tasas inflacionarias y un fuerte estrangulamiento externo caracterizado por el estancamiento de las exportaciones y los reducidos niveles de ingreso de capital externo. La administración de la política económica se hizo cada vez más compleja en estas condiciones, las que se agravaron como consecuencia de desequilibrios estructurales y conflictos sociopolíticos.

En el nuevo marco político-institucional instaurado a partir de 1964, se inició la aplicación de un conjunto de medidas orientadas a crear condiciones que, una vez consolidadas, habrían de redinamizar

/el crecimiento.

el crecimiento. Entre estas condiciones se contaron las siguientes: a) el control de la inflación; b) la eliminación de las distorsiones en la estructura de precios; c) la modernización del mercado de capitales; d) la articulación de sistemas de estímulos orientadores de las inversiones a áreas y sectores esenciales; e) el ingreso masivo de capital externo; y f) la intensificación de las inversiones públicas en obras de infraestructura y en las industrias básicas controladas por el Gobierno Federal.

Inicialmente, se puso el acento en los aspectos estabilizadores. Se redujo severamente el gasto público, sin disminuir los recursos destinados a la inversión, y se financió el déficit mediante endeudamiento reajutable. Las tarifas de los servicios públicos, mayoritariamente gubernamentales, se elevaron drásticamente y se aumentó la recaudación impositiva a través de una reforma fiscal que mejoró su eficiencia. A la contención del crédito al sector privado se acompañó la autorización para poder contraer endeudamiento externo destinado a capital de trabajo.^{12/} El valor real de las remuneraciones del trabajo también se redujo en forma drástica, y la política de salarios puso en práctica mecanismos de reajustes periódicos con un sensible retraso respecto de la evolución de los precios internos.

Por otra parte, se procuró no sobrevalorar el cruceiro y la política cambiaria se simplificó progresivamente. Se liberalizaron las importaciones y se las reguló mediante una tarifa ad-valorem notablemente reducida. En cuanto a la modernización del mercado de capitales, se introdujo la corrección monetaria a los títulos gubernamentales, se la extendió a otros instrumentos financieros y se

^{12/} Una proporción importante de estos fondos financiaron la producción y venta de bienes de consumo. Más tarde, la autorización se amplió a los bancos para que éstos financiaran inversiones en activos fijos y capital de trabajo. El costo que representó la obtención y empleo de estos fondos era inferior al crédito interno, pero ha tendido a igualarse como consecuencia de algunas restricciones al aumento del endeudamiento externo.

estableció un mecanismo para la revaluación de activos de las empresas. Las normas legales y los estímulos fiscales procuraron fortalecer el mercado de acciones. En la diversificación y especialización de las instituciones financieras se contó con mecanismos de crédito que estimularon la demanda interna de los bienes que podían ser producidos a través de los elevados márgenes de capacidad ociosa existente. A través de financiamiento público externo se continuaron las obras de infraestructura iniciadas y se programaron e iniciaron obras nuevas, especialmente en producción de energía eléctrica, construcción portuaria y caminos; en infraestructura urbana, y en siderurgia, minería y petroquímica. Se dictó una legislación ampliamente liberal para atraer inversiones extranjeras directas y se comenzó a articular sistemas de estímulos al desarrollo regional, al turismo, a las exportaciones de manufacturas, a los programas de reforestación, etc.

Ya en los últimos años de la década de 1960, con la contención de la inflación, la dinamización del proceso de crecimiento hizo más necesarios los estímulos a la inversión. En efecto, el empleo de los estímulos fiscales se amplió y se generalizó perfeccionándose, además en muchos aspectos, las políticas ya aplicadas,^{13/} y configurándose lo que se ha dado en llamar la política de desarrollo acelerado con endeudamiento externo.

Naturalmente, la redinamización del crecimiento económico también requería una expansión de la capacidad para importar, por lo cual quedaba condicionada a la superación del estrangulamiento externo. Para enfrentar tal condicionamiento la estrategia de desarrollo apuntó a una inserción más profunda de la economía brasileña en el comercio internacional. Dicha estrategia contemplaba la expansión y diversificación de las exportaciones, la transferencia de recursos reales del exterior a través del fuerte incremento de las importaciones y facilidades para la captación de ahorro externo en forma de préstamos

^{13/} Es el caso, por ejemplo, de la iniciación de las frecuentes minidesvalorizaciones del cruzeiro, ocurridas hacia fines de 1968, que procuran la estabilidad de la tasa de cambio real y complementan los sistemas de corrección monetaria vigentes.

e inversiones directas. Fue así como la estrategia se apoyó en una política cambiaria neutral, en la concesión de estímulos fiscales y financieros condicionados a la realización de exportaciones de manufacturas, en la reducción generalizada de la protección arancelaria, y en normas que daban amplia garantía a la inversión y al financiamiento extranjero. En suma, se procuró acelerar el ritmo de crecimiento económico mediante la creación de condiciones apropiadas para que las fuertes expansiones de la capacidad para importar pudieran aprovecharse plenamente.

El propio dinamismo del proceso de crecimiento puso en evidencia sobre la marcha que la articulación de los sistemas de estímulos no orientaba adecuadamente las inversiones a los sectores y áreas esenciales, agravando el estrangulamiento externo, a pesar de la gran expansión de la capacidad para importar. Así, ya en 1972 hubo de reformularse el Plan Siderúrgico Nacional frente al evidente retraso de la oferta nacional de acero en relación a la demanda creciente, que más tarde se reflejaría en voluminosas importaciones.

A principios de 1973 se mejoraron los niveles de la protección arancelaria. Más recientemente, a consecuencia de los cuantiosos déficit comerciales de 1974 y 1975 hubo que aplicar controles y limitaciones a la concesión de los estímulos fiscales basados en la exención o reducción de los impuestos a la importación. Más aún, a causa de las grandes importaciones de bienes de capital, metales no ferrosos y fertilizantes, el Consejo de Desarrollo Económico adoptó disposiciones para orientar los fondos de financiamiento hacia los sectores de equipamiento e insumos básicos. Así, por ejemplo, se ampliaron los estímulos a la compra de equipamientos nacionales y los recursos del Banco Nacional de Desarrollo Económico.

Por este motivo, las acciones deliberadas para la superación del estrangulamiento externo también ahora incluyen la sustitución de importaciones de insumos básicos y bienes de capital, una mayor selectividad en los estímulos a la inversión industrial, así como también, la utilización de procedimientos más complejos para el mantenimiento del dinamismo de las exportaciones. Por otra parte, el aumento del

/endeudamiento externo,

endeudamiento externo, el recrudecimiento de la inflación y los voluminosos déficits externos corrientes difíciles de contrarrestar a corto y mediano plazo, contribuyen a una moderación de la política de desarrollo acelerado con endeudamiento externo; ésta se había visto anteriormente favorecida por la amplia disponibilidad de recursos financieros internacionales, conjugada con las facilidades otorgadas para su operación en Brasil y con la potencialidad dinámica de su mercado interno.

IV. EL DESARROLLO DE LA POLÍTICA DE EXPORTACION DE MANUFACTURAS

1. Introducción

Hasta 1964 la política de exportación de manufacturas dependía de la aplicación de la política cambiaria. Esta le fue claramente favorable entre 1955 y 1959, período en que determinaba una tasa de cambio efectiva sensiblemente superior a la de los productos primarios. Sin embargo, en muchas oportunidades, la política económica - orientada en forma primordial a la consecución de otros objetivos - desalentó la iniciación y mantenimiento de las exportaciones de productos manufacturados. Al mismo tiempo, mientras se verificaba y promovía un intenso proceso sustitutivo de importaciones, se destacaba la preocupación gubernamental por el desarrollo de las exportaciones de manufacturas como uno de los medios para aumentar la capacidad de importación de la economía.^{14/}

^{14/} Aquí cabe hacer referencia al FOEXP (Grupo de Trabalho de Fomento as Exportações), que en 1957 constituyó un primer intento de articular una política de promoción de exportaciones, si bien sus sugerencias parecen no haberse expresado en medidas prácticas. Algo similar ocurría con los planes de desarrollo que no dejaban de resaltar la necesidad de expandir y diversificar las exportaciones. El régimen de draw-back se sancionó en 1957 y se lo reglamentó en 1961. Estas y otras medidas, en muchos casos, tenían reglamentaciones que las hacían inoperantes. Por su parte, la actual política de exportaciones recoge la mayor parte de las sugerencias del grupo de trabajo creado por el Gobierno Federal en mayo de 1963, grupo constituido por empresarios industriales, con la finalidad de analizar las posibilidades de expansión de las exportaciones de manufacturas.

Es probable que en las etapas iniciales de la implantación de las industrias dinámicas - preferentemente orientadas a satisfacer la potencialmente dinámica demanda interna - la compensación necesaria para que los empresarios incluyeran los mercados externos en sus decisiones de inversión y producción haya sido excesivamente elevada. Por consiguiente, la coexistencia de elevados subsidios a la formación de capital para sustituir importaciones con las compensaciones necesarias para promover exportaciones habrían determinado transferencias de ingresos económica, social y políticamente insostenibles.

En etapas más avanzadas del desarrollo industrial - con un nivel de protección menor, con mercados financieros más amplios y diversificados y con mayor eficiencia en las actividades y funciones gubernamentales - se puede lograr que los niveles de estímulo a la producción y a la exportación constituyan un subsidio a la formación de capital más tolerable para el conjunto de la economía. Esto es aún más probable cuando el grado de apertura de la economía es relativamente reducido y el mercado interno sugiere un elevado dinamismo potencial. En tales condiciones, en varios sectores industriales se pueden alcanzar rápidamente escalas de producción elevadas, y dedicar al mercado externo una porción reducida de la capacidad, no más alta que la que normalmente se mantiene ociosa pero que representa un ingreso marginal importante para la empresa.

Aún más, ello contribuye a una menor necesidad de protección a la industria nacional, y hace que los estímulos a la exportación - que son relativamente poco significativos para el conjunto de la economía y para los recursos fiscales - difícilmente puedan ser definidos como costos. Esta situación, que permitiría el desarrollo de las exportaciones de manufacturas y el incremento de su contribución a la formación de la capacidad para importar, parecería haber comenzado a configurarse a través de la consolidación de una amplia y diversificada estructura productiva industrial que se habría desarrollado con fuertes distorsiones intra e intersectoriales, determinando el mantenimiento de márgenes elevados de capacidad ociosa en

muchas de sus ramas. Sobre esta base y contemporáneamente a una favorable evolución del comercio internacional, a partir de 1964 se comenzó a sancionar y a aplicar algunos instrumentos de estímulo a las exportaciones de manufacturas, que se ampliaron y se hicieron más complejos a medida que el crecimiento y diversificación de las nuevas ventas externas planteaban nuevos problemas.

2. El esquema institucional

El diseño y ejecución de las medidas de política se basaron en la simplificación y unificación de los procedimientos administrativos y en una relativa descentralización de las decisiones. Aun cuando hasta hoy persisten los tradicionales ministerios con sus áreas de competencia ejecutiva, las decisiones de política económica se toman en consejos especializados, presididos e integrados por los propios ministros, sus representantes u otros funcionarios. Así, al Consejo Monetario Nacional (CMN) le incumbe la política cambiaria, de endeudamiento externo y capitales extranjeros; al de Política Aduanera (CPA), la tarifaria; al de Comercio Exterior (CONCEX), la política comercial externa, etc.

Los órganos ejecutivos de la política comercial externa establecida en el CONCEX son fundamentalmente la Carteira de Comercio Exterior (CACEX) del Banco do Brasil y el Departamento de Promoción Comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores. Salvo algunas funciones específicas de otros organismos públicos, la tramitación de los estímulos a las exportaciones de manufacturas se hace casi exclusivamente en la CACEX, mientras que la acción diplomática vinculada a la expansión del comercio se ejerce a través del Departamento de Promoción Comercial de la Cancillería.

Aparte de las funciones propias de los dos organismos ejecutores mencionados, ambos realizan una vasta labor de promoción e información comercial (estudios de mercado, publicaciones, ferias y exposiciones, etc.), que constituye un importante servicio de apoyo a los exportadores brasileños. El análisis de este relevante aspecto infraestructural escapa a las finalidades de este trabajo, así como

/el de

el de las voluminosas inversiones públicas en transportes, comunicaciones, puertos y otros servicios básicos necesarios para el comportamiento dinámico de las exportaciones.

Sin embargo, cabe destacar en este punto el papel preponderante desempeñado en muchos aspectos por una acción diplomática coherente con los lineamientos de la política económica. Del mismo modo, se puede apreciar que el organismo ejecutor fundamental de las medidas de estímulo no fue una entidad burocrática sino una institución bancaria, con experiencia en los problemas prácticos de la actividad exportadora y con el respaldo de una vasta red de agencias y de recursos financieros.

3. Los lineamientos de la política comercial externa

Con la creación del CONCEX en 1966 se establecieron los siguientes lineamientos generales de la estrategia comercial:

a) el aumento de la competitividad externa de la producción en general y de la participación en las corrientes internacionales de comercio, mediante la concesión de diversos estímulos;

b) la diversificación de la estructura de exportaciones especialmente orientada al aumento de la participación de los productos industriales, y en general de aquellos con mayor valor agregado;

c) la diversificación de los mercados externos y la conquista de nuevos mercados; y

d) el abastecimiento regular y a precios estables de los insumos y bienes de capital importados necesarios para el desarrollo económico.

La única limitación general a la expansión de las exportaciones fue, al parecer, la atención prioritaria del mercado interno, hecho que se refleja en las disposiciones gubernamentales establecidas hacia fines de 1973 frente a las alzas de los precios internacionales de las materias primas y debido a la necesidad de contener el proceso inflacionario interno.

Fue una política dinámica de exportaciones que tuvo una notoria preferencia por las manufacturas en la concesión de estímulos, pero que no desalentó las exportaciones tradicionales de productos básicos.

4. Esquema

4. Esquema de los instrumentos empleados por la política de promoción de las exportaciones de manufacturas

Los instrumentos de estímulo a las exportaciones de manufacturas se basan en la concesión de beneficios fiscales y financieros en el marco de una política cambiaria que asegura la estabilidad de la tasa de cambio real.

Inicialmente, la política cambiaria simplificó progresivamente sus instrumentos, tendió al establecimiento de un tipo de cambio realista, e hizo depender la política comercial externa de la acción diplomática, de la tarifa ad-valorem de las importaciones y de los estímulos institucionales, fiscales y financieros a la producción y a la exportación. Los tipos de cambio se mantuvieron fijos por largos períodos - aproximadamente anuales - y sus reajustes representaron devaluaciones importantes del cruceiro que se tradujeron en la inestabilidad de la tasa de cambio real. No obstante, desde agosto de 1968, se flexibilizó el tipo de cambio nominal mediante reajustes reducidos y frecuentes que permitieron estabilizar la tasa de cambio real.

Los instrumentos fiscales y financieros alcanzaron en forma muy generalizada a todas las empresas industriales exportadoras de manufacturas, pues sus normas contenían muy pocos elementos explícitos de selectividad por sectores o productos. Implícitamente, los instrumentos fiscales de estímulo concedieron mayores beneficios a las manufacturas con un mayor valor agregado incorporado y/o con un mayor coeficiente de insumos importados. En ambos casos, la concesión de los estímulos fiscales y financieros implicaron un trámite bastante simplificado, aun cuando se atendió a las diferentes características y modalidades de cada operación, así como también a otras actividades accesorias que se desea promover, aumentando su efectividad y alcance.

Los instrumentos fiscales eliminaron o redujeron la tributación interna sobre las manufacturas destinadas a la exportación, sobre las ganancias presuntas derivadas de estas operaciones, sobre la importación de los insumos y bienes de capital necesarios para su producción,

/y sobre

y sobre las operaciones financieras correspondientes. Además, incluyeron la concesión de reducciones en la tributación indirecta sobre las operaciones internas en una proporción variable de los valores exportados.

Los instrumentos financieros aseguraron la disponibilidad de crecientes recursos oficiales a bajo costo para el financiamiento del capital de trabajo de las empresas industriales exportadoras de manufacturas, de las ventas de bienes de capital y de consumo duraderos a los países en desarrollo, de las exportaciones en consignación y de los servicios técnicos, de los gastos para la promoción comercial en el exterior y de las transacciones entre productores industriales y empresas comerciales exportadoras.

Una vez alcanzado un dinamismo sostenido en la exportación de manufacturas, se aplicaron nuevos instrumentos globales de estímulo que, ampliando y concediendo en forma conjunta los beneficios fiscales y financieros existentes, procuraron vincularlos más coherentemente con la política industrial y de desarrollo económico, basada fundamentalmente en la internacionalización de la economía. Estos estímulos se concedieron a ciertos programas especiales de exportación presentados por las empresas o sectorializados por la autoridad económica, a los traslados de plantas industriales completas hacia Brasil y a las empresas de comercialización externa (trading-companies). El propósito de dichos estímulos era crear condiciones para el mantenimiento del ritmo de crecimiento de las exportaciones de manufacturas que debían contribuir en mayor medida al equilibrio comercial externo, orientando su inserción en los renglones más dinámicos del comercio internacional: insumos industriales, partes, piezas y conjuntos mecánicos y eléctricos, y bienes de capital. Además, se hacía depender la concesión del estímulo a la generación de ciertos efectos en la economía nacional.

La concesión de beneficios a los programas especiales de exportación tendió de preferencia a que las empresas transnacionales de los sectores industriales dinámicos mantuvieran para las exportaciones

/un determinado

un determinado ritmo de crecimiento. Por otra parte, se procuró que la constitución de las trading-companies fuera realizada por los propios empresarios locales para canalizar la exportación de los productores nacionales, pequeños y medianos y de los sectores industriales tradicionales 15/ (véase el cuadro 11).

5. Las etapas de la aplicación de los instrumentos

La sanción, aplicación y perfeccionamiento de los instrumentos de estímulo son etapas características y bien diferenciadas en el desarrollo de la política de exportación manufacturera.

Entre 1964 y 1968 se sancionaron y aplicaron las exenciones de impuestos internos a la exportación, los sistemas de draw-back y se inició la concesión de algunos estímulos financieros. Dichos instrumentos se aplicaron conjuntamente con una política cambiaria poco adecuada en razón de las grandes variaciones de la tasa de cambio real ocurridas durante cada año, aunque mejoró el tipo de cambio efectivo percibido por las manufacturas. Por otra parte, la aplicación de políticas antinflacionarias y la drástica depresión de los salarios reales contribuyeron a que muchos productores industriales pudieran utilizar para la exportación sus elevados márgenes de capacidad ociosa.

Entre 1969 y 1972 se recuperó el crecimiento económico e industrial y la política cambiaria mantuvo el valor real de los retornos por concepto de exportaciones, a través de ajustes frecuentes y periódicos. Los estímulos a la exportación de manufacturas alcanzaron gran auge, pues también debieron atender a la rentabilidad de estas operaciones competitivas de la demanda interna reactivada. Aparecieron, entonces, el sistema de crédito fiscal (reducción de impuestos internos a las firmas exportadoras) y los estímulos financieros con mayor disponibilidad de recursos; además, se perfeccionaron y ampliaron las normas de los diferentes instrumentos de estímulo.

15/ Mediante las trading-companies públicas también se comenzó a operar en los mercados internacionales de productos básicos con el objeto de mejorar la capacidad negociadora externa del país, los precios y los ingresos de los productores agrícolas. Tradicionalmente, el grueso de estas exportaciones era realizado por un número limitado de empresas transnacionales.

Cuadro 11

BRASIL: INSTRUMENTOS DE LA POLITICA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS, RESUMEN

Instrumentos de empleo generalizado		Nuevos instrumentos globales
Fiscales	Financieros	
<p>1. <u>Exención de impuestos internos a las manufacturas destinadas a la exportación</u></p> <p>a) <u>IPI</u>: Impuesto federal sobre productos industrializados que grava todos los bienes producidos en el país y los importados</p> <p>b) <u>ICM</u>: Impuesto estadual sobre circulación de mercaderías similar al IPI</p> <p>c) <u>Otros</u>: Todo otro impuesto, tasa o contribución específica que recaiga sobre manufacturas destinadas a la exportación</p> <p>2. <u>Impuestos sobre las importaciones</u></p> <p>a) <u>Draw-backs</u>: Suspensión o exención para insumos importados sin similar nacional destinados a la producción de manufacturas para exportación. Incluye la correspondiente suspensión o exención del IPI e ICM</p> <p>b) <u>Importación de bienes de capital</u>: Exención o reducción de los impuestos sobre la importación de bienes de capital destinados a empresas industriales que asuman compromisos de exportación</p> <p>3. <u>Disminución de los impuestos internos</u></p> <p>a) <u>Crédito fiscal del IPI</u>: Disminución del monto adeudado por operaciones en el mercado interno en una proporción del valor fob de las manufacturas exportadas.</p> <p>b) <u>Crédito fiscal del ICM</u>: Ibidem IPI</p> <p>4. <u>Disminución del impuesto a la renta</u></p> <p>a) Reducción de la ganancia tributable en una proporción igual a la de las exportaciones de manufacturas respecto de las ventas totales de la empresa.</p> <p>b) Reducción o devolución del impuesto sobre las remesas al exterior por royalties, asistencia técnica e intereses de préstamos, condicionado al incremento anual de exportación</p> <p>c) Exención del impuesto en la fuente a las remesas al exterior por pago de comisiones de agentes.</p> <p>d) Las empresas nacionales pueden computar como costos los gastos en el exterior para promoción de ventas y se eximen del impuesto las remesas al exterior por ese concepto</p> <p>5. <u>Impuesto sobre operaciones financieras</u></p> <p>Exención para todas las operaciones financieras y de seguro relativas a la exportación de manufacturas</p> <p>6. <u>Impuesto único sobre combustibles y energía eléctrica</u></p> <p>Restitución integral del impuesto pagado cuando supere el 2% del valor fob de las exportaciones de manufacturas</p>	<p>1. <u>Financiamiento a la producción para exportación</u></p> <p>a) <u>Hasta 180 días</u>: el Banco Central asigna re-descuento a los bancos comerciales condicionado en forma creciente al financiamiento del capital de trabajo de las empresas exportadoras de manufacturas. Las condiciones son excepcionalmente ventajosas. El Banco de Brasil también asigna recursos crecientes mediante créditos rotativos en cuenta corriente, a costos relativamente reducidos. El Banco Nacional de Desenvolvimento Economico también condiciona la asignación de sus préstamos a la formación de capital de trabajo</p> <p>b) <u>Más de 180 días</u>: El Banco de Brasil con recursos de fondos especiales financia la producción de bienes de capital de elevado valor unitario y ciclo de fabricación superior a 180 días</p> <p>2. <u>Financiamiento a la exportación</u></p> <p>a) <u>A corto plazo</u>: Financiamiento normal a 90 y 180 días realizado por los bancos comerciales autorizados a operar con cambio extranjero</p> <p>b) <u>A mediano y largo plazo</u>: Es administrado por la CACEX del Banco de Brasil con fondos especiales y del BID</p> <ul style="list-style-type: none"> - <u>Bienes de capital y de consumo duradero</u>: De 1 hasta 5 más años de plazo y destinados a países en desarrollo - <u>Exportaciones en consignación</u>: Hasta 1 año - <u>Exportaciones de servicios</u>: Más de 180 días, con preferencia a las operaciones que incluyen abastecimiento de productos brasileños - <u>Promoción comercial en el exterior</u>: Incluye estudios de mercado, publicidad, participación en ferias, envío de muestras, etc. - <u>Trading - companies</u>: re-descuento especial para financiar las transacciones entre el productor y estas empresas cubriendo el período de depósito bajo régimen aduanero especial <p>3. <u>Seguro de crédito a la exportación</u></p> <p>Los riesgos políticos y extraordinarios son asumidos por el instituto oficial por cuenta del Gobierno Federal. El costo es relativamente bajo</p>	<p>Hasta mediados de 1972 el empleo de los instrumentos fiscales y financieros se orientaba en forma muy generalizada a todas las empresas industriales que colocaran parte de su producción en el exterior. Para esa época se instrumentan normas que, incluyendo el empleo de los instrumentos fiscales y financieros existentes, los amplía y concede conjuntamente, procurando:</p> <p>a) Inducir a un mayor dinamismo en las exportaciones de las filiales de empresas transnacionales</p> <p>b) Atraer hacia Brasil medios de producción existentes y que se movilizarían internacionalmente buscando el aprovechamiento de ventajas comparativas</p> <p>c) Inducir al empresariado nacional a constituir empresas comerciales para exportar masivamente la producción de pequeños y medianos industriales</p> <p>En todos los casos los instrumentos se vinculan a nuevas inversiones y el Gobierno Federal puede emplearlos selectivamente para hacerlos concordantes con las prioridades de la política de desarrollo</p> <p>1. <u>Programas especiales de exportación (BEFIEEX)</u></p> <p>Pueden ser presentados por una o más empresas industriales. Gozan de todos los beneficios derivados de los instrumentos fiscales y financieros empleados en la promoción de exportaciones, y además:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La importación de bienes de capital (que pueden ser usados) para la inversión inicial y la de insumos para la producción, no se sujeta al requisito de inexistencia de similar nacional - Las importaciones destinadas a la reposición de bienes de capital pueden realizarse al amparo de normas similares de otros regímenes de promoción industrial. - Ampliación de los efectos de la disminución de impuestos (IPI y renta) - Posibilidad de asegurar un plazo mínimo de vigencia de los instrumentos fiscales de promoción. <p>2. <u>Traslado de instalaciones industriales completas hacia Brasil</u></p> <p>Que estuvieran funcionando en su país de origen, y para destinar su producción esencialmente a la exportación. Se exime de los impuestos que gravan la importación, además del posible usufructo de otros instrumentos de estímulo</p> <p>3. <u>Trading - companies</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Creación de un régimen aduanero especial para el depósito de mercaderías con usufructo de los estímulos fiscales y financieros a la exportación - Amplia exención del impuesto a la renta - Ampliación de las operaciones financieras exentas del impuesto respectivo - Facilidades de los bancos comerciales para integrar el capital de estas empresas - Financiamiento especial a su operaciones - Posibilidad de venta entre estas empresas de las mercaderías en depósito bajo régimen aduanero especial - Reducción de impuestos

Desde 1973, comenzaron a operar los nuevos instrumentos globales, que permitieron vincular más estrechamente la concesión de estímulos a la exportación con las inversiones en el sector industrial y con otros problemas que actualmente enfrenta la gestión de la política económica y, en especial, las acciones para superar el estrangulamiento externo. Manteniendo la orientación de la política de desarrollo con endeudamiento externo, el nuevo énfasis otorgado a la sustitución de importaciones de insumos básicos y bienes de capital fue complementado con una formulación más compleja de la política de exportaciones dinámicas.

A la característica más selectiva de los nuevos instrumentos globales, se sumaron, i) el ejercicio de la persuasión sobre las filiales de las firmas transnacionales para que generaran los ingresos externos corrientes y de capital necesarios para operar; ii) el dinamismo progresivo de las empresas de comercialización externa gubernamentales en los mercados internacionales de materias primas y en el acrecentamiento del comercio con las economías centralmente planificadas; y iii) la concertación de inversiones extranjeras en la explotación y transformación de recursos naturales y en el propio sector industrial, vinculadas a las exportaciones de productos básicos y manufacturas, y muchas veces asociadas a los inversores locales públicos o privados.

Además, como consecuencia de los amplios déficit comerciales de los años 1974 y 1975, se dictaron diversas medidas de contención de las importaciones y de estímulo a la producción interna de bienes de capital. Los estímulos fiscales a la exportación de manufacturas se hicieron más amplios, flexibles, y se aumentaron los correspondientes recursos financieros. El empleo de los impuestos de importación como estímulo a las exportaciones se hizo más restrictivo.^{16/}

^{16/} De todos modos, en el corto plazo la política de exportaciones dinámicas continuó basándose en los mismos estímulos con correcciones menores, a fin de no comprometer el crecimiento de los ingresos corrientes de divisas a través de la alteración de las expectativas empresariales.

Se crearon la CIEEX (Comissão de Incentivos as Exportações) con el objeto de perfeccionar los estímulos, y la CECEX (Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior) con el propósito de analizar el sistema vigente de incentivos fiscales, perfeccionarlo, estudiar los problemas de la comercialización externa y contribuir a la capacitación del empresario nacional.

6. El carácter de los instrumentos empleados

Es usual e internacionalmente aceptado que los países eximan a los productos exportados del pago de impuestos internos, con lo cual los precios de exportación resultan normalmente menores que los vigentes en cualquier mercado interno. Las exportaciones de productos manufacturados de los países en desarrollo difícilmente se hubieran iniciado y sostenido sin la concesión de una compensación adicional, cuya necesidad - dentro de ciertos márgenes - debiera aceptarse como práctica comercial compensadora temporal de las desventajas relativas del sector industrial de estos países frente al del mundo desarrollado. En muchos casos esta compensación adicional podría ser más reducida si los países desarrollados no gravaran las importaciones de productos elaborados en mayor proporción que sus materias primas, como ocurre normalmente con las manufacturas que provienen de los sectores industriales tradicionales.

Durante la última década, los instrumentos de la política de promoción de las exportaciones de manufacturas en Brasil procuraron constituir una compensación por la diferencia entre los precios internos y los precios de exportación vigentes en el comercio internacional, cuyo nivel está determinado por el de los países desarrollados. Esta compensación, suministrada por los instrumentos de la política, se compone de una parte usual y aceptada, que ha sido la más importante, y otra adicional, que puede ser el subsidio o el estímulo a la exportación.

La compensación usual y aceptada se ha fundado esencialmente en la exención de los impuestos internos y otros gravámenes que inciden en la misma forma sobre todos los productos y sus operaciones de

/compra-venta,

compra-venta, ya sea que éstos estén dirigidos al mercado interno o al mercado externo. Si bien con algunos efectos secundarios sobre la estructura productiva interna, el régimen de draw-back para los insumos no producidos por la industria local también integra el conjunto de las compensaciones usuales y aceptadas. Esta forma de compensación de ningún modo es un sacrificio fiscal y no puede considerarse como subsidio, pues consiste en la remoción de obstáculos a la exportación derivados de una instrumentación deficiente de la política económica.

Por su parte, la compensación adicional ha consistido en disminuir el pago de impuestos y asignar financiamiento con recursos públicos a costos menores que los del mercado. En su mayor parte dicha compensación significa la disminución del pago de impuestos sobre los productos industrializados (IPI) y sobre circulación de mercaderías (ICM) que las empresas adeudan por sus operaciones en el mercado interno. En una medida menor participa la exención del impuesto a la renta sobre las ganancias presuntas derivadas de las exportaciones. Por otro lado, los estímulos financieros, muy inferiores en volumen, están orientados a financiar especialmente el capital de trabajo de las empresas exportadoras, más que la exportación propiamente dicha.

La concesión de esta compensación se ha hecho en forma generalizada sin inspirarse, prácticamente, en ningún criterio de selectividad entre productos y sectores, salvo el que se deriva indirectamente del empleo de la estructura tarifaria del impuesto sobre productos industrializados (IPI) para cuantificar la disminución del pago de impuestos internos (IPI e ICM). En la práctica, tampoco se ha limitado el plazo de vigencia de estos estímulos. De este modo, la compensación adicional se traduce en la renuncia estatal a percibir una parte de sus ingresos fiscales y en la reducción de la rentabilidad de la banca oficial.

En el período que considera este estudio, esta forma de subsidio indirecto a las empresas industriales exportadoras no constituye enteramente un sacrificio fiscal en razón del mejor empleo de la

/capacidad productiva,

capacidad productiva, del dinámico crecimiento de la economía y debido a que los ingresos federales han representado proporciones crecientes del Producto Interno Bruto. Como consecuencia de la reforma tributaria y de la mayor eficiencia alcanzada en la recaudación de impuestos, el Gobierno Federal se aseguró una creciente disponibilidad de recursos, lo que le permitió, en la práctica, apoyar la promoción de las exportaciones y de algunas inversiones en la reducción de la carga impositiva sobre la empresa industrial exportadora, en lugar de hacerlo sobre todos los contribuyentes. Además, al parecer, uno de los componentes de la compensación adicional - el crédito fiscal del ICM - no habría influido plenamente, ya porque algunos estados no lo hacían efectivo, ya porque otros retrasaban su liquidación.

7. Los efectos de los instrumentos

La compensación usual y aceptada, como componente de la compensación total, coloca a todos los productores en un mismo plano para formar sus precios de exportación en función del costo de sus insumos y factores y de su productividad, sin la influencia de los impuestos internos. Por su parte, la compensación adicional introduce indirectamente un elemento de selectividad por productos contenidos en la estructura tarifaria interna; así, el monto resultante del estímulo no necesariamente responde a las necesidades de la política comercial externa, generando transferencias no deseadas de ingresos y reacciones en los mercados compradores, o dejando de estimular la generación de ciertos productos o sectores potencialmente dinámicos.^{17/} Los instrumentos de la política de promoción también causan efectos no deseados a través de la reducida selectividad en la concesión de los

^{17/} La estructura tarifaria del impuesto sobre productos industrializados (IPI), con una tasa máxima de 15%, aplicada al valor fob Brasil de la exportación, determina el monto de la disminución del pago de dicho impuesto y del de circulación de mercancías (ICM). La correspondiente disminución en el pago del impuesto a la renta se aplica uniformemente a todos los productos. En el caso de los estímulos financieros el organismo que los concede ejerce cierto grado de selectividad.

beneficios, la cual está determinada por su objetivo primordial, esto es, el incremento y diversificación de las exportaciones. Por otra parte, la amplia utilización del régimen de draw-back estaría poniendo de manifiesto que en las presentes condiciones de desarrollo de la producción industrial, el conjunto de los instrumentos promocionales estimuló especialmente los productos en que intervienen elevados coeficientes de insumos importados.

Los instrumentos empleados por la política promocional suministran la compensación al actuar en forma directa sobre el proceso de formación del precio de exportación - tanto en la producción como en la comercialización - sobre las necesidades de capital de la empresa y sobre sus utilidades (véase el cuadro 12). Los instrumentos en su mayoría ejercen sus efectos directamente a través del costo de producción y de la formación del precio de venta al exterior, y en menor medida, sobre las necesidades de capital de trabajo.

La política prácticamente no se ha instrumentado para actuar a través del proceso de inversión hasta la sanción de los estímulos aplicables a los Programas Especiales de Exportación, cuyas normas tienen vigencia efectiva sólo desde 1973, sin influir mayormente en el período que considera este trabajo. Precisamente, hasta ese año la instrumentación de la promoción de exportaciones de manufacturas aparece desvinculada de la política de industrialización.

Los nuevos instrumentos globales implican un menor grado de indiscriminación en la política promocional, pues vinculan la concesión de sus beneficios a ciertos proyectos de inversión para la exportación de las empresas industriales y comercializadoras, aun cuando continúen fundándose en los mismo instrumentos fiscales y financieros. Así como los instrumentos que proveyeron la compensación usual han ejercido sus efectos directamente sobre el proceso de formación de los precios de exportación, la mayor parte del efecto de los instrumentos de estímulo se ha canalizado por la misma vía. Sin embargo, los efectos en las utilidades y en las necesidades de capital de trabajo, al parecer, no fueron despreciables para los empresarios.

Cuadro 12

BRASIL: EFECTOS DIRECTOS SOBRE LA EMPRESA INDUSTRIAL DE LOS INSTRUMENTOS
DE LA POLITICA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS

Efectos directos	Instrumentos de empleo generalizado		Nuevos instrumentos globales
	Fiscales	Financieros	
Reducción del precio de venta al exterior	<ol style="list-style-type: none"> 1. Exención de impuestos internos a las manufacturas destinadas a la exportación - IPI, ICM y otros 3. Disminución de los impuestos internos - Crédito fiscal IPI e ICM 5. Exención del impuesto sobre las operaciones financieras 	<ol style="list-style-type: none"> 2. Financiamiento a la exportación 3. Seguro de crédito a la exportación 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Programas especiales de exportación (BEFIEEX) 3. Trading - companies
Reducción del costo de producción	<ol style="list-style-type: none"> 2. Suspensión, exención o reducción de impuestos a importación 5. Exención del impuesto sobre las operaciones financieras 6. Restitución del impuesto único sobre combustible y energía eléctrica 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Financiamiento a la producción para exportación 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Programas especiales de exportación (BEFIEEX) 2. Traslado de instalaciones completas hacia Brasil
Reducción de los requerimientos de capital	<ol style="list-style-type: none"> 2. a) Draw - back (capital de trabajo) 2. b) Exención o reducción de los impuestos sobre la importación de bienes de capital (capital fijo) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Financiamiento a la producción para exportación (capital de trabajo) 2. Financiamiento a la exportación (capital de trabajo) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Programas especiales de exportación (BEFIEEX) 2. Traslado de instalaciones industriales completas hacia Brasil 3. Trading - companies (capital de trabajo)
Aumento de las ganancias	<ol style="list-style-type: none"> 4. Disminución del impuesto a la renta 		<ol style="list-style-type: none"> 1. Programas especiales de exportación (BEFIEEX) 3. Trading - companies

/Además de

Además de su alto grado de indiscriminación, los instrumentos fiscales de estímulo no representan un desembolso efectivo de los tesoros federales o estatales, de modo que la concesión de sus beneficios no enfrenta limitaciones cuantitativas en la práctica. Esta modalidad de subsidio - ampliamente empleada en Brasil y otros países de América Latina - conspira contra la utilización más eficiente de los recursos fiscales, pues para su concesión prácticamente no se establecen controles ni límites presupuestarios. Este no sería el caso de los instrumentos financieros de estímulo que han contado con las limitaciones ex-ante de la programación monetaria y financiera, al establecer los montos de las dotaciones de recursos para el redescuento del Banco Central y para el Fondo de Financiamiento de las Exportaciones (FINEX).

Tal como se ha mencionado, el objetivo primordial de la política ha sido el aumento y diversificación de las exportaciones, y a él se ha subordinado la aplicación de los instrumentos. En la práctica, éstos se aplicaron en forma indiscriminada a todos los productos y sectores industriales, y se facilitó la concesión de sus beneficios pues no se fijaron límites al monto total del supuesto sacrificio fiscal.

La concesión tampoco fue condicionada directamente a la obtención de otros objetivos importantes de la política económica brasileña - como el aumento del empleo y el desarrollo regional - y aunque sin duda contribuyó positivamente a su consecución, era bastante improbable que la política promocional de exportaciones contribuyera directamente a alcanzar dichos objetivos, sobre todo dada la reducida participación de las exportaciones de manufacturas en el producto industrial total y de cada sector.

8. Consideraciones cuantitativas acerca de los instrumentos

La relación entre los precios internos de las manufacturas brasileñas y los precios de exportación de esos mismos bienes en el comercio internacional es una buena medida del nivel mínimo que deben alcanzar las compensaciones suministradas por los instrumentos de la política de exportaciones para que la producción nacional pueda alcanzar condiciones competitivas.^{18/}

De acuerdo con algunas estimaciones para 1970, las manufacturas brasileñas debían reducir sus precios internos en un 39% para que sus precios de exportación fob Brasil se igualaran con los precios de exportación fob otros países. Por otra parte, en el caso de las manufacturas que realmente se estaban exportando, la reducción necesaria era de sólo 28%. Estas compensaciones mínimas hipotéticamente necesarias recalculadas sobre los precios de exportación fob Brasil habrían alcanzado el 65 y 39% respectivamente (véanse los cuadros 13 y 14).

El monto estimado del efecto de los principales instrumentos de estímulo a la exportación de manufacturas en 1970 alcanzó una proporción similar (40%). Los otros instrumentos - de efectos más indirectos sobre el precio de exportación y de más difícil cuantificación - seguramente agregan muy poco a esa proporción. Se puede decir, entonces, que globalmente las manufacturas efectivamente exportadas recibieron la compensación que hipotéticamente necesitaban en 1970. Se puede observar también que la mayor parte del estímulo derivó de la exención de impuestos internos y que el costo fiscal implícito sólo alcanzó al 17% del valor fob de las manufacturas exportadas.

^{18/} En otras palabras:

- i) Precio interno Brasil - compensación = precio externo fob Brasil.
- ii) Precio interno otros países exportadores - compensación = precio externo fob otros países exportadores.
- iii) Precio externo fob Brasil + fletes, seguros y otros gastos = precio cif países compradores = precio externo fob otros países exportadores + fletes, seguros y otros gastos.

Cuadro 13

BRASIL: ESTIMACIONES CUANTITATIVAS ACERCA DE ALGUNOS
ESTÍMULOS A LAS EXPORTACIONES, 1970

(Porcentajes)

	<u>1970</u>
Relación porcentual entre el monto estimado de algunos estímulos a la exportación y el valor fob de las exportaciones de manufacturas	17.24
- Crédito fiscal IPI	5.87
- Crédito fiscal ICM	5.40
- Exención impuesto a renta	2.72
- Financiamiento otorgado a la producción	3.17
- Financiamiento otorgado a la exportación	0.08
ICM - Alícuota media estimada	17.00
IPI - Alícuota media estimada	6.00
Relación porcentual entre los precios internos medios de la producción industrial exportable con los de los mismos productos en transacciones internacionales a/	124.91
<u>Ibidem</u> para toda la producción industrial a/	148.00

Fuente: IPEA/INPES, Relatório de pesquisa, Nº 14, páginas 138, 183 y 184.

a/ En realidad se trata de una aproximación a esa relación estimada sobre la base de los porcentajes de protección tarifaria media. Los "precios" en transacciones internacionales incluirían, entonces, los costos de transporte hacia Brasil.

Cuadro 14

BRASIL: NECESIDADES HIPOTÉTICAS DE COMPENSACIONES PARA EXPORTAR MANUFACTURAS
Y EFECTOS DE ALGUNOS INSTRUMENTOS PROMOCIONALES

(Porcentajes sobre los valores de exportación fob, 1970)

	Total productos industriales	Productos industriales efectivamente exportados
Reducción porcentual hipotética de los precios internos de las manufacturas brasileñas necesaria para igualar los precios de exportación fob-Brasil con los precios de exportación fob-otros países <u>a/</u>	39	28
Relación porcentual entre la reducción hipotética de precios necesaria y el precio de exportación fob-Brasil <u>a/</u>	65	39
Efectos de los principales instrumentos de estímulo. Relación porcentual respecto del valor fob-Brasil de las exportaciones de manufacturas <u>a/</u>		40
- Exención impuestos internos (IPI e ICM)		23
- Disminución de impuestos (crédito fiscal IPI e ICM e impuesto a la renta)		14
- Financiamiento oficial		3

Nota: Véase el cuadro 13.

a/ Precios internos de las manufacturas exportadas = 1.2491 precios externos cif Brasil =
= mayor precio interno (24.91) + precio externo cif Brasil (100) =
= mayor precio interno (24.91) + precio externo fob origen (90) +
+ Fletes y otros gastos (10) = 1.3878 precio externo fob origen.

0.72056 precios internos de las manufacturas exportadas = precio externo fob origen.

Del mismo modo:

Precios internos de las manufacturas brasileñas = 1.48 precios externos cif Brasil.

Precios internos de las manufacturas brasileñas = 1.644 precios externos fob origen.

0.60812 precios internos de las manufacturas brasileñas = precios externos fob origen.

En ambos casos la estimación de los fletes, seguros y otros gastos se hizo calculando su incidencia en el valor cif de las importaciones brasileñas de todo origen con excepción del petróleo. Véase el Anuario Económico - Fiscal, 1974, Ministerio de Fazenda, Secretaria da Receita Federal, CIEF. La compensación mínima supone que los gastos de transporte y comercialización inciden en la misma medida sobre las exportaciones brasileñas y sobre las originarias de otros países. Probablemente, esa incidencia sea mayor sobre las ventas brasileñas a los países desarrollados que sobre las exportaciones entre estos últimos. Por este motivo, quizás, el nivel de compensación debería ser más alto que se estima necesario. Por otra parte, éste puede que sea algo menor pues se calculó sobre la base de las protecciones arancelarias medias que nunca son aprovechadas totalmente por los productores locales.

/Sin embargo,

Sin embargo, los instrumentos fiscales y financieros vigentes concedían un nivel compensatorio mayor que el que efectivamente utilizaron las manufacturas exportadas ese año. Justamente, los productos que contaron con los estímulos mayores son los que expandieron más dinámicamente sus exportaciones entre 1970 y 1974. Entre ellos se encuentran algunos productos provenientes de las industrias tradicionales y algunos de las más dinámicas; de ciertos sectores que principalmente se dedican a transformar materia prima local y de aquellos sectores con altos coeficientes de insumos importados.^{19/}

Una estimación realizada para medir los efectos probables de los instrumentos fiscales de promoción - suponiendo el mantenimiento de la misma tasa de rentabilidad en las ventas internas y externas - establece la posibilidad de una reducción media de 36% de los precios internos (véase el cuadro 15). Considerando además el efecto de los estímulos financieros oficiales, se alcanzaría el nivel de compensación hipotéticamente necesario para el conjunto del sector industrial. De este modo, se puede considerar que durante el primer quinquenio de la década de 1970, los instrumentos fiscales y financieros de la política de exportación de manufacturas brindaban la compensación necesaria para el sector industrial.^{20/}

En resumen, la primera estimación demuestra que el efecto del conjunto de los instrumentos fiscales y financieros compensó el mayor precio interno de los productos nacionales que efectivamente se estaban exportando. La otra estimación establece que las normas determinaban un nivel de compensación algo mayor que cubría globalmente todo

^{19/} El nivel de compensación y de estímulo a los sectores productores de maquinaria no es de los más altos; no obstante, sus exportaciones mostraron elevadas tasas de crecimiento.

^{20/} La presencia de las manufacturas de tabaco sobreestimó los efectos, pues poco después se excluyó a ese sector de la disminución adicional de los impuestos internos (Crédito Fiscal: IPI e ICM). Puede suponerse que tal sobreestimación contempla el efecto de los instrumentos financieros. Recuérdese que también se habría producido una sobreestimación del efecto derivado del crédito fiscal del ICM, debido a que no fue aprovechado plenamente.

Cuadro 15

BRASIL: EFECTOS HIPOTETICOS DE LOS INSTRUMENTOS FISCALES DE LA PROMOCION
DE EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS, 1971

Producto	Porcentajes de		
	Reducción de los precios internos <u>a/</u>	Compensación fiscal total <u>b/</u>	Estímulo fiscal <u>c/</u>
		Valor fob de las exportaciones	Valor fob de las exportaciones
1. Alimentos conservados y enlatados	32	47	16
2. Azúcar	30	43	13
3. Productos de pastelería	32	47	17
4. Carne, productos lácteos, cereales y otros alimentos	25	33	9
5. Bebidas	58	138	39
6. Aceites y grasas	29	41	13
7. Manufacturas de tabaco <u>d/</u>	84	525	37
8. Hilos e hilados	32	47	13
9. Tejidos	41	69	27
10. Artículos de punto	41	69	27
11. Vestuario	40	67	26
12. Sacos, bolsas y productos de lino	29	41	13
13. Calzado	43	75	34
14. Madera	26	35	11
15. Manufacturas de madera y muebles	47	89	39
16. Pulpa de madera	29	41	14
17. Papel y sus manufacturas	43	75	32
18. Productos de imprenta y publicaciones	39	64	27
19. Cuero	32	47	16
20. Manufacturas de cuero (salvo calzado)	46	85	35
21. Manufacturas de caucho	45	82	33
22. Plásticos	46	85	35
23. Productos sintéticos	35	54	19
24. Materiales químicos	29	41	13
25. Manufacturas químicas	45	82	30
26. Productos del petróleo	20	25	6
27. Minerales no metálicos	37	59	24
28. Vidrio y sus manufacturas	35	54	21
29. Fierro y acero	36	56	27
30. Metales no ferrosos	28	39	11
31. Piezas moldeadas de metal	29	41	13
32. Manufacturas de metales	36	56	21
33. Maquinaria agrícola	31	45	17
34. Maquinaria, excepto maquinaria eléctrica	36	56	22
35. Maquinaria eléctrica	33	49	19
36. Artefactos domésticos	41	69	27
37. Barcos y botes	36	56	21
38. Material rodante para ferrocarriles	28	39	12
39. Automóviles	46	85	32
40. Bicicletas y motocicletas	46	85	35
41. Aeronaves	29	41	14
42. Instrumentos de precisión	45	82	33
43. Varios	48	92	39
Promedio	36	56	20

Fuente: Elaborado por la CEPAL sobre estimaciones de Helmut Hesse, "Promotion of Manufactured Exports as Development Strategy of Semi-Industrialized Countries: The Brazilian Case", *Weltwirtschaftliches Archiv*. Journal of the Kiel Institute of World Economics, 1972.

- a/ Proporción hipotética en que disminuye el precio interno merced al empleo de todos los instrumentos fiscales, suponiendo que las operaciones en el mercado interno y las exportaciones mantienen el mismo margen de rentabilidad.
- b/ Proporción hipotética entre el efecto de reducción de los precios internos derivado del empleo de los instrumentos fiscales y el precio externo fob-Brasil resultante.
- c/ Proporción hipotética entre el efecto de reducción de los precios internos derivado del usufructo del crédito fiscal sobre los impuestos internos (IPI e ICM) y de la disminución del impuesto a la renta. En otras palabras, es la relación entre el "sacrificio fiscal" y el valor fob de las exportaciones de manufacturas.
- d/ Desde julio de 1972 las manufacturas de tabaco están excluidas del crédito fiscal sobre los impuestos internos (IPI e ICM) con lo cual disminuye el promedio.

/el conjunto

el conjunto del sector industrial; además, se puede apreciar que la mayor parte de dicha compensación corresponde a lo que hemos denominado remoción de obstáculos a la exportación derivados de la aplicación deficiente de instrumentos de la política económica. En efecto, aproximadamente, las dos terceras partes de la compensación total corresponden a exención de impuestos internos, es decir, a su componente "usual y aceptado". Sólo el tercio restante constituye un subsidio implícito, ya que implica renunciar a una parte de los altos y crecientes ingresos fiscales. En otras palabras el supuesto sacrificio fiscal habría alcanzado sólo a un 20% del valor fob de las exportaciones de productos industrializados, proporción bastante inferior a las tarifas de importación. El valor anual de esta compensación adicional, que fue absorbido con creces por el aumento anual de las exportaciones, habría representado un 0.4% del PIB total, un 1.6% del valor agregado por el sector industrial y menos de 4% de los ingresos por concepto de impuestos federales y de circulación de mercaderías (ICM).

Por otra parte, puede observarse la gran variedad de niveles de estímulo y compensación totales, que no se han derivado de una política deliberadamente selectiva sino de la utilización de la estructura del impuesto sobre los productos industrializados (IPI) como referencia cuantitativa de los estímulos fiscales. Para contar con una evaluación más adecuada de la política promocional en relación al desarrollo del sector industrial, estos diferentes niveles de estímulo debieran ponderarse mediante algún índice apropiado que midiera la desventaja comparativa de cada subsector productivo.

De todos modos, llama la atención que el estímulo fiscal concedido al calzado, a las manufacturas de cuero y a los muebles sea sensiblemente superior al que reciben las maquinarias, los automóviles y los instrumentos de precisión. Esta aparente inconsistencia de estimular más los sectores tradicionales - supuestamente los más competitivos - ha comenzado a corregirse a través de la reducción progresiva de ciertos estímulos, motivada por la reacción de algunos países compradores del mundo desarrollado.

Si bien el carácter de los instrumentos no se ha alterado, durante 1975 y 1976 se modificaron algunos de sus efectos cuantitativos. Dichos cambios se debieron al aumento del ritmo de crecimiento de los precios, la coyuntura internacional poco favorable para la expansión de las ventas y la reacción de algunos países compradores del mundo desarrollado. Así, se redujeron o eliminaron las alícuotas del impuesto sobre los productos industrializados (IPI) que gravaban bienes de primera necesidad y de consumo masivo. Asimismo, se mantuvieron las alícuotas anteriores con el objeto de calcular el estímulo a la exportación basado en la disminución de impuestos internos. Más tarde, para evitar la aplicación de derechos compensatorios en los países desarrollados, se programó la anulación progresiva del sistema de disminución de los impuestos internos (crédito fiscal del IPI y del ICM) a las empresas exportadoras de calzado, carteras de cuero, aceite de soja y cuero. Además, se aumentó este estímulo a las exportaciones de automóviles.

A su vez, las condiciones para las importaciones también se han modificado como consecuencia del mejoramiento de los niveles de protección en 1973 y de las restricciones aplicadas a las importaciones en los últimos años.^{21/} Estas modificaciones seguramente han reducido el nivel de la compensación total y de sus componentes lo cual, junto con la mayor influencia de los nuevos instrumentos globales, modifican sustancialmente el cuadro de efectos cuantitativos que se ha analizado.

^{21/} El alza de las tarifas nominales en 1973 habría reconocido el bajo nivel de protección real que suministraba la estructura tarifaria de 1967 junto con el uso generalizado de exenciones impositivas a la importación. Por su parte, las restricciones de 1975 y 1976 son de tipo coyuntural, e integran las medidas orientadas al voluminoso déficit comercial externo.

Anexo A

ANTECEDENTES Y FUENTES

A mediados de 1969, a raíz de un convenio entre el Instituto de Planejamento Econômico e Social (IPEA) y la CEPAL, se concluyó un primer análisis 1/ de la evolución de las exportaciones, de su estructura según el número y tamaño de las empresas, de la participación de las empresas internacionales y del papel de la transferencia de tecnología en la exportación manufacturera. Dicho análisis prosiguió en 1970 y culminó en dos documentos. Simultáneamente, el Instituto de Investigaciones (INPES) del IPEA desarrolló un programa de investigaciones sobre comercio exterior que se tradujo en la publicación de tres monografías sobre manufacturas, productos primarios de exportación no tradicional y restricciones no tarifarias, y un documento global titulado "Exportações dinâmicas brasileiras". Dicho programa de investigaciones continuó hasta 1974 con el análisis de la estructura de las exportaciones y de la política de comercio exterior del período 1967-1973. Paralelamente, el INPES publicó los resultados de otros programas de investigación que también se han utilizado en este trabajo.

A continuación se incluye una lista completa de los documentos mencionados.

Monografías

3. Carlos von Doellinger, Hugo Barros de Castro Faria, Exportação de produtos primários não-tradicionais, 1971.
4. Carlos von Doellinger, Gilberto Dupas, Exportação de Manufaturados, 1971.
6. Carlos von Doellinger, Restrições não-tarifárias e seus efeitos sobre as exportações brasileiras, 1971.

1/ F. Fajnzylber, "Estudio de algunos aspectos básicos para la formulación de una estrategia de exportación de productos manufacturados en Brasil", CEPAL. Subsede de Río de Janeiro (versión mimeografiada, septiembre de 1969).

Relatório de pesquisa

2. Carlos von Doellinger, Hugo Barros de Castro Faria, José Eduardo de Carvalho Pereira, Maria Helena T. T. Horta, Exportações dinâmicas brasileiras, 1971
4. Fernando Fajnzylber, Estratégia industrial e empresas internacionais, posição da América Latina e do Brasil, Convenio IPEA/CEPAL, 1970.
7. Fernando Fajnzylber, Sistema industrial e exportação de manufacturados, análise da experiencia brasileira, Convenio IPEA/CEPAL, 1970.
9. Wilson Suzigan, José Eduardo de Carvalho Pereira, Ruy Affonso Guimaraes de Almeida, Financiamento de projetos industriais no Brasil, 1972.
14. Carlos von Doellinger, Hugo Barro de Castro Faria, Raimundo Nonato Mendonça Ramos y Leonardo Caserta Cavalcanti, Transformação da estrutura das exportações brasileiras: 1964/1970, 1973.
22. Carlos von Doellinger, Hugo Barros de Castro Faria y Leonardo Caserta Cavalcanti, A política brasileira de comércio exterior e seus efeitos: 1967/1973.
26. Wilson Suzigan, Regis Bonelli, Maria Helena T. T. Horta y Celsius Antonio Lodder, Crescimento industrial no Brasil, incentivos e desempenho recente, 1974.
27. José Eduardo de Carvalho Pereira, Financiamento externo e crescimento econômico no Brasil: 1966/1973.
29. Carlos von Doellinger y Leonardo Caserta Cavalcanti, Empresas multinacionais na indústria brasileira, 1975.

El trabajo también se apoya en el material contenido en los informes anuales del Banco Central do Brasil y de la Carteira de Comercio Exterior (CACEX) del Banco do Brasil, así como también en otras informaciones estadísticas gentilmente suministradas por esta última institución.

Anexo B

NOTA SOBRE EL CONCEPTO DE MANUFACTURA

1. De acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de las Naciones Unidas (CIIU), manufacturas son todos los bienes producidos por la industria manufacturera tal cual aparece definida en dicha clasificación. Por su parte, la UNCTAD, al analizar las estructuras del comercio internacional de acuerdo con sus finalidades propias, ordena los bienes en su Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional de las Naciones Unidas (CUCI) en tres categorías:^{1/} básicos, semimanufacturados y manufacturados. En general, estas categorías están compuestas como sigue:

Productos básicos: incluyen la producción agrícola, forestal, pesquera, caza y minerías, cuya elaboración o acondicionamiento posterior a la extracción ha sido mínima.

Productos semimanufacturados: comprenden productos de la industria manufacturera que, en general, están sometidos a mayor elaboración o incorporados a otros artículos para convertirse en un bien de uso final o en una pieza, parte o repuesto de éstos.

Productos manufacturados: abarcan las manufacturas de uso final y muchas de sus piezas, partes o repuestos.

En el cuadro B-1 se consignan todos los grupos y partidas de la CUCI, Modificada ^{2/} correspondientes a cada una de las tres categorías establecidas por la UNCTAD, ordenados según el sector productivo de de origen (CIIU Rev.2).^{3/} Puede observarse que algunos productos básicos provienen de la industria manufacturera pero son exportaciones

^{1/} Definición de los productos básicos, semimanufacturados y manufacturados, UNCTAD, TD/B/C.2/3.

^{2/} Naciones Unidas, Clasificación uniforme para el comercio internacional, modificada, serie M, Nº 34, ST/STAT/SER.M/34, Nº de venta: 61.XVII.6, 1961.

^{3/} United Nations, Links between the Standard International Trade Classification and the International Standard Industrial Classification, Serie M, Nº 43, Rev.1, 1971.

Cuadro B-1

COMPARACION DE LAS TRES CATEGORIAS DE LA CUCI-UNCTAD CON LOS CORRESPONDIENTES GRUPOS Y PARTIDAS DE LA CUCI MODIFICADA SEGUN ORIGEN SECTORIAL (CIIU, REV. 2)^{a/}

CUCI		Productos básicos						Productos semimanufacturados					Productos manufacturados					Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza			
CIIU, Rev. 2																					
1.	Agricultura, silvicultura, caza y pesca	001	042	051	074	221	244.01														
		025	043	054	075	231.1	261														
		071	044	071.1	121	241	262														
		041	045	072.1	212	242	292														
2.	Extracción de minerales	271	274	276	283	286	331.01														
		273	275	281	285	321	341.1														
3.	Industria manufacturera																				
31.	Alimentos bebidas y tabaco	011	023	061	211	411	422	046	047	072.2	072.3	431	599.5	012	048	055	073	111			
		022	024	081	291	421								013	052	062	091	112			
														032	053	071.3	099	122			
32.	Textiles, confecciones, calzado, cuero	263	264	265				267	651.1	(ex 651.14)	651.5	(ex 651.52)									
								611	651.2	(ex 651.25)	651.6	(ex 651.63 y 651.65)		651.14	651.42	651.63	651.73	656	831		
								612	651.3		651.7	(ex 651.73 y 651.75)		651.25	651.52	651.65	651.75	657	841		
								613	651.41		651.8								842		
											651.9								851		
											652										
33.	Madera, productos de madera y muebles							243	244.02	631				632	633	821					
34.	Papel, productos de papel, imprentas y editoriales							251	599.6	641				642	892						
35.	Sustancias y productos químicos, derivados del petróleo y carbon, de caucho y de plástico							231.2	331.02	515	533.1	571.2	621	332	533.3	553	571(ex 571.2)	629	893		
								231.3	512	521	533.2	581		341.2	541	554	599.2	862			
								231.4	513	531	551	599.7									
								266	514	532	561	599.9									
36.	Fabricación de productos minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbon							661	662	663	664			665	666						
37.	Industrias metálicas							671	675	679	684	688		693							
								672	676	681	685	689									
								673	677	682	686	694									
								674	678	683	687										
38.	Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo							691						692	711	718	725	733	864		
														695	712	719	726	734	891		
														696	714	722	729	735	951		
														697	715	723	731	812			
														698	717	724	732	861			
39.	Otras industrias manufactureras													667	894	895	897	899	961		
4.	Electricidad, gas y agua							351													
5.	Construcciones																				
6.	Comercio por mayor y menor, restaurants y hoteles	282	284											896							
7.	Transporte, almacenamiento y comunicaciones																				
8.	Establecimientos financieros, seguros, propiedades inmueble y servicios prestados a las empresas																				
9.	Servicios comunales, sociales y personales													863							
10.	Actividades no bien especificadas																			911	931 941

a/ Compatibilización de las clasificaciones realizadas por el Proyecto RIA/73/053, denominado 'Desarrollo de exportaciones', sobre la base de los Informes estadísticos, Serie M, Nos 34 y 43, Rev. 1 de las Naciones Unidas.

tradicionales del conjunto de los países en desarrollo y, en general, en el comercio internacional mantienen el mismo comportamiento económico que los productos agrícolas y mineros sin elaboración.

Para evitar distorsiones conceptuales, la UNCTAD recomienda excluir dos conjuntos de bienes de la descripción de manufacturas exportadas por los países en desarrollo: los derivados del petróleo (CUCI 332) y los metales no ferrosos sin mayor elaboración, excepto el aluminio (CUCI 682.1; 685.1; 686.1; 687.1 y 689). No obstante, esta recomendación no tiene mayor relevancia para el análisis de las exportaciones brasileñas de la última década.

Para el análisis estructural de las exportaciones de los países de América Latina ha sido usual considerar manufacturas los productos de las secciones 5, 6, 7 y 8 de la CUCI, exceptuando a veces, el capítulo 68 de los metales no ferrosos. En algunas ocasiones, también se han incluido algunos productos de las secciones 0 a 4 (alimentos, bebidas, tabaco, productos de la madera y de la refinación de petróleo). Justamente, el concepto de semimanufactura y manufactura de la UNCTAD reúne todos los productos de las secciones CUCI 5, 6, 7 y 8, algunos de las secciones 0 a 4 y dos subgrupos de la sección 9 (armas de fuego y monedas sin curso legal).

2. Cabe señalar que la definición de la UNCTAD es comprensiva, por lo que al procurar englobar realidades económicas nacionales muy diferentes, puede resultar irrelevante para el análisis y formulación de la política promocional de exportación de manufacturas de algunos países, sobre todo de los que tienen menor poder económico. Este no es el caso de Brasil, que cuenta con una amplia y diversificada estructura productiva, aun si se considera aisladamente la industria manufacturera.

3. De cualquier modo, la utilización de la definición de la UNCTAD, que permite ordenar la información estadística del comercio exterior para poder analizar la política comercial, exige un grado mayor de desagregación que el que está implícito en las tres grandes categorías. De este modo, se puede enriquecer la conceptualización objetiva de la

definición de la UNCTAD con un análisis más pormenorizado, que permite eludir la calificación - para muchos efectos equívoca - en "exportaciones tradicionales" y "no tradicionales". Si bien dicha clasificación es importante para administrar medidas promocionales o de incentivos a la exportación, ella sólo tiene un valor circunstancial; mientras que la referencia al tipo de producto exportado, implícito en la definición de la UNCTAD, expresa una relación objetiva con la estructura productiva interna, con la del comercio internacional y con las estructuras productivas de los países importadores.

Por otra parte, una adecuada desagregación de las tres categorías de la definición de la UNCTAD permite observar la evolución y significación de los esfuerzos que muchos países en desarrollo realizan para exportar su producción agrícola y minera tradicional que contiene mayores proporciones de valor agregado.

4. Las estadísticas relativas a las importaciones de Brasil son publicadas por el Centro de Informações Econômico-Fiscais de la Secretaría de Receita Federal (Ministerio de Hacienda) según la Nomenclatura Brasileña de Mercaderías (NBM) que se inspira básicamente en la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas.^{4/} Por su parte, la Carteira de Comercio Exterior (CACEX) del Banco do Brasil, publica diferentes reordenamientos de la información estadística del comercio exterior especialmente en lo relativo a las exportaciones.

5. La clasificación en productos básicos, semimanufacturados y manufacturados que realiza la CACEX desde 1971 para los valores fob y los volúmenes (en toneladas) de exportación correspondientes al período 1964-1974 difiere en algunos aspectos de la clasificación de la UNCTAD. En el cuadro B-2 se observan estas discrepancias, que no son significativas ni afectan las tendencias, motivo por el cual en este trabajo se utilizarán los datos tal como han sido suministrados

^{4/} La NAB es compatible con la CUCI (véase la nota ^{2/}); por lo tanto, la información estadística presentada según sus normas puede ser reordenada de acuerdo con la definición de la UNCTAD.

Cuadro B-2

BRASIL: COMPARACION DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES POR TIPO DE PRODUCTO
SEGUN LOS CRITERIOS ADOPTADOS POR LA CACEX Y LA UNCTAD^{a/}

(En porcentajes del total de exportaciones fob)

Año	Básicos		Semimanufacturados		Manufacturados	
	CACEX	UNCTAD	CACEX	UNCTAD	CACEX	UNCTAD
1964	85.40	87.40	8.00	7.20	6.30	5.10
1965	81.50	83.70	9.60	9.30	8.20	6.30
1966	83.00	84.60	8.10	8.60	8.70	6.60
1967	78.70	80.50	9.00	10.00	11.80	9.00
1968	79.40	81.60	9.50	9.50	10.60	8.40
1969	77.70	80.00	9.10	9.50	12.30	9.60
1970	74.82	76.91	0.09	10.75	15.19	11.54
1971	68.47	70.80	8.29	9.74	20.02	16.24
1972	68.27	70.23	7.77	9.96	22.84	18.19
1973	66.08	68.98	7.68	8.85	23.64	19.57
1974	60.39	63.20	7.97	9.42	29.20	25.15

Fuente: CACEX, Relatório anual, 1974 pp. 163 a 165, y 1971 pp. 174 a 177.

Nota: Los porcentajes de las tres categorías de productos no suman 100 pues no incluyen consumo a bordo, reexportaciones y transacciones especiales.

a/ De acuerdo con el criterio de la UNCTAD, los datos elaborados por la CACEX resultan modificados de la siguiente forma: a) a los productos básicos se agregan los aceites vegetales en bruto (maní, ricino, soja y otros) que la CACEX incluye dentro de los productos semimanufacturados, y el aceite de soja purificado o refinado que se clasifica entre los manufacturados; b) de los productos semimanufacturados se excluyen los aceites vegetales, que se sumaron a los productos básicos y se agregan los siguientes productos, que la CACEX considera manufacturados: productos siderúrgicos, hilados y tejidos de algodón, maderas laminadas, mentol, aceites esenciales y vidrios; y c) de los productos manufacturados se excluyen las semimanufacturas mencionadas en b) y el aceite de soja purificado o refinado. Obviamente este ajuste no es completo, pues no contempla eventuales discrepancias de clasificación en el rubro "Otros" de las tres categorías. Sin embargo, se estima que para el período considerado, tales discrepancias podrían no ser significativas.

por la CACEX, salvo cuando el ordenamiento de la información básica haya sido realizado por la CEPAL, en cuyo caso se lo señalará expresamente.^{5/}

6. Con el objeto de enriquecer los análisis sobre el origen y el destino de las exportaciones, también se utilizan otros ordenamientos suministrados por la CACEX. Para el análisis comparativo de la estructura de las importaciones y de las exportaciones se abandona en parte la clasificación en productos básicos, semimanufacturados y manufacturados, pues la CACEX sólo la proporciona para el período 1971-1974 y, en este caso, las discrepancias con la definición de la UNCTAD son más marcadas. Al respecto, sin embargo, han resultado muy útiles algunos ordenamientos más homogéneos elaborados por la CACEX para las exportaciones y las importaciones.

^{5/} La reclasificación de algunos productos hecha por la CACEX aparece en el adelanto de la información relativa a 1975, (Exportação brasileira, Janeiro-dezembro, 1975-74, Río, 29 de enero de 1976 CACEX - NUSAN)

Anexo C

LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION

Las exportaciones en general siguen estando muy concentradas en un número reducido de productos. Durante 1974, de los 3 665 rubros de ocho dígitos de la Nomenclatura Brasileña de Mercaderías que se exportaron sólo 52 cubrían el 75% del valor total. Sin embargo, en 1968 sólo 12 productos representaban un porcentaje similar de las exportaciones totales, y se puede observar que durante los últimos años las manufacturas y semimanufacturas se han incorporado decididamente al grupo de los principales productos de exportación. Un análisis desagregado de este conjunto principal permite advertir que se ha producido una significativa diversificación de los productos exportados.

Si bien es notoria la ampliación y diversificación del universo de productos que integran las tres cuartas partes de las exportaciones brasileñas, no lo es menos el mantenimiento de una extremada concentración en los productos básicos y un desarrollo muy diversificado de la exportación manufacturera. En efecto, se puede observar que la casi totalidad de los 52 productos que constituyeron el 75% de las exportaciones del año 1974 provienen de la producción agrícola y extractiva básica. Sólo tres productos corresponden a material de transporte, dos a material eléctrico uno a máquinas de estadística, y tres a productos siderúrgicos. En otras palabras, sólo nueve productos provienen de las actividades industriales más modernas y dinámicas, representando el 3.4% de las exportaciones totales. Además, se observa que la casi totalidad (95%) de la exportación de productos básicos está incluida en este conjunto principal, así como también, el 71% de las semimanufacturas y el 34% de las manufacturas, de modo que los restantes 3 613 rubros de la Nomenclatura Brasileña de Mercaderías

(20.5 millones de dólares el mayor y nueve dólares el menor) serían un indicador aproximado de la extrema diversidad de productos industriales exportados.^{1/}

Durante 1968, aun cuando progresivamente habían disminuido las exportaciones de café de grano, éste mantenía un liderazgo indiscutido con el 41% de las exportaciones totales, mientras los otros once productos sólo alcanzaban el restante 34%. Por su parte, las dos semimanufacturas incluidas - madera de pino aserrada y manteca de cacao - eran rubros de exportación tradicional provenientes de la explotación agrícola también tradicional. Lo mismo ocurría con el café soluble, producto agrícola tradicional transformado por la industria manufacturera, pero de muy reciente incorporación a la pauta de exportaciones.

Durante los años siguientes, al 75% de las exportaciones brasileñas mencionadas se agregaron algunos productos básicos tradicionales de implantación reciente o mayor grado de elaboración; ciertas semimanufacturas y manufacturas originarias de la transformación de recursos naturales y productos agrícolas tradicionales; y, especialmente en 1974, algunas manufacturas provenientes de las denominadas industrias dinámicas.

^{1/} Naturalmente, se ha tenido en cuenta que las características de los productos, de sus procesos productivos y las necesidades estadísticas, hacen que los nomencladores usuales en el comercio internacional requieran pocos rubros para los productos básicos y aun para algunas semimanufacturas.

Cuadro C-1

BRASIL: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION

	1968		1969		1971		1972		1973		1974	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Principales productos	12	75.06	15	75.35	35	75.30	34	75.10	39	75.23	52	75.24
- Básicos	9	68.82	12	69.50	25	65.15	21	64.67	22	64.15	23	59.93
- Semimanufacturados	2	5.03	2	4.43	5	4.54	6	4.27	7	3.69	15	6.71
- Manufacturados	1	1.21	1	1.42	5	5.61	7	6.16	10	7.39	14	8.60
Primer producto												
Millones de dólares												
corrientes fob	774.5		812.9		772.5		989.2		1 244.3		978.3	
Porcentaje sobre el total de exportación	41.16		35.32		26.60		24.78		20.07		12.30	
Ultimo producto												
Millones de dólares												
corrientes fob	20.2		22.0		8.8		14.4		16.4		21.2	
Porcentaje sobre el total de exportación	1.07		0.96		0.30		0.36		0.26		0.27	

Fuente: CACEX, Relatório anual, 1969, 1971, 1972, 1973 y 1974.

Nota: Los productos fueron agrupados según el criterio de la UNCTAD (véase el anexo B).

Durante 1968, los 12 principales productos de exportación ordenados en forma decreciente según su valor eran el café en grano, el algodón en rama, el mineral de hierro, el azúcar en bruto, la madera de pino aserrada, el maíz en grano, el cacao en almendras, el aceite de ricino, la manteca de cacao, el mineral de manganeso, el café soluble y la carne vacuna. Entre los productos básicos, el café en grano continuó disminuyendo en importancia relativa, perdiendo su liderazgo sólo en 1974, en razón de la marcada disminución del volumen de ventas al exterior y del gran alza en el precio del azúcar, que circunstancialmente pasó a ser el principal producto exportado.

Al azúcar en bruto se agregaron tipos más elaborados; a la carne vacuna congelada se le sumó la de novillo y la de caballo, aunque la carne bovina disminuyó considerablemente su importancia en 1974; los demás se mantuvieron en este grupo aunque con comportamientos diferentes. El tabaco en hojas se incorporó y mantuvo su participación. Con menos regularidad se sumaron la pimienta, las langostas y camarones frescos y la lana en bruto, mientras el sisal en bruto y el petróleo experimentaron un aumento considerable. Se agregaron además, las semillas, frutos y aceite de maní, así como los residuos de su elaboración. Sin embargo, la soja, los residuos de su molienda y, en menor medida, el aceite se incorporaron dinámicamente compensando parte de la declinación relativa o absoluta de otros productos básicos tradicionales.

Por su parte, los productos semimanufacturados incluidos en este conjunto aumentaron gradualmente en número y valor aunque fue escasa su importancia relativa. A los dos productos mencionados en 1968 se sumó el mentol, producto de la química tradicional. Alternativamente aparecieron la cera de carnaúba, las maderas de jacarandá o las tablas de pino, y en los dos últimos años la pasta química de madera, los tejidos de algodón figuran desde 1972 y en el último año se agregaron los hilados y otros tipos de tejidos. Desde 1973 se sumaron el arrabio y al año siguiente, diversos tipos de ferroaleaciones, así como, también las barras de hierro y acero, el sigal elaborado en cordeles, las cuerdas y cabos, el estaño en bruto y el alcohol etílico sin desnaturalizar. Finalmente, los productos manufacturados aumentaron sustancialmente su participación entre los principales productos de exportación, incluso el café soluble, que lideró el grupo, alcanzando a 1.5% de las exportaciones totales en 1974. A continuación corresponde ubicar el calzado de cuero, cuyas ventas al exterior crecieron considerablemente desde 1971 (83.3 millones de dólares en 1974). Desde 1971 también quedaron incorporados al grupo la carne bovina en conserva y el jugo de naranjas, ambos con un comportamiento menos dinámico que el calzado. Los otros productos aparecieron esporádicamente en el grupo sólo en el último año. Entre estos se cuentan los derivados del petróleo (gasoil y dieseloil en 1972 y 1973, fueloil en 1974 y otros combustibles y lubricantes para consumo de a bordo en 1973 y 1974); las diversas máquinas de estadística y de tratamiento de la información (1971 y 1974), la melaza no comestible (1973 y 1974) y el vestuario (1973 y 1974). En material de transporte se observan algunas inclusiones importantes, como son una embarcación de gran calado (1972), ómnibus con capacidad para más de 20 pasajeros (1972), camionetas de 800 a 1 100 kg (1974), automóviles de hasta 800 kg (1974) y motores a explosión (1974). Durante 1973 se registró una significativa exportación de aparatos receptores de televisión (17.2 millones de dólares) que se redujo al año siguiente (4.9 millones de dólares). Sin embargo, en 1973 adquirieron importancia las ventas al exterior de aparatos receptores de radio para vehículos (16.4 millones de dólares) que se habían iniciado el año anterior y que aumentaron sensiblemente durante 1974 (43.4 millones de dólares). Durante este último año también fueron significativas las exportaciones de piezas y partes para aparatos de transmisión y recepción de radiotelefonía (32.2 millones de dólares).

Anexo D

EL DESTINO DE LAS EXPORTACIONES

1. La estructura de las exportaciones en relación con sus mercados

Se puede observar que las exportaciones de productos básicos se orientaron de preferencia a los países desarrollados, especialmente los de Europa Occidental. En las semimanufacturas ocurrió lo mismo, aunque la ALALC aumentó sensiblemente su importancia relativa como mercado y Estados Unidos mejoró la suya. En cambio, las manufacturas se dirigieron preferentemente a los Estados Unidos, la ALALC y los países de Europa Occidental (véase el cuadro D-1).

Por otra parte, al estructurarse las exportaciones brasileñas en productos básicos (60%), semimanufacturados (8%) y manufacturados (29%), el sesgo favorable a los primeros se acentuó en las exportaciones con destino a Europa Occidental y Oriental, Africa y Japón, se moderó levemente en las destinadas a los Estados Unidos, pero la proporción se invirtió definitivamente en las dirigidas a la ALALC, Canadá y los países de Centroamérica y el Caribe (productos básicos, 24%; semimanufacturados 9%; y manufacturas, 66%).

Durante 1974 el grueso de las exportaciones (68%) se dirigió a los países de Europa Occidental, Estados Unidos y Japón, los que adquirieron el 74% de los productos básicos y de las semimanufacturas y el 57% de las manufacturas exportadas por Brasil, constituyendo una estructura más sesgada hacia los productos de menor elaboración (65% de productos básicos, 9% de productos semimanufacturados y 25% de manufacturas).

Las exportaciones a la ALALC, como ya se ha dicho, crecieron a un ritmo moderado, tratando de mantener su importancia relativa, pero en el marco de una drástica reestructuración de mercados. De cualquier modo, el mercado argentino continuó siendo el principal mercado nacional, tanto desde el punto de vista global como de los productos básicos

Cuadro D-1

BRASIL: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS BASICOS, SEMIMANUFACTURADOS
Y MANUFACTURADOS POR DESTINO GEOGRAFICO, 1974

	Total general	Productos básicos	Produc- tos semima- nufac- turados	Productos manufac- turados	Total general	Produc- tos básicos	Produc- tos semima- nufac- turados	Produc- tos manufac- turados
	<u>Millones de dólares corrientes</u>				<u>Tasa anual de crecimiento, 1974-1970</u>			
<u>Total</u>	<u>7 951.0</u>	<u>4 801.2</u>	<u>633.6</u>	<u>2 321.5</u>	<u>30.5</u>	<u>23.8</u>	<u>26.5</u>	<u>50.5</u>
Canadá	95.4	20.6	9.0	63.1	24.0	-6.0	49.9	50.0
Estados Unidos	1 737.1	891.1	160.6	657.8	26.5	13.5	40.5	65.0
ALALC	917.7	217.0	95.2	585.2	32.0	24.8	6.1	46.1
Resto de América	130.7	31.0	1.9	96.0	60.1	140.0	28.3	53.2
Europa occidental	3 151.9	2 265.9	289.7	580.5	25.6	21.4	31.9	47.4
Europa oriental	395.9	330.4	32.0	33.4	33.8	34.0	21.0	53.1
Japón	556.7	430.5	20.0	98.1	40.0	36.0	14.6	94.1
Africa (excluye el Medio Oriente)	416.6	301.5	13.0	101.9	60.3	68.2	31.9	54.4
Resto del mundo	551.0	313.2	12.2	105.5	51.8	38.6	32.1	77.2
	<u>Porcentajes</u>				<u>Porcentajes a/</u>			
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>60.4</u>	<u>8.0</u>	<u>29.2</u>
Canadá	1.2	0.4	1.4	2.7	100.0	21.6	9.4	66.1
Estados Unidos	21.8	18.6	25.3	28.3	100.0	51.3	9.2	37.9
ALALC	11.5	4.5	15.0	25.2	100.0	23.6	10.4	63.8
Resto de América	1.6	0.6	0.3	4.1	100.0	23.7	1.4	73.4
Europa Occidental	39.6	46.4	45.7	25.0	100.0	71.9	9.2	18.4
Europa oriental	5.0	6.9	5.0	1.4	100.0	83.5	8.1	8.4
Japón	7.0	9.0	3.1	4.2	100.0	77.3	3.6	17.6
Africa (excluye el Medio Oriente)	5.2	6.3	2.1	4.4	100.0	72.4	3.1	24.5
Resto del mundo	6.9	6.5	1.9	4.5	100.0	56.8	2.2	19.1

Fuente: CACEX, Relatório anual, 1971, 1972 y 1974.

a/ Los porcentajes no suman 100 pues el total general incluye consumo a bordo, reexportaciones y transacciones especiales.

(55%), semimanufacturados (68%) y manufacturados (19%). Los mercados más importantes para los productos básicos (95%) fueron los países de clima templado - Argentina, Chile y Uruguay - y Venezuela; mientras que a Argentina, Venezuela y Uruguay se dirigió el 90% de las exportaciones de semimanufacturas. En cambio, para las manufacturas el mercado aparece más equilibradamente distribuido entre los diez países. Por su parte, los países del Pacto Subregional Andino, que adquirieron una significación mayor que el mercado argentino, absorbieron cerca de la mitad de las exportaciones brasileñas de productos manufacturados, la quinta parte de los semimanufacturados y el 30% de los productos básicos.

Se puede observar que los tres países de clima templado suman la mitad de las exportaciones brasileñas a la ALALC con una estructuración por tipo de bienes esencialmente diferentes a la del conjunto. Las compras de Argentina están distribuidas en forma muy equilibrada entre productos básicos, semimanufacturas y manufacturas, mientras que las de Chile y Uruguay se presentan un poco más sesgadas hacia las manufacturas (algo menos del 50%). Por otra parte, las de Venezuela se asemejan a la distribución de la región en que 2/3 de los productos son manufacturados. Los otros seis países presentan proporciones de productos manufacturados del orden del 90% de sus compras totales a Brasil.

Estas diferencias corresponden, de algún modo, a los diferentes grados de desarrollo y disponibilidad de los recursos naturales entre los once miembros de la ALALC. Asimismo, la menor preponderancia de Argentina y Uruguay aparece como una consecuencia natural de la expansión del comercio, pues estos dos países mantenían con Brasil un intenso comercio en razón de la complementariedad de sus producciones agrícolas tradicionales y de la relativa facilidad de comunicación entre sus puertos. Sin embargo, debe señalarse que el peso de la mencionada reestructuración de mercados recayó sobre los productos manufacturados, que mostraron ritmos de crecimiento sustancialmente más altos que el conjunto, en especial los destinados a los seis países que importan casi exclusivamente manufacturas desde Brasil: Paraguay y los países del Grupo Andino, excepto Chile (véase el cuadro D-2).

Cuadro D-2

BRASIL, EXPORTACIONES DE PRODUCTOS BASICOS, SEMIMANUFACTURADOS
Y MANUFACTURADOS A LOS PAISES DE LA ALALC, 1974

	Total general	Produc- tos básicos	Productos semima- nufac- turados	Produc- tos manufac- turados	Total general	Produc- tos básicos	Productos semima- nufac- turados	Produc- tos manufac- turados
	Millones de dólares corrientes, fob				Tasa anual de crecimiento 1974-1970			
ALALC	917.7	217.0	95.2	585.2	32.0	24.8	6.1	46.1
Argentina	301.7	118.4	64.8	112.3	13.8	19.0	-0.1	18.4
Bolivia	82.4	1.1	0.1	80.1	60.3	50.3	38.4	92.0
Chile	91.8	42.5	2.1	45.1	40.5	39.8	8.7	45.8
Colombia	28.4	0.4	2.0	25.6	43.5	-5.4	62.1	47.0
Ecuador	17.8	0.6	1.5	15.4	120.0	0.0	521.5	110.0
México	87.4	3.0	2.8	81.2	44.0	-2.4	21.2	51.2
Paraguay	98.0	1.4	0.1	88.8	70.0	65.0	9.3	70.0
Perú	52.6	4.3	0.3	47.1	60.2	47.7	31.9	74.2
Uruguay	71.0	27.3	8.8	33.7	23.0	19.5	11.5	31.0
Venezuela	86.5	17.7	12.6	55.9	60.0	110.0	93.0	73.1
Países del Grupo Andino	359.5	66.6	18.6	269.2	60.1	48.8	60.5	68.5
		Porcentajes				Porcentajes a/		
ALALC	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	23.6	10.4	63.8
Argentina	32.9	54.6	68.1	19.2	100.0	39.2	21.5	37.2
Bolivia	9.0	0.5	0.1	13.7	100.0	1.3	0.1	97.2
Chile	10.0	19.6	2.2	7.7	100.0	46.3	2.3	49.1
Colombia	3.1	0.2	2.1	4.4	100.0	1.4	7.0	90.1
Ecuador	1.9	0.3	1.6	2.6	100.0	3.4	8.4	86.5
México	9.5	1.4	2.9	13.9	100.0	3.4	3.2	92.9
Paraguay	10.7	0.6	0.1	15.2	100.0	1.4	0.1	90.6
Perú	5.7	2.0	0.3	8.0	100.0	8.2	0.6	89.5
Uruguay	7.7	12.6	9.2	5.7	100.0	38.4	12.4	47.5
Venezuela	9.4	8.2	13.2	9.5	100.0	20.5	14.6	64.6
Países del Grupo Andino	39.1	30.8	20.1	46.0	100.0	18.5	5.2	74.9

Fuente: CACEX, Relatório anual, 1971, 1972 y 1974.

a/ Los porcentajes no suman 100 pues el total general incluye consumo a bordo, reexportaciones y transacciones especiales.

2. Las exportaciones de manufacturas en relación con sus mercados

En el cuadro D-3 se puede apreciar la estructura de las exportaciones brasileñas de productos industrializados según sus cuatro destinos principales. Aun cuando poco más de la cuarta parte de estos bienes se dirigen a los países de América Latina, se puede comprobar que los países desarrollados importan más de la mitad de éstos. Puede observarse también que las ventas al mundo desarrollado consisten preferentemente en bienes provenientes de las industrias tradicionales; en cambio América Latina adquiere fundamentalmente productos intermedios y finales de las industrias dinámicas.

Al analizar las exportaciones brasileñas de productos químicos y metalúrgicos, máquinas y aparatos eléctricos y no eléctricos, y de material de transporte, se puede apreciar que la participación de la ALALC y de otros países de América Latina es sensiblemente superior a la que tienen dentro del conjunto de los productos industrializados. Además, estos cuatro conjuntos de bienes suman 443.7 millones de dólares y representan las dos terceras partes de las exportaciones de productos industrializados a la ALALC (véase el cuadro D-4).

La estructuración de las exportaciones de productos químicos brasileños, que provienen en su mayor parte de la industria química tradicional, es muy similar a la del conjunto de las manufacturas, si bien se observa que en su mayor parte van dirigidas a la ALALC, a los Estados Unidos y a Europa Occidental. La preponderancia de las exportaciones a la ALALC se aprecia mejor si no se considera el mentol, producto de exportación tradicional. Las exportaciones de productos metalúrgicos consisten esencialmente en laminados de hierro y acero y, en menor proporción, estaño y herramientas. En este caso de acuerdo con su destino las exportaciones más importantes también están dirigidas a la ALALC y a los Estados Unidos. La preponderancia de la ALALC

Cuadro D-3

BRASIL: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS A LOS ESTADOS UNIDOS,
LA ALALC, LA CEE Y JAPON^{a/}, 1974

	Estados Unidos	ALALC	CEE	Japón
Valor global (millones de dólares corrientes fob)	818.5	680.4	723.2	118.1
Participación porcentual				
Productos alimenticios industrializados	22.5	1.5	29.0	5.7
Calzado	11.7	0.4	1.7	0.0
Industria de la madera	4.0	6.4	8.7	3.8
Aceites y ceras	9.6	1.1	21.1	7.2
Productos textiles naturales y sintéticos	9.9	9.6	17.0	12.2
Productos industriales químicos y conexos	5.8	7.1	4.4	1.8
Productos siderúrgicos	5.2	10.3	2.4	9.4
Maquinarias y aparatos y material eléctrico	17.7	28.2	3.8	25.6
Material de transporte	2.4	16.0	1.7	0.5
Otros	11.2	19.4	10.2	33.8

Fuente: CACEX, Relatório anual 1974, páginas 54 a 57.

a/ La CACEX denomina productos industrializados el conjunto de los productos semimanufacturados y manufacturados. Los Estados Unidos, la ALALC y la CEE suman el 75.2% de las exportaciones totales de estos bienes; si se agrega Japón, éstas alcanzan al 79.2%.

Cuadro D-4

BRASIL: EXPORTACIONES POR DESTINO DE PRODUCTOS QUÍMICOS, METALÚRGICOS,
MAQUINARIA Y APARATOS Y MATERIAL DE TRANSPORTE

(Porcentajes del total de cada año)

	1971	1972	1973	1974	1971	1972	1973	1974
	<u>Productos químicos</u>				<u>Metalurgia</u>			
<u>Total</u> (millones de dólares corrientes, fob)	38.9	50.5	78.9	151.9a/	70.5	109.5	143.3	218.9
Canadá	0.5	0.3	0.4	0.4	1.3	1.0	3.4	4.1
Estados Unidos	29.5	26.6	26.2	31.4b/	21.5	38.5	20.0	27.3
ALALC	29.5	30.0	32.3	31.9c/	57.2	35.9	41.0	43.5
Resto de América	1.6	3.1	1.3	1.9	2.0	2.4	2.5	3.2
Europa occidental	24.4	24.8	25.9	24.9d/	10.2	13.7	18.4	11.9
Europa oriental	4.1	2.4	2.7	1.2	0.2	0.4	0.1	0.1
Japón	0.7	0.3	1.5	1.4	4.1	4.6	11.5	5.3
Africa (excluye el Medio Oriente)	1.5	2.7	2.5	1.5	2.0	2.1	1.8	2.2
Resto del mundo	8.2	9.8	8.2	5.4	1.5	1.4	3.4	4.1
	<u>Maquinaria y aparatos eléctricos y no eléctricos</u>				<u>Material de transportes</u>			
<u>Total</u> (millones de dólares corrientes, fob)	104.2	138.5	211.8	454.6	25.0	68.6	91.2	191.4
Canadá	0.3	0.3	1.3	3.5	0.1	0.2	0.2	0.1
Estados Unidos	10.0	16.3	32.5	31.9e/	37.2	6.8	11.0	10.2
ALALC	70.7	56.5	45.0	42.1	44.0	57.4	58.5	56.8
Resto de América	2.6	3.7	2.3	2.1	0.1	0.3	4.7	6.0
Europa occidental	13.6	15.2	8.7	7.1	4.7	34.4f/	3.9	7.2g/
Europa oriental	0.1	...	0.1	0.1	-	-	-	...
Japón	...	1.8	5.5	6.7	-	0.3
Africa (excluye el Medio Oriente)	2.1	4.1	2.7	2.6	13.8	0.4	20.2	12.5
Resto del mundo	0.6	2.1	1.9	3.9	0.1	0.5	1.5	6.9

Fuente: CACEX, Relatório anual, 1973 y 1974.

a/ 46.5 millones corresponden a mentol (30.6%).

b/ 22.5 puntos corresponden a mentol.

c/ 0.6 puntos corresponden a mentol.

d/ 4.8 puntos corresponden a mentol.

e/ 15.8 puntos corresponden a aparatos de radio para automóviles y sus partes y piezas.

f/ 31.5 puntos corresponden a un barco de gran calado construido para Portugal.

g/ 5.8 puntos corresponden a Alemania occidental.

es mayor en el caso de las maquinarias y aparatos eléctricos y no-eléctricos, en tanto que se reduce la significación relativa de estos productos en los mercados europeos. En cambio la participación de los Estados Unidos, Canadá y Japón va en aumento.^{1/}

En el rubro material de transporte se reafirma la preponderancia del mercado de América Latina y aparece el de Africa como el segundo destino de estos bienes. Estas exportaciones se originan en su casi totalidad en la industria automotriz, destacándose con mayor nitidez la importancia que reviste la actividad industrial vinculada a la producción de automotores en las exportaciones de los dos sectores manufactureros mencionados en último término.

Como consecuencia de las crecientes exportaciones de automotores y de la reestructuración de las ventas a la ALALC mencionada anteriormente, los países del Grupo Andino se han constituido en un mercado relativamente más importante que el de los otros países (véanse los cuadros D-5 y D-6).

3. La ALALC y la expansión de las exportaciones

Durante la década 1964-1974, las exportaciones brasileñas a los países de la ALALC se expandieron algo más que las destinadas al mercado extrazonal. Por su parte, las importaciones originarias de la ALALC crecieron a un ritmo sensiblemente inferior al de las importaciones totales. De esta forma, y mediante una reestructuración de los mercados abastecedores menos marcada que en el caso de las exportaciones, Brasil alcanzó un cierto equilibrio global en sus cuentas comerciales con la región (véase el cuadro D-7).

^{1/} En este caso cabe destacar: a) que aproximadamente la mitad de las exportaciones a los Estados Unidos consisten en aparatos de radio para automóviles y sus partes, y b) que se registran valores importantes en el rubro motores a explosión (Canadá y Alemania, especialmente), sus piezas y partes (Estados Unidos), y otras máquinas de estadística (Japón y Australia). El reciente incremento de estas ventas está, probablemente, estrechamente relacionado con transacciones realizadas dentro de las empresas.

Cuadro D-5

BRASIL: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS QUIMICOS METALURGICOS, MAQUINARIA Y APARATOS Y MATERIAL DE TRANSPORTE A PAISES DE LA ALALC

(Porcentajes del total de cada año)

	1971	1972	1973	1974	1971	1972	1973	1974
	<u>Productos quimicos</u>				<u>Metalurgia</u>			
ALALC (millones de dólares corrientes, fob)	11.5	15.1	25.5	48.5	40.3	39.3	58.7	95.3
Argentina	23.6	19.5	26.8	38.8	53.4	48.0	37.1	34.0
Bolivia	7.5	6.9	9.3	11.0	3.4	5.4	4.8	5.9
Chile	10.7	9.6	4.6	5.4	5.0	6.2	2.1	4.5
Colombia	8.3	10.5	5.7	4.1	4.6	3.4	5.4	4.4
Ecuador	0.5	0.2	0.2	0.7	0.4	4.3	7.7	2.1
México	27.4	21.8	23.5	18.7	2.6	2.5	3.8	3.6
Paraguay	7.0	14.4	9.1	9.1	7.4	7.3	5.9	9.0
Perú	5.5	7.0	6.2	3.5	2.9	4.3	6.1	4.0
Uruguay	4.2	2.6	9.6	4.0	14.1	10.9	11.6	15.4
Venezuela	5.2	7.4	5.1	4.7	6.2	7.6	15.4	17.1
	<u>Maquinaria y aparatos eléctricos y no eléctricos</u>				<u>Material de transporte</u>			
ALALC (millones de dólares corrientes, fob)	73.6	78.2	95.4	191.3	11.0	39.4	53.4	108.6
Argentina	45.4	29.6	23.8	22.7	16.5	5.0	5.9	8.1
Bolivia	2.1	5.2	4.4	6.0	16.3	10.6	14.1	13.1
Chile	8.3	6.1	5.1	6.9	13.6	28.5	9.5	11.1
Colombia	5.9	5.4	6.6	5.7	2.2	8.0	10.0	6.6
Ecuador	1.4	2.0	2.4	3.1	0.4	0.1	0.6	4.0
México	15.4	25.3	29.4	22.6	0.9	2.2	3.5	15.2
Paraguay	5.5	6.8	8.6	10.8	11.1	5.0	8.2	9.7
Perú	5.1	4.9	6.4	4.5	17.1	33.5	36.4	18.3
Uruguay	4.3	2.4	2.4	3.2	17.5	2.3	2.3	1.9
Venezuela	6.4	12.2	10.7	14.3	4.2	4.7	9.4	12.0

Fuente: CACEX, Relatório anual, 1973 y 1974.

Cuadro D-6

BRASIL: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS ORIGINARIOS
DE LAS INDUSTRIAS DINAMICAS, A LA ALALC, 1974

Destino \ Origen	Química	Metalurgia	Maquinaria y aparatos	Material de transporte	Total
ALALC (millones de dólares)	48.5	95.3	191.3	108.6	443.7
Argentina y México (porcentajes)	57.5	37.6	45.3	23.5	39.6
Uruguay y Paraguay (porcentajes)	13.1	24.4	14.0	11.6	16.4
Grupo Andino (porcentajes)	29.4	38.0	40.7	65.1	44.0

Fuentes: CACEX, Relatório anual, 1974, y el cuadro C-6.

Cuadro D-7

BRASIL: EVOLUCION DEL COMERCIO CON LOS PAISES DE LA ALALC

	1964		1969		1974		1969-1964		1974-1969	
	Expor- tación	Impor- tación	Expor- tación	Impor- tación	Expor- tación	Impor- tación	Expor- tación	Impor- tación	Expor- tación	Impor- tación
	Tasas anuales de crecimiento									
Brasil										
A todo destino (millones de dólares corrientes fob)	1 429.8	1 086.4	2 311.2	1 993.2	7 951.0	12 635.2	10.1	12.9	28.0	44.5
ALALC (millones de dólares corrientes fob)	138.4	217.7	254.1	241.7	917.7	943.7	12.9	2.1	29.3	31.7
ALALC a todo destino (porcentajes)	9.7	20.0	11.0	12.1	11.5	7.5				
ALALC	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0				
Argentina	65.6	45.8	67.2	55.2	32.9	38.1	13.5	6.0	12.0	21.9
Bolivia	0.6	-	1.5	0.3	9.0	3.2	34.1	70.1	84.0	114.7
Chile	8.2	10.5	9.5	10.9	10.0	14.6	16.4	2.8	30.7	39.3
Colombia	1.4	-	0.9	0.5	3.1	1.8	2.8	126.6	65.3	68.7
Ecuador	0.3	-	0.1	0.3	1.9	0.3	-5.6	42.7	26.3	35.7
México	4.5	4.1	5.5	7.5	9.5	8.9	17.3	15.4	44.2	35.8
Paraguay	1.8	0.3	2.6	0.2	10.7	3.6	21.4	-9.1	71.5	145.2
Perú	0.9	5.5	1.9	3.2	5.7	2.2	30.4	-9.3	60.7	22.8
Uruguay	13.1	1.0	8.9	4.6	7.7	9.8	4.5	37.7	25.6	57.1
Venezuela	3.4	32.6	1.8	17.5	9.4	17.4	-0.9	-9.9	80.6	31.7
Países del Grupo Andino	14.8	48.6	15.8	32.7	39.1	39.5	14.4	-5.7	55.0	36.4
11 países de la ALALC										
A todo destino (millones de dólares corrientes fob)	8 110.8		11 395.8		24 731.4		7.0		16.8	
A países de la ALALC (millones de dólares corrientes fob)	716.4		1 182.0		3 442.4		10.5		23.4	
ALALC a todo destino (porcentajes)	8.8		10.4		13.9					
Brasil a la ALALC (porcentajes)	19.3		21.5		26.7					
10 países de la ALALC, excepto Brasil										
A todo destino (millones de dólares corrientes, fob)	6 681.0		9 084.6		16 780.4		6.3		13.1	
A países de la ALALC (millones de dólares corrientes fob)	578.0		927.9		2 524.7		9.9		22.2	
ALALC a todo destino (porcentajes)	8.7		10.2		15.0					

Fuentes: ALALC, Síntesis, año XI, Nº 115 enero a febrero de 1976, Suplemento Nº 12.

CACEX, Relatorio anual, 1971 y 1974.

Como consecuencia del diferente dinamismo de las exportaciones de los once países miembros, las exportaciones procedentes de Brasil representaron proporciones crecientes de las ventas intrazonales. Aún así, las exportaciones intrazonales resultan en la actualidad relativamente menos importantes para Brasil que para los otros diez países miembros.

Con referencia a los 21 Acuerdos de Complementación firmados en la ALALC entre 1962 y 1975, Brasil ha participado en 18 de ellos fundamentalmente con los dos países mayores - Argentina y México - y en menor medida con los otros dos países del cono sur, Uruguay y Chile. Estos acuerdos comprenden 1 634 productos de las industrias dinámicas distribuidos como sigue: industria química, cinco acuerdos; máquinas de oficina y estadística, tres acuerdos; máquinas, artefactos y artículos eléctricos, nueve acuerdos; y material fotográfico un acuerdo. Obsérvese, sin embargo, que ninguno de ellos corresponde a material de transporte, cuyos productos - que se exportan de preferencia a los países del Grupo Andino - han mostrado los ritmos de crecimiento más altos.

Por su parte, si bien todos los países utilizan habitualmente el Sistema de Pagos de la ALALC, pareciera que la participación brasileña es sensiblemente menor que la de otros países y que se apoya en sus propios mecanismos de financiamiento.^{2/}

^{2/} Véase, ALALC, Síntesis, Año XI, Nº 115, enero a febrero de 1976, Suplemento Nº 12. Las operaciones cursadas al amparo del sistema de pagos de la ALALC aumentaron de 480 millones de dólares en 1969 a 2 290 millones en 1974. Los convenios de crédito recíproco suscritos entre el Banco Central de Brasil con los de otros países suman 59 millones de dólares con una segunda línea que puede alcanzar 14 millones más; por su parte, los bancos de Argentina, Chile, Perú y Venezuela se han integrado al sistema con acuerdos que suman cifras considerablemente mayores.

No puede decirse que el programa de liberación del comercio y los acuerdos de complementación de la ALALC hayan sido determinantes directos de las crecientes exportaciones brasileñas a la zona, pues simultáneamente se emplearon otros procedimientos que facilitaron el comercio. Entre éstos, son importantes los acuerdos bilaterales entre países miembros de la ALALC y los acuerdos compensados entre las empresas que los gobiernos han convalidado.

Pareciera que el marco institucional de la ALALC y sus instrumentos para llevar adelante el comercio resultaban circunstancialmente insuficientes para aprovechar las potencialidades existentes. Dentro y fuera de este marco institucional, el papel cumplido por las filiales de las firmas transnacionales radicadas en países de la región presumiblemente fue un factor determinante en las crecientes exportaciones de manufacturas brasileñas a la ALALC. Obsérvese que éstas prácticamente controlan los sectores industriales comprometidos en los acuerdos de complementación y los más dinámicos, como el sector automotor.

4. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

El Sistema Generalizado de Preferencias entró en vigencia durante el segundo semestre de 1971, por lo que seguramente influyó desde el año siguiente en el comportamiento de las exportaciones brasileñas de productos industrializados hacia los países desarrollados que lo subscribieron.^{3/} Aparte de las limitaciones cuantitativas y temporales, el Sistema es lo suficientemente complejo como para que los resultados iniciales no hayan revestido la importancia que se hubiera esperado de la propuesta inicial de la UNCTAD en 1974. Por su parte, el

^{3/} Los seis miembros originales de la CEE, más Japón y Noruega pusieron en vigencia el sistema durante el segundo semestre de 1971; Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Nueva Zelandia, Suecia, el Reino Unido, Suiza y Austria lo hicieron en los primeros meses de 1972. Dinamarca y el Reino Unido reemplazaron sus sistemas por el de la CEE en enero de 1974; en la misma fecha Canadá puso en vigencia el suyo. En Estados Unidos sólo entró en vigor a partir del año 1976.

dinamismo de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo estaría poniendo en evidencia la insuficiencia de las preferencias, tanto en lo relativo a su monto como a las modalidades de aplicación del sistema.

La información disponible es poco satisfactoria por su falta de actualidad pero permite apreciar la reducida relevancia del SGP en la exportación manufacturera de Brasil, aunque este país habría usado ampliamente las preferencias de la CEE. Algunos estudios iniciados en la CEPAL muestran que hasta 1973, a) las importaciones de la CEE provenientes de Brasil y cubiertas por el SGP crecieron a un ritmo sensiblemente inferior al de las exportaciones brasileñas de productos industrializados a la Comunidad; b) las importaciones de la CEE provenientes de Brasil correspondientes a productos sensibles y semisensibles no beneficiados por el sistema - es decir, que sobrepasaron la cuota estipulada - crecieron a un ritmo excepcional; y c) si se sumaran estas últimas importaciones a las que están cubiertas por el sistema, el total resultante se habría expandido a un ritmo anual similar al de las exportaciones brasileñas de productos industrializados a la Comunidad. Pareciera, entonces, que el mayor acceso al mercado de la CEE se basó más en el esfuerzo competitivo brasileño que en el SGP.^{4/} (Véase el cuadro D-8.)

En el caso de Japón, las exportaciones de productos industrializados fueron menos significativas, aunque su ritmo de crecimiento fue considerable. Es probable que en este caso el SGP tampoco ha tenido mayor influencia en el desarrollo de las exportaciones de manufacturas brasileñas, sobre todo si se consideran las acciones diplomáticas y comerciales llevadas a cabo para incrementar las relaciones económicas entre Brasil y Japón.

^{4/} En este sentido, habría que analizar más detenidamente la lista de productos no sensibles que se han importado efectivamente pues incluirían transacciones importantes entre filiales de empresas transnacionales.

Cuadro D-8

BRASIL: IMPORTACIONES-PROVENIENTES DEL PAIS A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (CEE)^{a/}
CUBIERTAS POR EL ESQUEMA DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS

	1970 ^{b/}	1972	1973	1973-1970 tasa de crecimien- to anual (porcen- taje)
<u>Millones de dólares cif</u>				
Importación de productos cubiertos por el esquema del SGP	44.6	59.2	98.9	30.4
- Productos no sensibles	25.5	42.5	65.7	37.1
- Productos sensibles y semisensibles	14.5	8.8	17.8	7.1
- Productos agropecuarios procesados ^{c/}	4.7	7.9	15.4	48.5
Importación de productos sensibles y semisensibles no beneficiados por el esquema	2.1	6.6	32.1	148.2
Importación de productos cubiertos por el esquema del SGP como porcentaje de las exportaciones brasileñas a la CEE de productos industrializados ^{d/}	30.7	22.5	22.8	
<u>Millones de dólares fob</u>				
Exportaciones Brasil - CEE de productos industrializados	145.2	263.2	434.1	44.1

Fuente: A. Hosono y M.A. Larach, Estudios sobre efectos del SGP sobre las exportaciones de América Latina, CEPAL, División de Comercio Internacional y Desarrollo (no publicada). CACEX, Relatório anual, 1971 y 1973.

^{a/} Alemania occidental, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos.

^{b/} Según el esquema de preferencias de la CEE de 1972, sobre la base de datos relativos a las importaciones de 1970.

^{c/} Esencialmente jugos de frutas y café soluble.

^{d/} Importaciones cif de fuente europea y exportaciones fob de fuente brasileña.

Anexo E

LAS EXPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES SECTORES

El papel que desempeña el sector agrícola y sus manufacturas en la provisión de ingresos externos corrientes es fundamental, pues si bien ha disminuido su participación en las exportaciones, aún permite explicar más de la mitad de su crecimiento. Además, también resulta notable el aumento registrado en la proporción de la producción agrícola que ha sido sometida a algún tipo de proceso manufacturero. El caso más evidente es el del calzado de cuero, que ha absorbido el crecimiento de la producción de su materia prima y reemplazado casi totalmente la exportación de cueros crudos y curtidos. Esto ha sido complementado con importantes exportaciones de carnes refrigeradas, congeladas y manufacturadas, si bien en los últimos años éstas se han visto afectadas por las conocidas restricciones de los grandes compradores.

Por otra parte, las ventas de café soluble, que comenzaron a tener importancia en el decenio 1966-1967, crecieron a un ritmo muy elevado hasta el período 1970-1971, para luego mantener su posición de principal producto manufacturado de exportación. La industria maderera, que diversificó sus especies y agregó mayor valor a sus exportaciones, manifestó un comportamiento menos expansivo en el quinquenio 1969-1974, aunque su participación en las exportaciones totales, se deterioró como consecuencia del crecimiento del mercado interno, de la explotación depredatoria del bosque y de la tendencia a sustituir la madera por otros productos.

Otro sector exportador tradicional que mantuvo un crecimiento sensiblemente superior al del conjunto de las exportaciones fue el aceitero, donde el aceite de ricino mantuvo su liderazgo con un crecimiento sostenido, seguido por los aceites esenciales, la cera de carnaúba y el aceite de maní, más la incorporación reciente del aceite de babaçu. También el jugo de naranjas y los residuos de la

molienda y fabricación de los aceites de maní y soja han tenido una participación importante, en tanto que la industria azucarera exportó proporciones crecientes de azúcares más refinadas y otros productos de la molienda y destilación, como las melazas.

El sector textil constituido por las materias primas y sus manufacturas dependió fundamentalmente del algodón y mostró naturalmente un comportamiento similar al descrito en el párrafo anterior. En este caso, la modificación estructural favorable a las manufacturas resulta excepcional: durante el quinquenio 1964-1969 las exportaciones de manufacturas textiles eran prácticamente insignificantes aunque iban en aumento, mientras que hacia el final del quinquenio siguiente alcanzaron al 69% frente al 31% de las materias primas.

Entre los sectores que han aumentado su participación en las exportaciones se encuentra la industria química que, aunque cuenta con una gama muy amplia de productos, no exporta principalmente los más característicamente dinámicos. Justamente, estos productos presentan valores considerables entre las importaciones originarias de las industrias químicas.

El sector extractivo mineral también sostuvo un ritmo de crecimiento del valor de sus exportaciones algo superior al global. Este se sustentó casi exclusivamente en las ventas voluminosas de mineral de hierro que pasaron de casi 10 millones de toneladas en 1964 a 21 millones en 1969 y a 59 millones en 1974. Durante 1975 se transformó en el principal producto exportado, alcanzando a 72 millones de toneladas por un valor de 909 millones de dólares.

Las exportaciones de la industria metalúrgica experimentaron un comportamiento poco estable, aunque mantuvieron una tendencia creciente. Este comportamiento fue homogéneo para todo el sector (siderurgia, estaño, herramientas, cuchillería, artículos metálicos y demás metales no ferrosos), donde los productos siderúrgicos representaron algo menos del 80%. Naturalmente, el sector metalúrgico no pudo expandirse demasiado pues su demanda interna creció aceleradamente, determinando crecientes importaciones de acero y metales no ferrosos.

Las exportaciones de maquinaria y aparatos y sus partes reflejaron la característica diversidad del sector productor. Sin embargo, se observó una cierta concentración en artículos eléctricos y para oficina y en motores a explosión; además una parte importante, que se puede estimar en un 35%, se destinó a la producción de automotores. Por otro lado, las exportaciones crecieron a un ritmo sensiblemente superior al global, reestructurándose por tipos de bienes. Efectivamente, en 1974 más de la mitad de las exportaciones se ubicaban en el genérico rubro "otros", que disminuyó al 30%. Las exportaciones de máquinas y aparatos para oficina evidenciaron su mayor dinamismo en el primer quinquenio, liderando la expansión del sector, mientras que las maquinarias y aparatos eléctricos mantuvieron su participación y la incrementaron en forma marcada a partir de 1971, constituyéndose así en el principal rubro (40%) con el mayor ritmo de crecimiento del segundo quinquenio.

Las maquinarias de extracción, terraplenaje, excavación o perforación (maquinaria vial) - originariamente casi tan importantes como las de oficina - mantuvieron un elevado ritmo de ventas al exterior, aunque disminuyeron paulatinamente su representatividad. Por su parte, las ventas de maquinaria de elevación, carga, descarga y movimiento (guinches, grúas, montacargas) presentaron el crecimiento más alto del sector durante el primer quinquenio y el más bajo durante el segundo, de modo que su participación actual en las exportaciones resultó levemente inferior a la original. Un comportamiento similar manifestaron las exportaciones de aparatos de bombeo para líquidos, mientras que las máquinas-herramientas, pese a que mantuvieron un ritmo elevado de exportaciones, disminuyeron su representatividad en el sector de 9 a 3%. La diversidad de los bienes exportados pone de manifiesto que aún no existe un cuadro de especialización por líneas de productos en este sector, que incluye la fabricación de la casi totalidad de los bienes de capital.

Las ventas de material de transporte al exterior fueron muy poco significativas durante el quinquenio 1964-1969, e incluso decrecieron. Las más importantes fueron las de partes, piezas y accesorios de automotores y ventas esporádicas de omnibuses, así como también las reparaciones y construcciones menores de los astilleros. Estas últimas perdieron importancia relativa durante el quinquenio siguiente pero se recuperaron en 1971 y 1972 con la exportación de tres graneleros a Liberia y Portugal, y en 1973 con dos cargueros menores a Liberia y Panamá y 50 embarcaciones de pequeño calado a los Estados Unidos.

La actual preponderancia de las ventas de automotores y tractores agrícolas y sus partes deriva de la notable expansión ocurrida en el segundo quinquenio de la década analizada, especialmente a partir de 1972. Las partes, piezas y accesorios acrecentaron su participación relativa, no obstante el gran aumento de las ventas de unidades terminadas y para montaje, que pasaron de 157 automotores como promedio del quinquenio 1964-1969 a 48 982 en 1974. (Véase el cuadro E-1.)

Cuadro E-1

BRASIL: EXPORTACIONES POR SECTOR DE ORIGEN

(Estructura porcentual y tasas anuales de crecimiento)

	1964	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1964- 1969	1969- 1974
Total general (millones de dólares corrientes fob)	1 429.8	2 311.2	2 738.9	2 903.9	3 991.2	6 199.2	7 951.0	10.1	28.0
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		
I, II, III Productos agrícolas y sus manufacturas	100.0	74.9	100.0	72.3	69.9	67.2	70.0	68.7	100.0
I.3.5 Calzado	-	-	0.1	0.1	0.3	1.0	1.4	1.5	2.2
II.1.2 Café industrializado	-	-	2.0	1.4	1.6	1.7	1.7	1.6	2.3
II.9 Industria maderera	4.5	3.4	5.8	4.2	3.5	4.2	3.4	3.6	4.5
III. Aceites, grasas y ceras	4.0	3.0	4.2	3.0	2.8	3.0	3.1	3.4	5.4
IV Materias primas textiles y sus manufacturas	100.0	12.7	100.0	11.4	8.5	8.0	9.3	10.3	100.0
IV.1.6 Manufacturas textiles naturales	4.2	0.5	7.3	0.8	1.2	1.5	2.5	3.1	57.2
IV.2 Manufacturas textiles artificiales y sintéticas	-	-	0.2	-	0.1	0.5	1.0	1.8	11.5
V Productos químicos		0.6		1.0		1.3		1.3	
VI Minerales a/		7.5		8.3	10.8	11.5		8.6	
VII Siderurgia y otros metales comunes		1.2		2.3	4.1	2.3		2.7	
VIII Maquinaria y aparatos, material eléctrico	100.0	0.8	100.0	2.3	3.0	3.6	3.5	3.4	100.0
VIII.1 Maquinaria y equipos para oficina	7.9	0.1	37.1	0.9	1.0	0.9	0.8	0.7	21.3
VIII.2 Maquinaria y aparatos eléctricos	15.1	0.1	16.7	0.4	0.6	1.0	1.0	1.4	40.4
VIII.3 Maquinaria y aparatos de extracción, terraplenaje, excavación o perforación	6.7	0.1	3.2	0.1	0.3	0.2	0.1	0.1	2.3
VIII.4 Maquinaria y aparatos de elevación, carga, descarga y movimiento	2.2	-	8.3	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	2.0
VIII.5 Máquinas herramientas y otras	9.2	0.1	3.7	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	2.6
VIII.6 Bombas para líquidos	2.6	-	5.8	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	1.4
VIII.7 Otros	56.2	0.4	25.2	0.6	0.6	1.1	1.2	1.0	29.9
IX Material de transporte	100.0	0.5	100.0	0.3	0.5	0.9	1.7	1.5	100.0
IX.1 Automóviles, tractores y otros vehículos terrestres	27.1	0.1	28.2	0.1	0.4	0.5	1.3	1.2	96.2
1.1 Omnibuses y micromnibus	6.5	-	1.7	-	0.1	0.1	0.4	...	7.7
1.2 Camiones y camionetas	0.1	-	0.9	-	-	0.1	0.3	0.4	16.3
1.3 Automóviles	1.6	-	0.9	-	-	0.2	0.2	0.2	15.1
1.4 Partes, piezas y accesorios	18.6	0.1	19.0	0.1	0.2	0.3	0.5	0.4	22.6
1.5 Otros vehículos terrestres b/	0.3	-	6.3	-	0.1	0.1	0.1	0.2	34.5
IX.2 Navegación marítima y fluvial	31.6	0.2	55.1	0.2	0.2	0.3	0.4	0.3	1.1
IX.3 Navegación aérea	41.2	0.2c/	16.7	0.1	-	-	-	-	2.7
X Otros productos d/		1.8		2.0	1.3	2.0	1.8	2.0	2.7

Fuente: CACEX, Relatório anual, 1971, 1972, 1973 y 1974.

Nota: La agrupación sectorial es prácticamente la misma del cuadro I-3.

a/ Incluye algunos derivados de petróleo.

b/ Incluye tractores agrícolas.

c/ Otros.

d/ Caucho natural y sintético; papel, cartón y sus manufacturas; artículos de librería y artes gráficas; vidrio y sus manufacturas; metales preciosos y sus manufacturas; otros.

Anexo F

NOTA ACERCA DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS

Los datos elaborados en la CEPAL y que están contenidos en el Proyecto sobre la inversión extranjera en América Latina se refieren a 155 firmas exportadoras de productos manufacturados que en 1974 figuraron simultáneamente entre las 1 000 empresas más grandes del Brasil y las 382 exportadoras principales de tales bienes.^{1/} (Véase el cuadro F-1.) En primer lugar, se puede apreciar que más de la mitad de esas 1 000 empresas son transnacionales y que éstas contribuyen a las ventas totales del conjunto en proporción equivalente. Más aún, se puede

^{1/} Las 1 000 empresas mayores están definidas así por su volumen de ventas (Revista VISÃO "Quem é quem na Economia Brasileira", 31 de agosto de 1974). Las 382 principales exportadoras de productos manufacturados realizaron ventas externas por un valor superior al millón de dólares cada una (CACEX, Relatório anual, 1974). Cada una de las 155 firmas exportaron más de un millón de dólares pero en conjunto responden por el 43.4% de las ventas externas de productos manufacturados. Si bien todas pertenecen a la cúpula empresarial brasilera, no son las firmas exportadoras mayores pues las primeras 72 responden por el 50%. Esto es más notable aún para las empresas transnacionales, pues las 29 principales exportadoras respondieron por el 24% mientras que a las 79 de esta muestra les correspondió el 21%. (Véase el cuadro F-2.)

Naturalmente, las proporciones exportadas por cada sector muestran alguna distorsión respecto de la estructura de las exportaciones totales de productos manufacturados en razón del diferente grado y modalidad de la concentración empresarial de cada sector. El sesgo de la muestra se debe esencialmente a los derivados del petróleo, neumáticos y la industria automotriz. Sin embargo, no afectaría la representatividad en aspectos como la preponderancia de las exportaciones de los sectores industriales tradicionales que transforman la producción agrícola. En efecto, sólo las tres primeras agrupaciones sectoriales suman el 44.4%, al que deberían sumarse algunos productos químicos y de minerales no metálicos.

Cuadro F-1

BRASIL: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS QUE FIGURAN ENTRE LAS 1 000 FIRMAS MAYORES. DATOS DIVERSOS

CIIU	Sector	Número de firmas	1972 Exporta- ciones	1974-1972 creci- miento anual exporta- ciones	1974			
					Exporta- ciones	Ventas	Exporta- ciones Ventas	Exporta- ciones
	<u>Total</u>	155	100.0	60	100.0	100.0	5.8	100.0
	-Empresas transnacionales	79	43.0	66	47.4	53.2	5.1	100.0
	-Empresas nacionales	70	46.6	60	45.3	19.5	13.4	100.0
	-Empresas públicas	6	10.4	36	7.3	27.3	1.5	100.0
31	Alimentos, bebidas y tabaco	19	100.0	44	100.0	100.0	17.9	27.2
	-Empresas transnacionales	5	27.2	30	22.1	48.2	8.2	12.7
	-Empresas nacionales	13	69.8	49	74.4	50.8	26.3	44.7
	-Empresas públicas	1	3.0	56	3.5	1.0	63.9	12.8
32	Textiles, vestuario e industria del cuero	34	100.0	73	100.0	100.0	9.8	14.7
	-Empresas transnacionales	7	18.7	89	22.3	24.8	8.8	6.9
	-Empresas nacionales	26	71.4	70	69.2	70.6	9.6	22.5
	-Empresas públicas	1	9.9	60	8.5	4.6	17.9	16.9
33	Manufactura de madera, incluso muebles	4	100.0	61	100.0	100.0	13.5	2.5
	-Empresas transnacionales							
	-Empresas nacionales	4	100.0	61	100.0	100.0	13.5	5.6
	-Empresas públicas							
34	Manufacturas de papel e impresiones	4	100.0	63	100.0	100.0	9.0	2.2
	-Empresas transnacionales	1	4.6	88	6.1	19.1	2.9	0.3
	-Empresas nacionales	3	95.4	62	93.9	80.9	10.5	4.6
	-Empresas públicas							
35	Manufacturas químicas, derivados del petróleo y carbón, caucho y plásticos	27	100.0	74	100.0	100.0	2.3	14.3
	-Empresas transnacionales	21	28.7	110	42.9	31.0	3.2	13.0
	-Empresas nacionales	5	28.8	68	26.7	3.6	17.2	8.5
	-Empresas públicas	1	42.5	47	30.4	65.4	1.1	59.1
36	Manufacturas de productos minerales no metálicos	3	100.0	120	100.0	100.0	4.8	0.4
	-Empresas transnacionales	1	5.3	440	33.8	19.0	8.5	0.3
	-Empresas nacionales	2	94.7	80	66.2	81.0	3.9	0.6
	-Empresas públicas							
37	Industrias metálicas básicas	11	100.0	33	100.0	100.0	3.6	5.6
	-Empresas transnacionales	6	49.0	28	45.6	49.4	3.3	5.4
	-Empresas nacionales	3	16.7	114	43.0	12.4	12.4	5.3
	-Empresas públicas	2	34.3	-23	11.4	38.1	1.1	8.6
38	Manufacturas de productos metálicos, maquinaria y equipo	52	100.0	78	100.0	100.0	5.5	32.9
	-Empresas transnacionales	38	86.7	80	88.6	89.3	5.4	61.5
	-Empresas nacionales	13	13.1	62	10.8	10.4	5.7	7.9
	-Empresas públicas	1	0.2	170	0.6	0.3	9.4	2.5
38.1	Fabricación de productos metálicos	2	100.0	50	100.0	100.0	16.9	0.5
	-Empresas transnacionales	1	27.5	60	31.5	42.6	12.5	0.4
	-Empresas nacionales	1	72.5	45	68.5	57.4	20.2	1.0
	-Empresas públicas							
38.2	Fabricación de maquinaria, excepto maquinaria eléctrica	24	100.0	68	100.0	100.0	5.7	7.9
	-Empresas transnacionales	17	71.5	73	76.5	80.2	5.4	12.8
	-Empresas nacionales	7	28.5	52	23.5	19.8	6.7	4.1
	-Empresas públicas							
38.3	Construcción de maquinarias, aparatos, accesorios y artículos eléctricos	14	100.0	52	100.0	100.0	5.3	6.0
	-Empresas transnacionales	11	90.9	48	85.7	81.0	5.6	10.8
	-Empresas nacionales	3	9.1	91	14.3	19.0	4.0	1.9
	-Empresas públicas							
38.4	Construcción de material de transporte	12	100.0	98	100.0	100.0	5.3	18.3
	-Empresas transnacionales	9	97.1	98	96.8	96.2	5.3	37.4
	-Empresas nacionales	2	2.4	88	2.2	3.3	3.5	0.9
	-Empresas públicas	1	0.5	170	1.0	0.5	9.4	2.5
39	Otras industrias manufactureras	1	100.0	84	100.0	100.0	3.8	0.2
	-Empresas transnacionales							
	-Empresas nacionales	1	100.0	84	100.0	100.0	3.8	0.4
	-Empresas públicas							

Fuente: CEPAL, División de Desarrollo Económico. Proyecto CEPAL/CIDA sobre la inversión extranjera en América Latina. Elaboraciones estadísticas aún no publicadas.

Cuadro F-2

BRASIL: EMPRESAS MAYORES QUE EXPORTARON EL 50% DE LOS PRODUCTOS MANUFACTURADOS, SEGUN SECTOR Y TIPO DE EMPRESA, 1971-1974

	1971					1974				
	10 empresas mayores a/	10 empresas siguientes a/	20 empresas mayores a/	26 empresas siguientes a/	46 empresas mayores a/	10 empresas mayores a/	10 empresas siguientes ^{a/}	20 empresas mayores a/	52 empresas siguientes ^{a/}	72 empresas mayores ^{a/b/}
Total	<u>23.97</u>	<u>10.62</u>	<u>34.69</u>	<u>15.57</u>	<u>50.16</u>	<u>21.23</u>	<u>9.00</u>	<u>30.23</u>	<u>19.99</u>	<u>50.22</u>
Por sector de origen										
Alimentos y bebidas	(6) 16.06	(2) 3.07	(8) 19.13	(7) 4.78	(15) 23.91	(4) 6.98	(6) 5.13	(10) 12.11	(11) 4.19	(21) 16.30
Textiles y confecciones				(3) 1.44	(3) 1.44				(16) 6.41	(16) 6.41
Calzado				(1) 0.47	(1) 0.47				(1) 0.39	(1) 0.39
Industria de la madera		(2) 1.62	(2) 1.62	(3) 1.59	(5) 3.21				(4) 1.40	(4) 1.40
Papel e impresiones				(1) 0.61	(1) 0.61				(2) 0.81	(2) 0.81
Productos químicos, caucho y plástico	(2) 3.90	(1) 0.78	(3) 4.68	(2) 1.29	(5) 5.97	(2) 3.23		(2) 3.23	(6) 2.32	(8) 5.55
Siderurgia		(2) 1.82	(2) 1.82	(2) 1.38	(4) 3.20		(1) 0.88	(1) 0.88	(1) 0.44	(2) 1.32
Maquinaria y aparatos (eléctricos y no eléctricos)	(2) 4.01	(2) 2.55	(4) 6.56	(5) 2.96	(9) 9.52	(2) 6.18	(1) 0.80	(3) 6.98	(9) 3.37	(12) 10.35
Material de transporte		(1) 0.78	(1) 0.78	(2) 1.05	(3) 1.83	(2) 4.84	(2) 2.19	(4) 7.03	(1) 0.28	(5) 7.31
Varios									(1) 0.38	(1) 0.38
Por tipo de empresa c/										
Firmas del gobierno federal o estadual	(1) 2.22	(1) 1.04	(2) 3.26	(1) 0.66	(3) 3.92	(2) 4.49	(-) -	(2) 4.49	(1) 0.41	(3) 4.90
Firmas transnacionales	(5) 11.09	(6) 6.32	(11) 17.41	(10) 6.09	(21) 23.50	(5) 12.74	(5) 4.57	(10) 17.31	(19) 6.87	(29) 24.18
Firmas privadas locales	(4) 10.66	(3) 3.26	(7) 13.92	(15) 8.82	(22) 22.74	(3) 4.00	(5) 4.43	(8) 8.43	(32) 12.71	(40) 21.14

Fuente: CACEX, Relatório anual, 1971 y 1974.

a/ Cifras entre paréntesis: número de empresas; cifras sin paréntesis: porcentaje exportado del total de productos manufacturados.

b/ Las 312 firmas siguientes, que exportaron más de un millón de dólares, respondieron por el 29.9% de las exportaciones de productos manufacturados. El restante 19.98% fue absorbido por un numeroso grupo de empresas.

c/ Sólo ocho firmas de las que figuraban en 1971 entre las 20 mayores se mantuvieron en 1974. Salieron del grupo una empresa gubernamental, ocho transnacionales y tres privadas locales e ingresaron una empresa gubernamental, siete transnacionales y cuatro firmas privadas locales. Cabe señalar que dos empresas transnacionales que figuraban en 1971 se asociaron en 1974; es decir, en realidad salieron e ingresaron seis empresas transnacionales. Las empresas transnacionales que ingresaron pertenecen a los sectores maquinaria y material de transporte, y las otras firmas, a las industrias tradicionales con excepción de una siderúrgica privada. Si se contara con informaciones más precisas, seguramente se habría podido determinar un número mayor de filiales de empresas transnacionales en detrimento de las privadas locales. El concepto de filial incluye a las subsidiarias y asociadas.

observar que si bien su participación en las exportaciones es creciente ésta se mantiene por debajo de su dimensión relativa, y que además, se trata de empresas correspondientes a los sectores dinámicos; la cuarta parte de ellas al sector químico y casi la mitad al sector metalmeccánico. Por su parte, las empresas privadas locales están representadas por un número algo menor aunque dado su volumen de ventas, marcadamente inferior, contribuyen con una proporción de las exportaciones similar a la de las transnacionales. Contrariamente a éstas, las empresas privadas se ubican preferentemente en los sectores tradicionales y más de la mitad de ellas se dedican a la producción de alimentos, textiles y cuero. Las seis empresas gubernamentales responden por más de la cuarta parte de las ventas totales del conjunto, pero sus exportaciones son poco significativas. La participación de éstas en la muestra está sesgada por la presencia de la Petrobras, al incluir los derivados del petróleo, representó el 60% del valor exportado por las seis firmas controladas por el sector público. Las otras cinco sólo exportaron el 3% de las ventas externas de las 155 firmas consideradas, de donde se concluye la poca significación de las empresas gubernamentales en las exportaciones de manufacturas.^{2/}

Aun cuando el sesgo de la muestra es favorable a las industrias dinámicas, se refuerza lo afirmado en el análisis de las exportaciones manufactureras según sector de origen. En efecto, los sectores tradicionales que transforman la producción agrícola mantuvieron una participación muy importante en las exportaciones de las 155 firmas. Por otra parte, el 73% de las exportaciones de las 70 empresas nacionales correspondieron a los sectores tradicionales (alimentos, textiles,

^{2/} No podía ser de otro modo, como lo demuestran los datos de la revista Visão. Se observa un aumento del número de empresas gubernamentales entre las mayores, especialmente las de servicios públicos, construcción e ingeniería, no así las productoras de bienes. Probablemente, las empresas gubernamentales contribuyan a las exportaciones de productos manufacturados con el 5 o 6% de su valor total.

cuero y madera), mientras que el 80% de las ventas externas de las 79 empresas transnacionales provino de la química, la metalurgia y la fabricación de maquinaria, equipo y aparatos.

Entre 1972 y 1974, el valor de las exportaciones de todos los sectores y de los tres grupos de empresas aumentó en forma considerable, con la sola excepción de las firmas siderúrgicas gubernamentales.^{3/} En general, este crecimiento fue mayor en las empresas transnacionales que en las otras, pero el comportamiento sectorial no fue homogéneo: en sectores donde estas empresas tienen una clara preponderancia, el comportamiento relativo fue diferente, mientras que en aquellos donde su representatividad es bastante menor (textiles y celulosa), se mantuvo la pauta general.

Excluidas la Petrobras y las poco representativas empresas de los sectores del papel y los minerales no metálicos, la dimensión media de las empresas transnacionales - medida por las ventas totales - es superior a la del resto.

Finalmente, el coeficiente de apertura externa de las firmas, esto es - la relación entre la exportación y las ventas - es sensiblemente menor para las empresas transnacionales que para las privadas locales, tanto en conjunto como para cada uno de los sectores.^{4/}

Para analizar el papel de las empresas transnacionales en la industria brasilera, la Secretaría de Planejamento realizó una investigación basada en una muestra de las 318 principales firmas del país. Una vez constituida la muestra los autores verificaron que ésta daba cuenta del 24% de las exportaciones totales del año 1973, de las cuales la mitad correspondía a las 133 filiales de firmas transnacionales.

^{3/} Recuérdese que, justamente, en este período crecieron considerablemente las importaciones de acero.

^{4/} Las tres firmas del sector productos minerales no metálicos constituyen una excepción poco importante. Sin embargo, la de material de transporte se explica por la preponderancia del sector automotor, pues una parte importante del valor exportado por la firma terminal corresponde a partes y piezas fabricadas en firmas nacionales, ya sea a través del automóvil ensamblado, del CKD o del suministro de repuestos.

incluidas (43% de la inversión extranjera en Brasil).^{5/} Más adelante, otra área de la misma Secretaría analizó las transacciones externas de 115 filiales de las firmas transnacionales que operaron en Brasil durante 1974, y estableció un volumen de exportaciones de 837.5 millones de dólares (10.5% del total).^{6/}

Por otra parte, contrariamente a lo verificado anteriormente, la muestra del INPES establece una mayor relación entre exportación y ventas en las empresas transnacionales que en las empresas privadas locales; incluso, se invierten las dos excepciones que habíamos

^{5/} IPEA/INPES, Relatório de pesquisa, Nº 29. Para cada uno de los 21 grupos de la industria manufacturera, para el petróleo y derivados y para la producción minera se confeccionaron tres listas con las diez firmas mayores según patrimonio, facturación y capital social. La superposición de las tres listas dio un total de 318 empresas (177 nacionales, 8 gubernamentales y 133 multinacionales), configurándose el conjunto de las firmas mayores independientemente de su participación en las exportaciones. La información utilizada correspondió al año 1973.

La investigación sostiene además, que la muestra permite dar cuenta del 62.5% de las exportaciones de minerales y productos industriales. Sin embargo, de acuerdo con el método utilizado para seleccionar las empresas de la muestra en el sector alimentos, deberían figurar las cinco subsidiarias de las empresas multinacionales que exportaron productos básicos por unos 500 millones de dólares durante 1973. Por otra parte, las exportaciones de minerales incluídas en la muestra representan un 84% del total, alcanzando a unos 389 millones de dólares (348 corresponden a las 13 empresas del sector y alrededor de 41 millones al petróleo bruto de la Petrobras). Por consiguiente, de los 1 841 millones exportados por las 318 firmas, cerca de 592 millones corresponderían a productos industrializados, es decir, poco más del 30% del total de estos bienes. Prosiguiendo con estos cálculos se puede estimar que las empresas transnacionales de la muestra respondieron por el 25% de las exportaciones totales de productos industrializados semimanufacturados y manufacturados.

^{6/} Jornal do Brasil, 30 de mayo de 1976, p. 40. La SUBLIN (Subsecretaría de Cooperaçao Económica é Técnica Internacional), utilizando la fórmula tradicional del balance de pagos nacional, construyó las cuentas externas de 115 empresas transnacionales. La nota del Jornal sólo incluye el cuadro resumen desagregado para 15 ramas industriales, más un análisis individual de 16 firmas.

señalado anteriormente.^{7/} En realidad ambas muestras definen la tendencia media a exportar por parte de dos conjuntos de empresas donde no necesariamente el conjunto menor está incluido en el mayor.^{8/}

Además, una de las muestras corresponde a la relación entre exportación de productos manufacturados y ventas totales en 1974; mientras que la otra se refiere a la relación entre exportaciones totales y ventas totales en 1973.^{9/} Por consiguiente, pareciera que la definición de esta propensión media a exportar en relación con la tipología de empresas utilizada debería acompañarse de las debidas especificaciones.

-
- ^{7/} IPEA/INPES, Relatório de pesquisa, Nº 29, p. 73. Aparte de las obvias discrepancias de clasificación y dado el diferente año de ambas muestras, es probable que algunas empresas incluidas en la del INPES no exporten. Además, en la producción de maquinaria, equipo y aparatos, la CEPAL incluye nueve firmas más.
- ^{8/} La relación establecida por la CEPAL se refiere a las principales empresas exportadoras de productos manufacturados pertenecientes al conjunto de las 1 000 empresas mayores; mientras que el INPES establece lo contrario para un grupo más numeroso de empresas constituido por las firmas mayores exporten o no.
- ^{9/} La primera se refiere a exportaciones por 1 006 millones de dólares de productos manufacturados, y la segunda a 1 841 millones, de los cuales sólo 592 millones serían productos industrializados.

Anexo G

LA EXPORTACION DE MANUFACTURAS Y LA POLITICA CAMBIARIA

a) Antecedentes históricos:

i) Desde la postguerra hasta 1964. Durante este período la política cambiaria experimentó variadas y numerosas modificaciones, aplicando la política de exportaciones casi exclusivamente según sus normas. Por un lado, la importancia creciente del café en la estructura de las exportaciones siempre determinó que se le confiriera un tratamiento cambiario especial.^{1/} Por el otro, la política cambiaria atendía primordialmente al mantenimiento de bajos costos de importación para los bienes de capital y los insumos necesarios para la implantación y desarrollo del sector industrial. De esta forma, los cambios en la política y sus objetivos predominantes hacían poco probable que se estableciera una tasa de cambio suficientemente compensatoria para los potenciales exportadores de aquellos bienes cuyas importaciones se procuraba sustituir. Sin embargo, si bien en muchas oportunidades la tasa de cambio de exportación para las manufacturas era menor que para los productos primarios, durante varios años - especialmente entre 1955 y 1959 - las normas cambiarias les fueron decididamente favorables.^{2/} Al respecto, se pueden observar cuatro períodos diferentes.

^{1/} En 1952 el café alcanzó a representar el 74% de las exportaciones totales. Esta participación mostró fuertes oscilaciones durante los diez años siguientes pero con una tendencia decreciente (53% en el período 1962 a 1964) que se continuó hasta 1975 (10%). Durante 1976, el alza de los precios determinó una recuperación en la participación del producto, que superó el 20%.

^{2/} Véanse las estimaciones del Banco Central sobre las tasas de cambio efectivas nominales y reales, durante el período 1949-1969, para la exportación de materias primas, productos alimenticios (excluido el café), minerales y productos industrializados. IPEA/INPES, Relatório de pesquisa, Nº 14, pp. 32 y 33.

ii) Desde la postguerra hasta enero de 1953. Durante este período se mantuvo un tipo de cambio fijo con controles rígidos que hizo que la tasa de cambio efectiva nominal se mantuviera constante.^{3/} Como los impuestos internos gravaban los productos exportados afectando en menor medida los productos primarios que los manufacturados, la tasa de cambio efectiva nominal para éstos era alrededor de un 10% inferior a la de las materias primas, alimentos y minerales. Naturalmente, la tasa efectiva de cambio real se redujo paulatinamente a la mitad de su valor original como consecuencia de la evolución de los precios internos. De este modo, y simultáneamente con las alzas de precio del café, se produjo un desaliento generalizado respecto de las exportaciones, que se reflejó en la creciente participación del café y en la reducción drástica del valor de las ventas externas de los otros productos.

iii) El año 1953. Durante este año se registran dos cambios profundos en la política cambiaria. El primero de ellos, ocurrido en enero, instituyó un mercado de cambio libre junto con un sistema de tasas mixtas de modo que los retornos del café, cacao y algunos otros productos tradicionales debían ser totalmente convertidos en el mercado oficial, mientras que para los otros bienes esto sólo regía parcialmente. El segundo cambio se produjo hacia fines del año y consistió en un sistema de tasas múltiples. Estas se determinaban a partir de la tasa oficial vigente desde 1946, con gravámenes para las importaciones y bonificaciones para las exportaciones, los cuales eran modificados frecuentemente para reconocer los efectos del alza de los

^{3/} Por tasa de cambio efectiva nominal se entiende el valor corriente del ingreso neto en moneda nacional por cada dólar retornado, y se define como la suma algebraica de la tasa de cambio oficial, las bonificaciones concedidas por producto y los gravámenes fiscales, cambiarios y portuarios que inciden sobre las exportaciones. La tasa de cambio efectiva real deriva de la nominal deflacionándola por los índices de precios internos correspondientes.

precios internos o las fluctuaciones de los externos.^{4/} Si bien estos cambios provocaron el aumento de las tasas de cambio nominales efectivas, las tasas reales continuaron deteriorándose durante 1953 y 1954.

iv) Entre 1955 y 1959. Durante este período las tasas de cambio nominales efectivas para los productos manufacturados resultaron muy superiores (hasta un 40%) a las de los productos primarios. Las tasas reales recuperaron los niveles de 1950 para las materias primas, alimentos y minerales, mientras que las de las manufacturas alcanzaron valores superiores a las del primer período de la postguerra. Este fenómeno se produjo como efecto de la concesión de bonificaciones cambiarias a los productos industrializados sensiblemente superiores a las bonificaciones otorgadas a los productos primarios. Incluso, en octubre de 1958 la conversión de divisas provenientes de las exportaciones de manufacturas pasó al mercado libre.^{5/}

v) Entre 1960 y 1964. Durante estos cuatro años las tasas de cambio nominales efectivas de las manufacturas volvieron a un nivel cercano al 10%, inferior a las de los productos primarios. Las tasas reales de estos últimos continuaron ascendiendo, mientras que las de las manufacturas se estabilizaron en un nivel algo superior al que alcanzaron durante el primer período de la postguerra. Las ventajas relativas de los productos industrializados comenzaron a reducirse a través de los incentivos financieros a la exportación de minerales y de la incorporación al mercado libre de cambios de los productos primarios, salvo el café, el cacao y el aceite de ricino. Durante 1961 los retornos de estos productos también pasaron a negociarse en

^{4/} Entre 1953 y 1964 el sistema cambiario también debía responder a la necesidad de atraer capital extranjero, y su complejidad aumentaba debido a la frecuente transición de un conjunto de normas a otro. Aquí sólo procuramos destacar el papel cumplido por la política cambiaria respecto de los productos manufacturados.

^{5/} Durante este período se inició un proceso de simplificación cambiaria. En efecto, desde 1957 las importaciones fueron sometidas a una tarifa ad-valorem (0 a 150%) que sustituyó parcialmente los gravámenes cambiarios del sistema de tasas múltiples.

el mercado libre aunque estuvieron sujetos a retenciones.^{6/} Estas modificaciones, que tendían a unificar y flexibilizar la tasa de cambio, tuvieron una vigencia breve pues, durante los dos años siguientes, los conflictos sociales, el proceso inflacionario y el estancamiento de la economía dieron pie a nuevas formas de control cambiario. Hacia fines de 1963, se comenzó a aplicar una bonificación especial a la exportación de manufacturas. Pocos meses después el nuevo Gobierno, con su política de estabilización económica, retornó gradualmente a un sistema de cambios unificado y flexible.

vi) El período comprendido entre 1964 y 1968. Entre 1964 y 1965 la política de exportaciones comenzó a operar a través de instrumentos fiscales y financieros. A medida que avanzó el proceso de simplificación cambiaria, la aplicación de los instrumentos de la política de exportaciones se distinguió claramente de la política cambiaria. Esta se desarrolló hasta el 27 de agosto de 1968 dentro de un esquema de tasas de cambio fijas con ajustes bruscos y muy espaciados. Dichos ajustes procuraban reconocer el proceso inflacionario interno, manteniendo el nivel de la tasa de cambio real. El intervalo entre los ajustes cambiarios era suficientemente amplio - un año aproximadamente - con relación al ritmo de crecimiento de los precios internos, de modo tal que entrañaba variaciones de la tasa de cambio real que provocaban una fuerte inestabilidad estacional en las importaciones y exportaciones y en los movimientos de capitales que especulaban, ocasionando la correspondiente variación de los diferenciales de la tasa de interés real.

Al eliminarse los impuestos internos sobre los productos manufacturados exportados fue posible que su tasa de cambio nominal efectiva volviera a superar la de los productos primarios. Por otra parte, las tasas reales se deterioraron, aunque en el caso de las manufacturas este fenómeno fue mucho más moderado que en el de los productos primarios. Por consiguiente, las exportaciones de manufacturas al

6/ Las importaciones también pasaron al mercado libre con el consiguiente aumento de los costos industriales.

parecer habrían dependido esencialmente de los nuevos instrumentos de la política de exportaciones, del empleo de elevados márgenes de capacidad productiva ociosa y de la baja de los salarios reales.

b) La estabilidad de la tasa de cambio real

Hasta enero de 1968 se produjeron reajustes cambiarios casi anualmente. No obstante, el 27 de agosto de ese año esa situación cambió, y 28 días después comenzó una sucesión de ajustes que en promedio representan una devaluación del cruzeiro respecto del dólar de los Estados Unidos de 1.5% cada 40 días.^{7/} El nuevo sistema cambiario procuraba evitar los problemas derivados de los ajustes espaciados y abruptos de la modalidad anterior. De este modo, comenzó el mantenimiento de una tasa de cambio real estable mediante pequeñas y frecuentes devaluaciones con montos e intervalos siempre variables.^{8/} (Véase el cuadro G-1.)

Los ajustes tuvieron en cuenta la evolución de la inflación interna y externa además de otros factores, como los precios de las exportaciones, el diferencial de las tasas de interés, la posición de las reservas y el comportamiento global del balance de pagos. Para calcular el monto y la oportunidad de los ajustes no existe, naturalmente, una fórmula establecida. Además de evitar operaciones especulativas, el procedimiento de cálculo debe contemplar los efectos que sobre el comercio tienen los diversos procesos inflacionarios y el valor externo de las monedas de los países que mantienen un mayor volumen de transacciones con Brasil, así como también, los efectos

^{7/} El 14 de febrero de 1973 el ajuste consistió en una revaluación del 3%. La tasa de compra cerró el año 1973 al mismo valor que lo iniciara merced a otros cuatro ajustes de signo contrario.

^{8/} Véase un análisis actualizado del sistema cambiario brasileño en Antonio Carlos Lemgruber, "O sistema cambial brasileiro e as taxas flutuantes", Conjuntura Economica, F.G.V., Río de Janeiro, vol. 30, Nº 5, mayo de 1976. Véanse, también, en números anteriores de la misma revista, artículos de Adroaldo M. da Silva, "A política de minidesvalorizações", marzo de 1975, y de Carlos von Doellinger, "Inflação e balanço de pagamentos: Implicações sobre a política cambial", enero de 1976.

Cuadro G-1

BRASIL: AJUSTES CAMBIARIOS, 1965-1975

	Número de ajustes	Días de vigencia del ajuste		Ajuste tasa cambio (porcentajes)			Tasa de cambio <u>a/</u> Cr./US\$	Indice general de precios <u>b/</u> (porcentaje anual)
		Menor	Mayor	Menor	Mayor	Anual		
Desde el 1º enero al:								
31 diciembre 1965	1	454	454	21.64	21.64	21.64	2.2	
31 diciembre 1966	0			0	0	0	2.2	38.2
31 diciembre 1967	1	325	325	22.30	22.30	22.30	2.7	25.0
31 diciembre 1968	5	20	57 ^{c/}	1.37	1.89 ^{c/}	18.90 ^{c/}	3.805	25.5
31 diciembre 1969	8	34	55	1.22	2.61	13.66	4.325	20.1
31 diciembre 1970	9	14	56	0.65	1.91	13.75	4.92	19.3
31 diciembre 1971	7	38	80	1.59	2.36	13.82	5.6	19.5
31 diciembre 1972	8	23	69	0.81	2.66	10.36	6.18	15.7
31 diciembre 1973	5	48	85	0.49	-2.98 ^{d/}	0.0	6.18	15.5
31 diciembre 1974	11	14	55	1.03	2.02	19.66	7.395	34.5
31 diciembre 1975	14	12	43	0.91	1.92	21.97	9.02	29.4

Fuentes: Banco Central do Brasil, Boletín, mayo de 1976; Conjuntura Económica, FGV, Río de Janeiro, varios números; IMF International Financial Statistics, Washington D. C., mayo de 1976.

a/ Tasa de cambio comprador al 31 de diciembre de cada año.

b/ Disponibilidad interna.

c/ En realidad, el plazo mayor fue de 236 días (4 de enero al 27 de agosto). La devaluación del 4 de enero fue de 18.60% y la del 27 de agosto de 13.35%; 28 días después se produjo la primera mini devaluación. El cuadro consigna como ajuste anual el correspondiente al período comprendido entre el 27 de agosto y el 31 de diciembre (18.9%); en realidad, el ajuste anual fue 40.92%.

d/ La devaluación mayor fue 1.16%

internos de las variaciones en el valor en cruzeiros de la creciente deuda externa. Por otra parte, el procedimiento de ajustes cambiarios adoptado desde 1968 fue complementario a los sistemas de corrección monetaria que se utilizan internamente.

El procedimiento de ajustes reducidos y frecuentes de la tasa de cambio manteniendo la ligazón del cruzeiro con el dólar correspondía a las condiciones del sistema monetario internacional imperantes en 1968. Sin embargo, éste ha sufrido sensibles alteraciones pues los países desarrollados se apegan actualmente a un sistema de tasas fluctuantes, y sus ritmos inflacionarios han aumentado. En estas nuevas condiciones, es cada vez más necesario que el procedimiento de las minidesvalorizaciones sea intensivo y complejo. Esta exigencia se reforzó aún más en los últimos años debido al comportamiento desfavorable del balance comercial, causado por el creciente endeudamiento externo, por la dependencia efectiva mantenida respecto del dólar, por la coyuntura internacional poco favorable para la expansión de las exportaciones, por una estructura y nivel de importaciones de difícil comprensión, y por la desaceleración del crecimiento económico ya señalado. Por otra parte, el ritmo de crecimiento de los precios internos, que era descendente hasta 1973 y atenuaba el efecto realimentador de la inflación derivado de las desvalorizaciones, durante 1974 y 1975 se aceleró considerablemente, superando niveles alcanzados entre 1967 y 1969. Además, mientras la relación de intercambio mejoraba - lo que ocurrió hasta 1973, salvo en 1971 -9/ se podía neutralizar el impacto desfavorable de la inflación interna sobre el balance comercial y desacelerar las minidesvalorizaciones. En cambio, durante 1974 y 1975 los términos del intercambio se deterioraron

9/ Debe recordarse que a partir de una tasa de cambio que equilibra el balance de pagos, la devaluación por un monto similar a la diferencia entre el crecimiento de los precios internos y externos mantiene la paridad del poder adquisitivo sólo si la relación de intercambio se mantiene invariable.

notablemente. De este modo, el equilibrio del sector externo, aunque no dependía exclusivamente de la política cambiaria, requirió mini-desvalorizaciones mayores y más frecuentes.

Al hacerse más compleja la ejecución de la política cambiaria, sus ajustes se realizaban naturalmente con un retraso respecto de las variaciones de precios y sus montos solían ser inferiores a la diferencia entre la inflación interna y la externa. Sin embargo, la confrontación de la evolución anual media de los índices de precios internos y externos y de la tasa de cambio (Cr./US\$ y Cr./DEG) también parece indicar que durante varios años el cruceiro se habría devaluado por sobre el diferencial inflacionario (véase el cuadro G-2). Las estimaciones de la tasa de cambio media real respecto de los Estados Unidos, el Mercado Común Europeo y Japón muestran una cierta estabilidad hasta 1972 y una mejora en 1973.^{10/} Al parecer durante 1974 no se registraron mayores cambios y es probable que el deterioro posterior se haya compensado con el usufructo de la reciente ampliación y perfeccionamiento de algunos estímulos a la exportación de manufacturas.^{11/}

^{10/} Véanse las estimaciones realizadas por Adroaldo M. da Silva en el artículo citado. La paridad móvil respecto del dólar de los Estados Unidos habría determinado el mantenimiento de una tasa de cambio real en un nivel algo inferior al vigente durante los primeros meses de esta política cambiaria. Es así como, en general, las tasas de cambio real referidas a los países del Mercado Común Europeo y a Japón fueron mejorando. De todos modos, resulta poco probable que este incentivo diferencial condicionara de modo eminente el diferente dinamismo de las corrientes comerciales hacia esos países desarrollados.

^{11/} La sólida posición de las reservas y el mantenimiento de atractivas condiciones para el ingreso de ahorro externo permitieron que la política económica moderara los fuertes impactos depresivos derivados de la deteriorada situación externa que comenzó a manifestarse desde el último trimestre de 1973. En tal sentido, frente a la alternativa de la recesión con inflación, la baja de la tasa de cambio real - en algunos casos compensada por estímulos mayores - no parece haber constituido un sacrificio demasiado oneroso para los exportadores. Por otra parte, el aprovechamiento de nuevas oportunidades para sustituir importaciones plantea la necesidad de estímulos directos a la formación de capital en los sectores apropiados si se desea evitar su operación a través de la disminución de la tasa de cambio real.

Cuadro G-2

BRASIL: EVOLUCION ANUAL DEL INDICE GENERAL DE PRECIOS Y DE TASA DE CAMBIO

Año	Indice general de precios disponibilidad interna a/ A	Tasa de cambio a/ Gr./US\$ Gr./DEG		Coeficiente de corrección monetaria a/ ORTN	Indice de precios al consumidor b/ Estados Unidos Países industrializados (incl. Estados Unidos)		Indice del valor unitario de las exportaciones de manufacturas de los países desarrollados c/	A-C	A-B
		B	C		Estados Unidos	Países industrializados (incl. Estados Unidos)			
Porcentaje anual entre medias anuales									
1960	29.2	21.1			1.6	1.9			8.1
1961	37.0	43.6			1.0	2.0			-6.6
1962	51.6	42.4			1.2	2.8			9.2
1963	75.4	48.8			1.3	2.9			26.6
1964	90.5	120.2			1.3	2.4			-29.7
1965	56.8	48.8		40.4	1.6	3.0			8.0
1966	38.0	17.2		38.7	3.0	3.5			20.8
1967	28.2	20.1		32.4	2.8	3.0			8.1
1968	24.2	27.5		22.7	4.2	3.9			-3.3
1969	20.7	20.0		21.8	5.4	4.8	3.3		0.7
1970	19.8	12.7		19.0	5.9	5.6	6.4		7.1
1971	20.4	15.2	15.4	20.2	4.3	5.1	5.0	5.0	5.2
1972	17.0	12.2	21.5	19.8	3.3	4.5	7.6	-4.5	4.8
1973	15.1	3.2	13.4	13.7	6.2	7.5	17.7	1.7	11.9
1974	28.7	10.8	11.7	21.3	11.0	12.6	21.8	17.0	17.9
1975	27.7	19.7	21.0	29.6	9.2	10.7	12.3	6.7	8.0

a/ *Conjuntura Econômica*, vol. 30, Nº 3, marzo 1976. F.G.V., Rio de Janeiro (ORTN = obligaciones reajustables del Tesoro Nacional).

b/ FMI, *International Financial Statistics*.

c/ United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics*.

Fue así como desde 1968 la política cambiaria prestó un marco adecuado al desarrollo de las exportaciones de manufacturas al mantener una tasa de cambio real aproximadamente estable, si bien durante los últimos dos años debió apoyarse en restricciones a las importaciones para moderar los efectos recesivos e inflacionarios de ciertos factores externos poco propicios a la continuidad del proceso de crecimiento económico.

Corresponde destacar también el marco apropiado que suministró la política cambiaria para la captación de ahorros externos; en efecto, se logró mantener positivo el diferencial de tasas de interés ajustado por el diferencial inflacionario, sin las fluctuaciones estacionales de épocas anteriores.12/

12/ Las tasas de interés reales en Brasil fueron más altas que en el exterior. A su vez, las tasas de interés externas no siempre reflejaron el ritmo de inflación mundial. Por otra parte, la desvalorización cambiaria se mantuvo por debajo del diferencial de las tasas de interés. Este incentivo parece haberse estrechado durante 1974 y 1975, coincidiendo con una desaceleración del ingreso de préstamos y un aumento de la inversión directa. Debe recordarse que el ingreso de ahorro externo permitió el equilibrio del balance de pagos y elevadas tasas de crecimiento económico.

Anexo H

LA POLITICA DE IMPORTACIONES

Desde mediados de 1964 hasta los primeros meses de 1967 la política de importaciones se apoyó en la tarifa ad-valorem sancionada en 1957 (0 a 150%) pero eliminó los depósitos previos en las operaciones de cambio, los remates de licencias de importación y las tasas de cambio múltiples que la complementaban. De ese modo, se inició un proceso de liberalización de las importaciones por el cual se fueron eliminando o reduciendo paulatinamente los instrumentos de protección diferentes de la tarifa aduanera. Una vez concluido el proceso de simplificación cambiaria, en marzo de 1967 comenzaron a regir nuevas normas relativas al criterio de similaridad con la producción nacional y al impuesto de importación, que sufrió una reducción generalizada de alrededor del 28% (las alícuotas no superaban el 100%).

Además, la protección disminuyó como consecuencia de la sobrevaloración cambiaria imperante en los períodos de los muy espaciados ajustes cambiarios. Sólo hacia fines de 1968, a raíz de las minidesvalorizaciones del cruceiro, la protección dependió exclusivamente del arancel aduanero, aunque fue bastante más reducida que la derivada de las tasas nominales. En efecto, proliferaron los sistemas de exención o reducción del impuesto a la importación con finalidades diversas; al draw-back de las exportaciones de manufacturas se sumaron los reintegros incluidos en los estímulos al desarrollo industrial, las cuotas de importación de ciertos insumos en una proporción del volumen adquirido en el mercado interno, y la facultad del Consejo de Política Aduanera de reducir a la mitad la alícuota sobre los bienes de capital sin similar nacional. Por otra parte, el mecanismo de las minidesvalorizaciones también actuó en ese sentido debido a que los ajustes de la tasa de cambio se realizaron con retraso respecto del alza de los precios y, a veces, por un monto menor que el diferencial de la inflación interna e internacional.

Esta liberalización de las importaciones formaba parte del cuadro de medidas antinflacionarias y procuraba que la industria nacional enfrentara la exigencia de mejorar su productividad y lograra una mayor racionalidad en las decisiones de inversión. Además, los trámites de importación también fueron simplificados y se aplicaron medidas anti-dumping ("pauta de valor mínimo" y "precios de referencia"). En estas condiciones y coincidiendo con la recuperación del ritmo de crecimiento económico y del sector industrial, las importaciones de bienes de capital, insumos industriales y algunas otras manufacturas se expandieron en forma considerable. Así, en marzo de 1973 se alzaron las tarifas a excepción de las de los combustibles y lubricantes, que sufrieron una nueva reducción. El alza del nivel general medio fue ligeramente superior al 25%, de modo que las tasas nominales mantuvieron niveles inferiores a los de la tarifa de 1957 con excepción de los bienes de consumo y de los bienes intermedios metálicos.^{1/} (Véase el cuadro H-1.)

Al aumentar progresivamente los estímulos a la exportación y al desarrollo industrial basados en la exención o reducción del impuesto a las importaciones se redujo la protección, en especial, a los bienes de capital e insumos industriales.^{2/} Esto ha afectado en forma marcada el desarrollo de ciertas producciones pero ha hecho posible que los actuales niveles de la tarifa aduanera sean más consistentes con la promoción de las exportaciones de manufacturas.

Recientemente, los voluminosos déficit comerciales de 1974 y 1975 requirieron la aplicación de controles y limitaciones a la concesión de los estímulos fiscales mencionados.

^{1/} De todos modos, para asegurar el abastecimiento de la demanda de productos siderúrgicos, éstos fueron eximidos del impuesto de importación en 1973 y hasta 1975. Para ello se concentraron las importaciones en las tres acerías estatales y se autorizó a los grandes compradores a importar directamente la mitad de sus necesidades.

^{2/} Véase IPEA/INPES, Relatório de pesquisa, Nº 22, p. 135. Para los bienes de capital las tarifas reales serían un 40% inferiores a las tarifas nominales vigentes entre 1967 y 1973, y esta diferencia habría aumentado. Por otra parte, el régimen de similitud no siempre constituye una efectiva protección al productor nacional.

Cuadro H-1

BRASIL: TARIFAS DE IMPORTACION. PROMEDIOS NO PONDERADOS DE
LAS TASAS NOMINALES DEL IMPUESTO A LAS IMPORTACIONES

(Porcentajes)

	1964- 1966-	1967	1973	1973	1973
				1964-1966	1967
				Variación porcentual	
Importaciones totales	54	39	49	-9.3	25.6
Bienes de consumo no duraderos	73	54	84	15.1	55.6
Bienes de consumo duraderos	80	64	83	3.8	29.7
Combustibles y lubricantes	65	48	25	-61.5	-47.9
Bienes intermedios metálicos	47	34	49	4.3	44.1
Bienes intermedios no metálicos	37	27	34	-8.1	25.9
Materiales de construcción	62	44	47	-24.2	6.8
Bienes de capital para la agricultura	32	25	31	-3.1	24.0
Bienes de capital para la industria	49	36	44	-10.2	22.2
Bienes de capital para el transporte	55	42	47	-14.5	11.9

Fuente: IPEA/IMPES, Relatório de pesquisa, Nº 22, p. 134, y Nº 26, pág. 48.

Anexo I

LOS INSTRUMENTOS DE LA POLITICA DE PROMOCION DE
EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS

1. Los instrumentos fiscales

a) Aspectos generales

Los instrumentos fiscales para estimular la exportación de manufacturas actúan a través de todos los impuestos federales y del más importante de los estatales.^{1/} Consisten en la exención y reducción de los impuestos que gravan la importación de los bienes de capital y los insumos necesarios, la producción para la exportación, las operaciones financieras correspondientes y las rentas presuntamente derivadas de las ventas en el mercado externo. El estímulo se amplía con la reducción del pago de los impuestos internos más importantes en una proporción variable de los valores exportados.

Los beneficios se aplican en general al conjunto de las manufacturas, y son potencialmente perfeccionables y actualizables, razón por la cual se pueden seleccionar fácilmente. Por otro lado, pese a que su tramitación es relativamente sencilla, pueden adoptar diversas modalidades para atender a las diferentes características de las operaciones de producción y comercialización externa, así como a las actividades complementarias que también se procura estimular. Por otra parte, la importancia de los estímulos se funda en la reformulación de la estructura fiscal, que aumentó considerablemente su eficiencia recaudadora, impidiendo que se percibiera una parte de estos mayores recursos.

En el caso de los impuestos que gravan las importaciones, el estímulo subsidia directamente la formación de capital mediante el abaratamiento de insumos y maquinarias, al tiempo que reduce los costos

^{1/} Véase el cuadro I-1.

Cuadro I-1

BRASIL: INGRESOS TRIBUTARIOS FEDERALES Y ESTADUALES

	Ingresos federales por impuestos							Ingresos estatales por ICM		
	Total	Impuesto a la renta	IPI	Impuesto de importación	Impuesto único sobre combustibles y lubricantes	Impuesto único sobre energía eléctrica	Impuesto sobre operaciones financieras	Total Brasil	Estado de San Pablo	Estado de Río de Janeiro
<u>Millones de cruzeiros</u>										
1969	13 580	3 598	6 358	1 115	2 250	217		11 196	5 206	1 674
1974	66 135	19 241	27 875	6 790	6 823	1 969	2 784	42 621	20 173	5 129
1975	84 473	24 598	34 433	9 512	8 192	2 742	3 947	57 154	26 493	7 155
<u>Porcentajes</u>										
1969	100.0	26.5	46.8	8.2	16.6	1.6		100.0	46.5	14.9
1974	100.0	29.1	42.1	10.3	10.3	3.0	4.2	100.0	47.3	12.0
1975	100.0	29.1	40.8	11.3	9.7	3.2	4.7	100.0	46.4	12.5
<u>Millones de dólares corrientes</u>										
1969	3 335	882	1 562	274	553	53		2 750	1 279	411
1974	9 740	2 834	4 105	1 000	1 005	290	410	6 277	2 971	755
1975	10 395	3 027	4 237	1 171	1 008	337	486	7 033	3 260	880
<u>Porcentajes anuales</u>										
1974-1969	23.9	26.3	21.3	29.6	12.7	40.5	28.3 ^{a/}	17.9	18.4	12.9
1975-1974	6.7	6.8	3.2	17.1	0.3	16.2	18.5	12.0	9.7	16.5

Fuentes: Boletín do Banco Central do Brasil, vol. 12, Nº 5, mayo de 1976 (para los impuestos federales);
Conjuntura económica, vol. 30, Nº 3, marzo de 1976 (para el ICM y las tasas medias anuales de cambio).

Nota: La conversión a dólares corrientes, así como el cálculo de los ritmos de crecimiento, se hacen con la mera finalidad comparativa respecto de los valores corrientes de exportación.

^{a/} 1972-1974.

de producción.^{2/} Su utilización parece haber sido muy intensa para aquellas manufacturas de exportación que tienen alto contenido de insumos importados.

La exención generalizada de los impuestos que gravan las manufacturas con destino al mercado externo las coloca en igualdad de condiciones para la concurrencia de modo que su precio se forma en función del costo de sus insumos y factores y de su productividad, independientemente de los criterios que orientan la política tributaria interna. Más que un estímulo a la exportación esta exención aparece como la eliminación de un obstáculo pues, es muy difícil que en la concurrencia internacional los países en desarrollo puedan ofrecer manufacturas a precios competitivos si transfieren al comprador extranjero el pago de los impuestos internos que las gravan. Por otra parte, esta exención es un recurso de uso generalizado en el comercio internacional. En efecto, en la medida en que la tributación indirecta tiende a concentrarse en algunos bienes - suntuarios, bebidas, etc. - la importancia relativa de la exención disminuye, como al parecer estaría ocurriendo en el caso del impuesto federal sobre los productos industrializados (IPI).^{3/}

En cambio, el crédito fiscal sobre los dos impuestos más importantes - el que se aplica a productos industrializados (IPI) y el que afecta a la circulación de mercaderías (ICM) -, que consiste en la reducción de los impuestos realmente devengados por las operaciones en

^{2/} El uso generalizado de la exención de impuestos a la importación destinada a estimular el desarrollo industrial y sus exportaciones tiene, obviamente, efectos desalentadores para el crecimiento y avance de los sectores más complejos, como el sector productor de bienes de capital. Para contrarrestar este efecto, entre otras medidas promocionales, se conceden estímulos a la exportación a algunas ventas de bienes de capital en el mercado interno.

^{3/} El IPI provee actualmente el 41% de los recursos tributarios federales y el impuesto de renta el 29%. La importancia del primero ha disminuido pero la del segundo ha aumentado desde 1969. El impuesto a la circulación de mercaderías (ICM) de los Estados de San Pablo y Río de Janeiro en conjunto alcanza un monto de recaudación similar al IPI federal.

el mercado interno en una proporción del valor de las exportaciones, subsidia a la empresa exportadora de manufacturas en forma generalizada. Las posibilidades de imprimirle un carácter deliberadamente selectivo en función de las prioridades de la política no se ha aprovechado mayormente, porque las alícuotas que determinan el monto del beneficio concedido responden más a los criterios de tributación interna que a la necesidad de estimular las exportaciones.

El otro estímulo importante es la reducción del impuesto sobre los beneficios de los empresarios, que inicialmente fue el único que se estableció con un plazo de vigencia limitado, aunque sujeto a la posibilidad de extensión. En esta forma de subsidio se mantuvo también un grado muy reducido de selectividad.

b) Los impuestos a las importaciones

Los productos importados están gravados por tasas ad-valorem denominadas impuesto a la importación y por la alícuota respectiva de los impuestos a los productos industrializados (IPI) y circulación de mercaderías (ICM).^{4/} A su vez, el régimen general establece que los productos importados no pueden beneficiarse con exenciones o reducciones impositivas si existen bienes similares de producción nacional en condiciones que se determinan (régimen de similaridades).^{5/} Sin embargo, en muchos casos los regímenes de estímulo a la producción y a la exportación comprenden no sólo la exención o reducción tributaria sobre los bienes de capital y los insumos importados, sino también la exención a las normas de las similaridades.

Las modalidades fundamentales de empleo de los dos impuestos que gravan las importaciones como estímulo a la producción de manufacturas para exportación han sido básicamente tres: el draw-back,

^{4/} Cabe anotar que el IPI actúa como un impuesto de tasas múltiples al valor agregado. En consecuencia, incrementa la protección efectiva a la producción nacional derivada del impuesto a las importaciones tanto más cuanto más elaborado sea el bien de que se trata. El ICM se aplica del mismo modo.

^{5/} El origen del régimen de similaridades se remonta a 1938.

la exención o reducción de impuestos a los bienes de capital con compromiso de exportación; y la exención a los bienes de capital e insumos en función del incremento de las ventas externas.

Por régimen de draw-back en Brasil se entiende la restitución parcial o total, la suspensión o la exención del impuesto de importación sobre las materias primas, insumos y materiales de embalaje utilizados en la producción de otros bienes destinados a la exportación.

La Ley de Tarifas de 1957 instituyó el sistema de draw-back que recién se reglamentó en 1961. Su utilización fue muy reducida, pues requería la presentación de planes o programas de exportación. Hacia fines de 1964 y de 1966 se lo reglamentó nuevamente estableciéndose las tres modalidades mencionadas.

La restitución del impuesto pagado, draw-back propiamente tal, se materializó con posterioridad al embarque de la mercadería exportada y resultó la modalidad más adecuada para las operaciones no habituales. La suspensión del pago - una forma de admisión temporal - requiere la presentación y aprobación de un plan de importación-exportación y sólo puede ser utilizado por empresas con contratos de aprovisionamiento a plazo, por exportadores habituales o por filiales de empresas transnacionales en las transacciones que se efectúan dentro de una misma empresa. Por su parte, la exención del pago parece la modalidad más ágil para los exportadores habituales, pues consiste en la reposición de mercaderías en cantidad y calidad equivalentes a las que se utilizan en la producción de bienes ya exportados.

Una vez encuadradas en el régimen, las mercaderías importadas también son beneficiarias de la exención de los impuestos sobre productos industrializados (IPI) y circulación de mercaderías (ICM), de las tasas de renovación de la marina mercante y de mejoramiento de puertos, así como de cualquier otra que no corresponda a efectivas contraprestaciones de servicios.

Las mismas disposiciones del draw-back establecen los regímenes de "depósito industrial", que permite a la empresa importadora de la mercadería transformarla bajo control aduanero, y de "depósito aduanero", donde la mercadería de importación o exportación pueden permanecer por plazos de uno a tres años sin pagar impuestos.

Si bien se ha procurado simplificar todas las tramitaciones burocráticas que impidan acceder a la utilización de los instrumentos de estímulo a la exportación, las relativas al régimen de draw-back mantienen cierta complejidad necesaria fundamentalmente para impedir la proliferación de operaciones fraudulentas. En tal sentido, al parecer algunos exportadores no harían uso del régimen cuando les resulta menos ventajoso que importar directamente. Seguramente debe ser así cuando se trata de exportaciones ocasionales y de reducido monto o bienes que utilizan pocos insumos importados.

La concesión del beneficio que otorga el draw-back está sujeta a la inexistencia del producto nacional similar, salvo en casos excepcionales.

La evolución de los datos referentes a la utilización del régimen durante el período 1969-1975 demuestra que: i) el valor de las importaciones liberadas ha aumentado a ritmos muy superiores a las de los insumos industriales;^{6/} ii) el valor de la exportación programada con importaciones liberadas para su producción aumentó a una tasa considerablemente mayor que el de las exportaciones de los productos manufacturados; iii) el contenido importado que goza de liberación de impuestos ha tendido a aumentar en las exportaciones de manufacturas; y, iv) aunque con fluctuaciones, la exportación programada que ha utilizado el régimen de draw-back representa más de la mitad de las exportaciones de los productos manufacturados (véase el cuadro I-2).

^{6/} El valor de las importaciones liberadas de impuestos por el régimen de draw-back representó el 2% de las importaciones totales de insumos industriales en 1969, alcanzando el 7% en 1974.

Cuadro I-2

BRASIL: UTILIZACION DEL REGIMEN DE DRAW BACK

Año	Nº de operaciones	Importación liberada	Exportación programada	Exportación de productos manufacturados	A/B	B/C
		A	B	C	Porcentajes	
Millones de dólares corrientes						
1969	190	11.5	45.4	284.2	25.3	16.0
1970	627	42.8	197.8	415.9	21.7	47.6
1971	992	66.0	350.4	581.3	18.8	60.9
1972	1 159	111.0	496.9	911.7	22.3	51.4
1973	1 477	234.7	992.8	1 465.3	23.6	67.8
1974	1 200	333.8	1 101.8	2 321.5	30.3	47.5
1975	1 063	559.3	1 595.7	2 630.9	35.0	60.6
<u>Porcentaje anual</u>						
1974-1969		96.1	89.2	52.2		
1975-1974		67.6	44.8	13.3		

Fuente: CACEX, Relatório anual, varios años.

En consecuencia, el sesgo implícito favorable a las manufacturas que tienen alto contenido de insumos importados se habría acentuado debido a la intensa utilización del régimen de draw-back.

- La importación de bienes de capital: Durante 1969 la autoridad económica fue facultada para practicar eximiciones o reducciones de los impuestos que gravan las importaciones de bienes de capital destinados a la implantación, ampliación y reequipamiento de empresas industriales que asuman compromisos de exportación. El beneficio fiscal se aplica bajo la modalidad de la suspensión del pago y está sujeto a la inexistencia de productos nacionales similares. Durante los dos primeros años de aplicación de estos estímulos condicionados se aprobaron 258 solicitudes que correspondían a importaciones por 47.4 millones de dólares, a exenciones impositivas por 16.9 millones y a compromisos de exportación por 89.8 millones.^{7/} Estos datos indicarían una reducción del 27% en el costo del componente importado de la inversión fija de los beneficiarios.

En realidad, esta forma de subsidio a la formación de capital ha figurado siempre entre los estímulos a la inversión del Consejo de Desenvolvimiento Industrial. Los estímulos iniciales a la exportación parecen ser los únicos que actúan sobre los activos fijos aunque en forma incipiente y generalizada. Más tarde, y de acuerdo con el sistema de los Programas Especiales de Exportación (BEFIEX) adopta un carácter más amplio, selectivo e integral.

- Los estímulos al incremento de las exportaciones: Hacia fines del año 1971 se articuló un nuevo estímulo para las empresas que incrementaran sus exportaciones de manufacturas que habría de regir durante los tres años siguientes.^{8/} Este consistía en eximir de los gravámenes

^{7/} Véase CACEX, Relatório anual 1971. Sólo se publicó información cuantitativa para los años 1970 y 1971.

^{8/} Recuérdesse que durante 1971 decrecieron las exportaciones de productos básicos y semimanufacturas y disminuyó el ritmo de las de productos manufacturados.

correspondientes la importación de bienes de capital nuevos, de insumos y de materiales de embalaje por un monto no superior al 10% del incremento anual de las exportaciones de manufacturas, sin sujeción a la restricción de existencia de similar nacional, pudiendo transferirse el beneficio a los ejercicios siguientes y hasta fines de 1974. Excepcionalmente, también se permitió anticipar el usufructo de los estímulos a través de un compromiso de exportación.

Este fue un estímulo de carácter circunstancial y, si bien no se cuenta con datos acerca de su aprovechamiento, al parecer el volumen de las importaciones realizadas efectivamente, no fue significativo,^{9/} no obstante, en algunos casos particulares dicho estímulo puede haber constituido un incentivo importante.

c) El impuesto sobre los productos industrializados (IPI)

En realidad, desde 1960 las exportaciones de productos industrializados y sus insumos estaban exentas del pago del impuesto al consumo. Esta norma sólo fue reglamentada a fines de 1962 pero su engorrosa tramitación determinó su empleo reducido. Hacia fines de 1964, la nueva ley de impuestos al consumo reiteró la exención y, a través de la reforma tributaria de 1965, surgió el IPI que grava todos los productos industrializados nacionales e importados. Las liberaciones y exenciones del IPI, así como sus alícuotas responden a criterios de esencialidad, valor agregado, elasticidad-precio y elasticidad-ingreso del producto.^{10/} Además, actúa como un impuesto al valor agregado de tasa no uniforme, pues el contribuyente puede acreditarse el monto del IPI incluido en el valor de las materias

^{9/} Al parecer durante los tres años no sumarían 150 millones de dólares, suponiendo un aprovechamiento total y el aumento de las ventas externas de todos los exportadores.

^{10/} La producción de cigarrros y cigarrillos, por ejemplo, provee casi la tercera parte de la recaudación anual del IPI, mientras que los productos alimenticios, farmacéuticos y veterinarios contribuían con menos del 1% durante los últimos años.

primas, insumos y materiales de embalaje. Al reglamentarse la respectiva exención para los productos exportados 11/ comenzó a producir plenos efectos hacia fines de 1967, agilizándose poco después con un sistema de suspensión del impuesto que facilitó la función de intermediación comercial de las empresas comerciales exportadoras.12/

Desde 1969, las exportaciones de productos manufacturados dieron derecho a sus fabricantes o exportadores a una disminución (crédito fiscal) del valor del IPI adeudado por sus ventas al mercado interno, o de otros impuestos federales cuando aquél era insuficiente.13/ Más tarde, se autorizó la transferencia de este crédito fiscal a ejercicios posteriores, a otros establecimientos de la misma firma, a sus filiales, a otras firmas en pago de materia prima, o agotados estos medios a la obtención de un Certificado de Crédito Fiscal de Exportación para el pago de los impuestos federales.14/ El monto de la disminución o crédito fiscal se determinó aplicando al valor fob exportado la alícuota del IPI que afecta al producto, limitada a un

11/ Desde el punto de vista fiscal la definición de producto exportado alcanza también a las ventas en el mercado interno destinadas a residentes en el exterior (turistas) que paguen mediante cheques de viajero emitidos en cruceiros en el exterior, y al suministro de bienes de uso y consumo a las aeronaves y embarcaciones extranjeras en puertos del país.

12/ Este aspecto es de interés para las exportaciones ocasionales y para los pequeños productores que pueden usufructuar de la exención operando a través de empresas comerciales exportadoras.

13/ La disminución de un impuesto adeudado se denomina crédito fiscal debido a que el monto de la disminución se acredita al pago de impuestos devengados.

14/ El Decreto-Ley 491 del 5 de marzo de 1969 define el beneficio que concede como un estímulo fiscal en compensación por otros tributos pagados internamente.

máximo de 15%.^{15/} Además, la autoridad económica fue autorizada a establecer para efectos del crédito fiscal la alícuota de los productos liberados o eximidos del IPI, para fijar niveles diferenciales de estímulo inferiores al 15%, para alterar el límite máximo, en el caso de los productos metálicos, maquinaria y equipo (capítulos 82 a 89 de la NAB) y, excepcionalmente, para establecerlas al producirse alteraciones en las alícuotas del IPI o de las condiciones del mercado. El sistema excluyó de sus beneficios el café industrializado, las maderas simplemente aserradas y, más adelante, los cigarrillos.

La discrecionalidad de que disponía la autoridad económica para operar sobre las alícuotas del crédito fiscal tendían, evidentemente, a hacer del sistema un estímulo selectivo de las exportaciones, pues las alícuotas del IPI se fundaban en criterios orientados por necesidades relativas al mercado interno. Por este motivo, se dictaron numerosas disposiciones para determinar la alícuota de los productos liberados, para aumentar algunas (siempre por debajo de límite máximo) y, finalmente, para mantener las alícuotas de los productos de consumo masivo vigentes cuyo gravamen se redujo como una forma de contener las alzas de precios del mercado interno.

^{15/} En realidad, el estímulo es más amplio pues la alícuota se aplica al valor cif, cf (costo y flete) o ci (costo y seguro) según que se utilicen servicios aseguradores y/o de transporte brasileños. Además, cuando la exportación se dirige a filiales o firmas asociadas en el exterior y cuando se ha comprobado el ingreso correspondiente de divisas, la base mencionada se puede acrecentar con la ganancia líquida obtenida de la comercialización del producto en el país importador. Por su parte, se mantiene explícitamente la acreditación fiscal del IPI derivado del uso de materias primas, insumos y materiales de embalaje gravados por dicho impuesto. Finalmente, además de las operaciones normales de exportación, el estímulo alcanza a las exportaciones sin cobertura de cambio realizadas como inversión brasileña en el extranjero, a las destinadas a ferias y exposiciones y a las enviadas en consignación. Sólo desde julio de 1972 el valor base debe excluir los insumos importados por el régimen de draw-back.

En razón del criterio adoptado por el valor base de crédito fiscal del IPI, durante los tres primeros años de aplicación el sistema estimulaba en mayor medida los bienes que incluían más insumos importados. Esta situación se ha invertido pues la alícuota que determina el monto del crédito es aplicable sólo al valor que no se benefició con el draw-back.

La exención y el crédito fiscal permiten al productor una considerable reducción del precio de exportación. Pero, al reducirse en forma drástica las tasas que gravan los bienes de consumo masivo, el IPI tiende a transformarse en un impuesto sobre ciertos consumos específicos: tabaco, automóviles, bebida alcohólicas y bienes suntuarios en general. La exención no es un estímulo, pues permite que todos los bienes puedan formar sus precios de exportación sin la influencia de los tributos internos. Por su parte, el crédito fiscal plantea la necesidad de modificar su carácter selectivo, que aún se deriva, en medida importante, de los criterios orientadores de la tributación; este hecho seguramente inducirá a la revisión de la estructura de alícuotas con el objeto de aumentar la eficacia del estímulo y limitar su costo a los niveles estrictamente necesarios.

d) El impuesto a la circulación de mercaderías (ICM)

Hasta principios de 1967 las exportaciones eran gravadas por un impuesto a las ventas y consignaciones, a la competencia estadual y a la incidencia múltiple cuando el producto debía atravesar fronteras de varios estados. Sin embargo, con bastante anterioridad los estados más desarrollados habían eximido las exportaciones de manufacturas de este gravamen. Durante 1966 los impuestos de exportación pasaron a la jurisdicción federal y se previó un régimen de convenios entre estados para armonizar las políticas tributarias, que tendía a establecer alícuotas uniformes. La Constitución de 1967 determinó la competencia de los estados para instituir impuestos sobre la circulación de mercaderías con alícuotas uniformes para las operaciones internas e interestadales, y la del Senado Federal para fijar las alícuotas máximas de esas operaciones y de las de exportación. Además, la concesión de exenciones y su revocación sólo se dispone por

convenios entre los estados. Con respecto a las exportaciones de productos industrializados, la Constitución dispone que no se aplique impuesto a las operaciones relativas a la circulación de mercaderías (ICM).^{16/} Como el ICM no es acumulativo, el contribuyente puede acreditarse los montos pagados en el mismo u otro estado por las materias primas e insumos.

Hacia fines de febrero de 1967 se determinaron los productos industrializados incluidos en la exención, disponiéndose que éstos estarían sujetos al impuesto federal sobre productos industrializados (IPI). A la vez, se facilitaron las operaciones de exportación considerándose que la mercadería también se remitía al exterior cuando era entregada a las empresas comerciales exportadoras, a los almacenes generales bajo control de aduana, y a los depósitos aduaneros. La tasa máxima para operaciones de exportación de que las manufacturas quedaban exentas se fijó en 15%.

En enero de 1970, los estados acordaron que podían conceder a los contribuyentes exportadores una disminución o crédito fiscal del ICM, que podría aplicarse de modo similar al que se había sancionado un año y medio antes en el ámbito federal para el impuesto sobre productos industrializados (IPI). Las alícuotas del crédito fiscal son las mismas del IPI con un límite máximo de 15%, y se calculan sobre el valor fob descontado de los componentes importados que ingresan bajo el régimen de draw-back. Inicialmente se excluyeron del crédito fiscal los mismos productos mencionados para el IPI, más el azúcar de caña, la melaza comestible, los aceites vegetales (excepto el maní, el algodón y la soja) y la pasta y la manteca de cacao.^{17/}

^{16/} La Constitución del 24 de enero de 1967 dispone que la no incidencia puede ser extendida por ley a otros productos.

^{17/} La pasta y manteca de cacao fueron incluidos en el beneficio durante 1972. Por su parte, los estados realizan individualmente otras exclusiones según las condiciones particulares de cada uno de ellos.

La armonización entre las políticas tributarias y las exenciones dinamizó el proceso exportador, pero los contribuyentes exportadores fueron progresivamente acumulando créditos fiscales, sobre todo en los estados menos desarrollados o con menos recursos. Fue así como después de variadas disposiciones para hacer efectivos esos créditos, el Gobierno Federal dispuso que podían quedar afectos al pago del IPI y facultó al Ministerio de Hacienda para arbitrar otras medidas. De este modo, una parte del estímulo estadual lo financiaría el tesoro federal. En este caso la exención y el crédito fiscal del ICM, de similares características a los del IPI, también permitieron reducir en forma considerable el precio de exportación.

e) El impuesto a la renta

Desde mediados de 1965 la ley redujo las ganancias tributables de las empresas exportadoras de productos manufacturados en la proporción del valor de las exportaciones de estos productos respecto de las ventas totales de la empresa. Los productos exportados que podían acogerse a la bonificación fueron especificados por las autoridades a fin de promover su penetración en el mercado internacional. Si bien la norma permitía la selectividad por productos, las listas vigentes eran muy amplias.^{18/} Originalmente, la disposición limitaba su vigencia hasta el 31 de diciembre de 1968; pero un año después de sancionada se la extendió hasta el 31 de diciembre de 1971, plazo que se ha ido prorrogando por tres, dos y cuatro años respectivamente, de modo que la reducción impositiva está vigente hasta fines de 1980.

Esta reducción del impuesto a la renta que deben pagar las firmas que exportan manufacturas puede aumentar de cuatro maneras diferentes. En primer lugar, desde 1969, estas empresas pueden incluir en los costos de producción los gastos que realicen en el exterior por concepto de

^{18/} La Portaria do Ministro de Fazenda GB-203 del 17 de junio de 1971 incluye todos los productos comprendidos en 65 de los 99 capítulos de la NAB, en 97 posiciones (4 dígitos) de las 208 comprendidas en otros 19 capítulos, y excluye totalmente sólo 15 capítulos. Hasta diciembre de 1973 se registraron tres modificaciones no significativas en este sentido.

promoción, propaganda e investigaciones de mercado, arriendo de locales para exposiciones o ferias comerciales, e instalación y mantención de oficinas, representaciones, almacenes y depósitos.^{19/} Además, a partir del año siguiente, las remesas de divisas equivalentes a los gastos mencionados pueden beneficiarse con la reducción o la exención ^{20/} del impuesto a la renta sobre las transferencias al exterior. A estos dos beneficios no pueden acogerse las filiales de las empresas extranjeras. También desde 1969, las empresas exportadoras de manufacturas se pueden beneficiar con la reducción o la restitución del impuesto a las transferencias financieras al exterior por concepto de patentes, asistencia técnica e intereses de préstamos. Estos deben estar registrados en el Banco Central, y sus beneficios son variables ya que están sujetos a que las exportaciones sean mayores que las del año anterior y a que mantengan cierta relación - igual o mayor que uno - con el monto de la remesa. Desde 1969, tampoco sufren el descuento del impuesto a la renta en la fuente las remesas financieras por pago de comisiones a los agentes en el exterior, y de intereses y comisiones en el exterior por descuento de letras de cambio de exportación y por créditos obtenidos en operaciones de prefinanciamiento, financiamiento y refinanciamiento de las exportaciones.

f) El impuesto sobre las operaciones financieras

Este impuesto es de competencia federal, y al instituirse a fines de 1966, gravaba todas las operaciones de crédito, cambio, seguro y sobre títulos y valores mobiliarios. El Consejo Monetario Nacional, autorizado por la ley a eliminar alícuotas, fue eximiendo del impuesto las operaciones de seguro y de crédito a la exportación, de seguro de transporte internacional de mercaderías, de reaseguros y de adelantos sobre los contratos de cambio, con el consiguiente abaratamiento y simplificación del proceso exportador.

^{19/} Entre 1972 y 1974, la CACEX aprobó 386 proyectos de esquemas previos de gastos por un monto aproximado de 5 millones de dólares.

^{20/} La reglamentación concede la exención.

g) El impuesto único a los lubricantes, los combustibles y la energía eléctrica

Desde 1966 la ley dispone la restitución integral de este impuesto a los exportadores de productos manufacturados y extractivos beneficiados, si superan el 2% del valor fob de los bienes exportados. Además, exime del impuesto las embarcaciones bajo bandera brasileña que en línea internacional se aprovisionen en puertos del país. Esta exención se extendió a los navíos extranjeros en 1969 y a la flota pesquera nacional en 1970.

La exención es evidentemente importante para el transporte internacional, pero es de alcance limitado para la producción de manufacturas de exportación.^{21/}

h) Otros impuestos

Por disposición legal, desde mediados de 1966, las mercaderías destinadas a la exportación quedaron exentas de todos los impuestos, tasas, emolumentos y contribuciones específicas que recayeran sobre ellas. La disposición excluía el impuesto de exportación regulado por ley especial, las retenciones específicas de naturaleza cambiaria (café y otros) y las tarifas de los servicios portuarios que correspondían a una efectiva prestación de servicios. A su vez, determinaba que no se aplicaría a las tasas de almacenamiento de las mercaderías destinadas a la exportación que fueran depositadas en las zonas bajo jurisdicción portuaria, por un plazo máximo de 15 días.

2. Los instrumentos financieros

a) Aspectos generales

La Cartera de Comercio Exterior (CACEX) del Banco do Brasil fue creada hacia fines de 1953 con el objeto de financiar las exportaciones. Durante 1961, la CACEX fue autorizada a licenciar, financiar y refinanciar exportaciones de bienes de capital y de consumo duradero con pagos de mediano y largo plazo en moneda de libre convertibilidad. Sin embargo, solamente durante 1966 los instrumentos financieros

^{21/} Este impuesto se aplica principalmente a la gasolina.

comenzaron a operar efectivamente como estímulos a raíz de la creación del Fondo de Financiamiento a Exportação (FINEX) administrado por la CACEX. A fines del año siguiente se aplicó el redescuento del Banco Central para el financiamiento del capital de trabajo de las empresas exportadoras de manufacturas. Así, quedó configurado desde 1968 un esquema de estímulos financieros a la producción para la exportación y a la exportación propiamente dicha, que se fue perfeccionando y ampliando durante los años siguientes. Este esquema se complementó con un sistema de seguros de crédito a la exportación reconocido por su bajo costo.

Los instrumentos financieros de estímulo consisten en asignar créditos a las empresas exportadoras de productos industriales en condiciones muy ventajosas para el financiamiento de la producción. En menor medida, y con plazos de hasta más de cinco años, se financian las exportaciones de bienes de consumo duradero y de capital destinadas casi exclusivamente a los países de América Latina y a otros del mundo en desarrollo. El financiamiento directo a la exportación también alcanza a las ventas en consignación y al suministro de servicios técnicos en el exterior. El esquema se complementa con un amplio sistema de seguros de crédito a la exportación. Los recursos oficiales aplicados han ido en aumento, y en gran parte, con tasas de interés real negativas. La asignación es selectiva por productos y tamaño de las empresas y, aparte de estar condicionada a la realización de exportaciones, se basa en criterios bancarios. De todos modos, cabe destacar que la industria automotriz ha absorbido una porción considerable del financiamiento directo a la exportación.

Se podrá apreciar que el financiamiento se orienta más a la producción que a las ventas, tanto por el monto de los recursos asignados como por su menor costo para el exportador. En otras palabras, los estímulos procuran, en primer lugar, financiar la formación de capital de las empresas que producen para la exportación, y en segundo lugar, facilitar la colocación de aquellos productos - que como los bienes de capital y de consumo duradero - compiten no sólo en cuanto a los precios sino también a los plazos de pago.

b) Financiamiento de la producción para la exportación

Entre las operaciones destinadas a financiar el capital de trabajo de las empresas productoras de manufacturas para la exportación se destaca el redescuento especial que el Banco Central otorga con ese fin a los bancos comerciales autorizados a operar con cambio extranjero. A partir del 1º de enero de 1968, el Banco Central habilitó estos recursos en un monto que inicialmente alcanzó al 10% del redescuento normal, y que fue aumentando progresivamente hasta alcanzar el 65%. De ese modo, la asignación del redescuento se fue condicionando al financiamiento de las empresas que vendían en el exterior. La operación se caracterizó por su agilidad y simplicidad, por las bajas tasas de interés - incluso negativas en términos reales -, y por cierta discrecionalidad que ha permitido a la CACEX orientar los fondos hacia determinados productos.^{22/} Estas ventajosas condiciones financieras permitieron una intensa utilización de este estímulo, a cuyos beneficios se han acogido casi la mitad de los productos industrializados de exportación. Es así como este mecanismo de redescuento financió más del 20% del valor de los productos industrializados exportados (véase el cuadro I-3).

Por su parte, la Cartera de Comercio Exterior (CACEX) del Banco do Brasil provee financiamiento para la producción de bienes de capital de elevado valor unitario y ciclo de producción superior a los

^{22/} Mediante un compromiso de exportación por parte de la empresa, sujeto a sus antecedentes y a las normas vigentes para la adjudicación, la CACEX la habilita para negociar el financiamiento en el banco de su preferencia. Los plazos son hasta 180 días - o 240 en los tramos especiales - y la tasa de interés y las comisiones no deben exceder el 8% anual (en cruzeiros y sin corrección monetaria). La tasa de redescuento que cobra el Banco Central alcanza al 4% anual. El monto que debe financiarse se limita a un máximo de 80% del valor fob comprometido. Los tramos especiales se aplican a los textiles de algodón y calzado desde fines de 1970; a la pequeña y mediana empresa desde mediados de 1971; y al cacao y sus derivados desde septiembre de 1972. Con posterioridad y con el objeto de atender problemas coyunturales, también se incluyó otros productos agrícolas industrializados (jugos cítricos, aceite de ricino y soja, etc.).

Cuadro I-3

BRASIL: FINANCIAMIENTO OTORGADO A LA PRODUCCION DE PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS PARA LA EXPORTACION

Año	Redescuento especial del Banco Central (Resolución No 71/67)				Financiamiento ^{a/}	Banco do Brasil b/		Financiamiento de la producción	
	Exportaciones habilitadas por la CACEX					Exportaciones de productos industrializados (porcentajes)	(financiamiento de bienes son ciclo de producción)		
	Número de habilitaciones	Valor total (millones de dólares)	Valor medio (miles de dólares)	Valor total Exportaciones de productos industrializados (porcentajes)			Más de 180 días (FINEX)		Menos de 180 días (fondos propios)
1968					7				
1969					14				
1970					20	2.4			
1971		385		47	22	3.5	57.8	29	
1972	1 259	580	461	48	25	4.2	85.3	32	
1973	1 592	871	547	45	22	5.9	103.5	27	
1974	1 599	1 104	690	37	18	34.7	131.6	24	
1975	2 118	1 995	942	61c/	28	86.6	166.4	36	

Fuente: CACEX.

a/ El monto financiado se estimó sumando los saldos al 30 de junio y 31 de diciembre de cada año del refinanciamiento otorgado por el Banco Central a los bancos comerciales según el mecanismo de su Resolución No 71, (1-11-1967). Véase Boletín do Banco Central do Brasil, marzo de 1973 y 1975. La conversión en dólares se hizo según la tasa de cambio media anual publicada por Conjuntura económica, F.G.V., marzo de 1976.

b/ Los datos suministrados por la CACEX en millones de cruzeiros se convirtieron a dólares corrientes sólo para estimar la importancia del financiamiento a la producción para la exportación realizado por la banca oficial.

c/ El coeficiente en realidad se ubicaría alrededor del 45%, pues casi el 30% del valor total habilitado correspondió a un financiamiento especial otorgado a las exportaciones de aceites, jugo de naranja y residuos de la molienda de soja. De este modo, si se mantuviera la misma proporción en el financiamiento adjudicado a esos productos, el coeficiente relativo a las exportaciones se reduciría a un 20% aproximadamente.

180 días, utilizando recursos internos del FINEX desde mediados de 1969.^{23/} Las condiciones del préstamo son ventajosas pues al producto se le fija un valor en cruzeiros al momento de la concesión del préstamo, ya que prácticamente puede asegurarse el financiamiento de la totalidad de los bienes exportables. El monto de las operaciones ha ido en aumento constante, alcanzando valores muy altos durante los años 1974 y 1975. Naturalmente, el número de operaciones es reducido, aunque ha aumentado hasta llegar a diez en el último año (véase nuevamente el cuadro I-3).

El Banco do Brasil, con recursos propios y a través de la Carteira de Crédito Geral (CREGE), financia la producción de manufacturas para la exportación mediante créditos en cuenta corriente de carácter rotativo.^{24/}

El empleo de estos recursos ha sido bastante intensivo y su volumen ha crecido considerablemente; además el número de operaciones - entre 500 y 840 por año - demuestran su difusión (véase nuevamente el cuadro I-3). Mas aun, con sus propios recursos el Banco financia a través de la CACEX la producción de mercaderías para la exportación mediante cédulas de crédito industrial y de crédito en cuenta corriente.^{25/} La misma institución oficial también otorga financiamientos indirectos a través de su Cartera de Cambio - adelantos

^{23/} En este caso específico se financia hasta el 80% del equivalente en cruzeiros del valor cif facturado a la fecha del préstamo, con una tasa de interés anual del 8%. Los plazos varían según el caso, y la CACEX puede ampliar la parte financiada si las normas del país comprador ordenan anticipos inferiores al 20%. Más adelante, se da cuenta de las operaciones del FINEX dirigidas esencialmente al financiamiento de la exportación propiamente dicha.

^{24/} Los plazos son de hasta 180 días, pero los recursos pueden reponerse con las liquidaciones de cambio, lo cual posibilita nuevos giros. El monto máximo es igual al patrimonio líquido contable del último balance, y la tasa de interés era de 18% anual.

^{25/} A plazos que fluctúan entre 180 y 360 días prorrogables si se mantiene el flujo de exportaciones, y a un costo de 16.8% anual (interés más comisiones).

sobre contratos de cambio - y de la Carteira de Crédito Geral (CREGE), con recursos del FUNDECE.^{26/}

Finalmente, el Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE) financia las necesidades de capital de trabajo para la fabricación de manufacturas destinadas al mercado externo de algunas industrias básicas y de ciertas empresas pequeñas y medianas. Estas operaciones son a mediano plazo y la adjudicación de los fondos suele depender de financiamientos de inversiones fijas.

Como se ha visto, el financiamiento de la producción para la exportación cuenta con gran disponibilidad de crédito oficial de tramitación relativamente simple, con plazos apropiados a cada tipo de operación y con tasas de interés inferiores a las del mercado y aún negativas en términos reales. Además, la asignación de tales recursos financieros se ha ido condicionando a la realización de exportaciones. Es así como más de la cuarta parte del valor de las exportaciones de los productos industrializados ha sido financiada en estas condiciones durante su elaboración.

c) Financiamiento de las exportaciones

El financiamiento de las exportaciones a corto plazo se otorga normalmente a través de los bancos comerciales autorizados a operar en cambio y de la Cartera de Cambio del Banco do Brasil. Dicho financiamiento consiste en adelantos sobre los contratos de cambio a plazos de hasta 90 y 180 días con tasas de interés variables (alrededor del 18% anual).

El financiamiento a mediano y largo plazo es administrado por la CACEX con fondos del FINEX, del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y de un redescuento especial para las empresas de comercialización (trading companies).

^{26/} Fundo de Democratização do Capital das Empresas. En este caso se obtienen plazos de hasta 36 meses con 180 días de gracia, y tasas de interés del 12% anual con corrección monetaria. Si bien estos fondos no son tan ventajosos como otros que se han descrito, su asignación se ve facilitada para las empresas exportadoras. Aproximadamente, la mitad de los recursos del FUNDECE son administrados por el Banco do Brasil, y el resto por los Bancos regionales y estatales de desarrollo con las mismas finalidades.

Como ya se ha señalado, en 1966 se creó en el Banco Central un fondo de financiamiento a las exportaciones (FINEX) con el objeto de apoyar las ventas de bienes de consumo duraderos y de capital en el exterior. Estos fondos son administrados por la CACEX, se conceden en dólares a plazos que varían de uno a cinco años y con tasas de interés del 7% anual.^{27/} El FINEX contó desde su creación con una línea de crédito rotativo suministrada por el BID, contra la cual se redescuentan los financiamientos aprobados para América Latina. Este refuerzo financiero fue ampliado varias veces hasta alcanzar alrededor de 20 millones de dólares; sin embargo, los recursos internos suministrados por el Banco Central aumentaron constantemente llegando a constituir el grueso del financiamiento. De ese modo, se financió un gran número de exportaciones de bienes de capital y de consumo duradero ^{28/} destinadas principalmente a los países de América Latina - especialmente a la ALALC - y, en menor medida (reflejando las orientaciones de la política exterior), a los países de Africa no exportadores de petróleo. Las principales corrientes de financiamiento a la ALALC están dirigidas a los países que importan fundamentalmente manufacturas desde Brasil.^{29/} Por otra parte, se destaca la creciente y preponderante participación de la industria automotriz en el total financiado con recursos del FINEX (véase el cuadro I-4).

^{27/} Se conceden también por plazos menores de un año y superiores a cinco. El financiamiento no puede exceder el 85% del valor facturado y cubre el seguro y el flete en compañías brasileñas.

^{28/} Naturalmente, durante 1973 y 1974 disminuyó esta proporción a pesar del aumento de los recursos y de los préstamos, pues el fuerte crecimiento de las exportaciones de estos bienes se sumó al retorno de los fondos prestados que fue lento debido a la acumulación de financiamientos a plazos largos. Se puede estimar que en 1975 la exportación financiada superó el 20%. Por las mismas razones - duración de los préstamos, aumentos de los recursos internos y crecimiento de las exportaciones - el refinanciamiento del BID perdió importancia relativa, aunque mantuvo su monto global.

^{29/} El financiamiento otorgado a los países de América Latina se vio facilitado porque se apoyó en líneas de crédito que la CACEX concedió con los recursos del FINEX y a través de sus modalidades propias.

Cuadro I-4

BRASIL: FINANCIAMIENTO OTORGADO A LA EXPORTACION A MEDIANO Y LARGO PLAZO

(CACEX con recursos del FIMEX)

Año	Nº de operaciones	Valor financiado por la CACEX					Valor refinanciado por el BID	Valor financiado Exportación de bienes de capital y de consumo duradero (porcentajes)
		Total (millones de US\$)	Por operación (miles de US\$)	Com destino a		Auto-motores y sus piezas		
				América Latina	Africa			
Porcentaje sobre el total								
1968	125	1.9	15.0				3.8	
1969	238	8.2	34.0				11.3	
1970	410	18.0	44.0	93.7	1.8	10.0	15.7	
1971	591	25.4	43.0	83.1	15.6a/	11.0	16.0	
1972	620	66.0	106.0	74.6	0.2a/	38.0	26.1	
1973	717	43.0	60.0	98.5	0.6	40.0	11.7	
1974	1 206	90.5	75.0	91.0	8.2	43.0	11.9	
1975	2 042	236.6	116.0	85.9	10.6	52.0	2.5	

Fuente: CACEX.

a/ En 1971 aparece el financiamiento de embarcaciones para Liberia y en 1972 el 24.6% corresponde a embarcaciones para Portugal.

Desde 1971, los recursos del FINEX también se han aplicado al financiamiento de las exportaciones en consignación, a la venta de servicios y a la promoción comercial en el exterior. En el primer caso, los créditos son por 180 días, aunque renovables por un período igual, y pueden alcanzar al 80% del valor cif. Entre 1972 y 1975 se realizaron 13 operaciones por un monto total aproximado de 1.6 millones de dólares. Por otra parte, el financiamiento de la venta de servicios en el exterior 30/ se realizó a plazos superiores a los 180 días otorgándose preferencia a las operaciones que incluían abastecimientos de productos brasileños para la ejecución de los proyectos. Al parecer sólo se habrían concretado dos operaciones: una en 1971, para una fábrica de papel en Corea del Sur, y otra en 1974, para la Corporación Andina de Fomento. Finalmente, el financiamiento otorgado a la promoción comercial de la producción brasileña en el exterior ha perdido su importancia inicial, seguramente debido a las expectativas respecto de la depresión del comercio internacional.31/ Aun cuando el volumen de operación de estas tres líneas de financiamiento es poco significativo respecto del conjunto del FINEX, parece muy importante en relación con sus propias finalidades.

Por otra parte, desde 1973, con el ordenamiento de la actividad de las empresas de comercialización, las facilidades de crédito se extendieron a las transacciones entre el productor y estas compañías exportadoras, incluido el período de depósito de las mercaderías bajo régimen aduanero especial hasta su comercialización externa.

Debe señalarse que el financiamiento otorgado a la exportación abarca una proporción bastante menor de las ventas externas que el financiamiento asignado a su producción, y que su costo es más elevado.

30/ Estudios y proyectos técnico-económicos y de ingeniería, fiscalización de la ejecución de obras y servicios de montaje.

31/ Incluye estudios y análisis de mercado, envío de muestras, material de propaganda, programas de publicidad, participación en ferias, etc. Durante 1972 y 1973 se realizaron 66 operaciones por un monto de 4 millones de dólares, mientras que durante los dos años siguientes las operaciones se redujeron a 27 y el monto financiado a 1.4 millones de dólares.

Sin embargo, la disponibilidad de recursos es bastante amplia y se expande, abarcando todas las modalidades comerciales de venta. Además, son beneficiarios del financiamiento los países en desarrollo de la región y de Africa.

d) El seguro de crédito a la exportación

Durante 1965 se implantó el seguro de crédito a la exportación que protege las entidades financieras y a los exportadores contra eventuales riesgos en las ventas financiadas. Los riesgos políticos o extraordinarios son enfrentados por el Instituto de Reaseguros de cuenta del Gobierno Federal, mientras que los riesgos comerciales son de responsabilidad de las compañías privadas autorizadas para operar en este renglón. En la actualidad se están realizando las negociaciones para la constitución de una compañía brasileña de seguros de crédito y garantía, que se especializará en la aceptación de este y otros tipos de seguros afines. La cantidad de operaciones ha crecido aceleradamente desde 1968,^{32/} y es la forma de garantía preponderante en los refinanciamientos del BID a los préstamos de la CACEX con recursos del FINEX. Por otra parte, el sistema brasileño al parecer, tiene un costo muy bajo en comparación con otros países.^{33/}

6. Los nuevos instrumentos globales

a) Aspectos generales

La política de promoción de las exportaciones de manufacturas se caracterizó hasta mediados de 1972 por la concesión de estímulos fiscales y financieros generalizados a las empresas industriales que vendieran sus bienes en el mercado externo. A partir de ese año, y manteniendo los estímulos en forma generalizada, se los amplió y concedió en conjunto como modo de inducir a un mayor dinamismo por

^{32/} 196 en 1968 y 9 603 en 1975, según datos suministrados por el Instituto de Reaseguros do Brasil. Véase, también, Brasil Exportação, 1974, Editora Banas, S.A., donde se muestra que el monto de las responsabilidades por riesgos políticos pasa de 3.9 millones de dólares en 1968 a 30 millones en 1972.

^{33/} Véase Brasil Exportação, 1974, op. cit.

parte de las empresas transnacionales que propusieran programas especiales de exportación en las actividades determinadas por la autoridad económica. A la vez se procuró - aunque al parecer sin éxito - orientar hacia Brasil la reasignación internacional de los medios productivos existentes que se movilizarían para aprovechar ventajas comparativas. Por su parte, al ampliar los estímulos, también se trató de inducir al empresariado nacional a constituir empresas comerciales para exportar masivamente la producción de los pequeños y medianos industriales. Finalmente, por primera vez se concedieron y programaron estímulos para algunos sectores específicos de la actividad industrial: elaboración de minerales, automotores, industria naval, etc. Además, también se restringieron las exportaciones de insumos provenientes de la agricultura que van incorporados a las manufacturas que más se venden en el exterior.

Los estímulos de estos nuevos instrumentos se basaron en los existentes, que eran de empleo generalizado y que se habían concedido junto con algunas ampliaciones y condicionamientos particulares, tales como programas de exportación de largo plazo, coeficientes de contenido nacional en la producción, etc. Naturalmente estos estímulos ampliados se concedieron a proyectos de inversión de cierta envergadura vinculados como es obvio, con la política de industrialización y de desarrollo económico. De ahí que sus efectos sólo puedan apreciarse plenamente después de varios años de haber sido concedidos.

Si bien estos estímulos están preferentemente orientados a las empresas transnacionales, la articulación de normas para facilitar el desarrollo de las empresas de comercialización procura fortalecer la actividad exportadora de las firmas privadas nacionales, en especial las de menor dimensión. Debido a la lentitud del proceso de afirmación de este tipo de compañías comerciales, en una primera etapa, las que estaban constituidas por organismos y empresas gubernamentales tuvieron una dinámica expansión, lo cual ha permitido el mantenimiento de un cierto poder de negociación comercial en el exterior para algunos productos. Además, los estímulos otorgados a los programas especiales de exportación propuestos por las empresas interesadas han servido

para establecer programas sectoriales, a fin de orientar el esfuerzo promocional en forma más precisa. De todos modos, los objetivos del esfuerzo promocional de estos nuevos instrumentos de estímulo aún se plantean en términos globales, si bien otorgan a la autoridad económica una amplia capacidad de selección de productos, sectores y firmas beneficiarias.

b). Programas especiales de exportación (BEFIEEX)

Durante los primeros meses de 1973 comenzó a funcionar la BEFIEEX (Comissão para Concessão de Benefícios Fiscais a Programas Especiais de Exportação). Las normas dictadas durante el año anterior disponían, además de la creación de la BEFIEEX, una nueva y ampliada modalidad de estímulos a la exportación de productos manufacturados.

Esta nueva modalidad de estímulo puede ser concedida a una empresa o a un conjunto de empresas encargadas de la fabricación de productos manufacturados que propongan programas especiales de exportación y que se ajusten a los siguientes lineamientos: i) estimular la expansión de las exportaciones de productos manufacturados mediante el aprovechamiento de situaciones favorables proporcionadas por la coyuntura internacional que se traduzcan en un mayor beneficio neto para el país; ii) elevar la productividad industrial mediante la modernización de sus instalaciones y la adopción de nuevas tecnologías; iii) asegurar economías de escala en la industria nacional, posibilitando el acceso a los mercados externos en condiciones de competitividad, con repercusiones favorables sobre el nivel de precios internos; y iv) aprovechar las prioridades establecidas para los sectores que pueden penetrar más fácilmente en los mercados externos o que se ajustan mejor a las conveniencias de la política económica del Gobierno Federal.

Los programas aprobados por la BEFIEEX, que deben tener una duración suficiente para afianzar su presencia en el mercado internacional, gozan de todos los estímulos a la exportación aplicables a cualquier empresa exportadora, además de los que se enumeran a continuación:

- Exención del impuesto a la importación y a los productos industrializados (IPI), a las importaciones de bienes de capital para la inversión inicial y a los insumos para el desarrollo del programa aprobado. Estas importaciones están sujetas al régimen de similitudes; además, las importaciones de insumos se limitan anualmente a un máximo de 1/3 del ingreso neto medio anual proveniente de las exportaciones programadas;34/

- Inclusión de los bienes de capital usados en las importaciones que se benefician con este régimen. Por su parte, las importaciones destinadas a la reposición de equipos y herramientas para estos programas de exportación pueden realizarse al amparo de beneficios similares administrados por el CDI (Consejo de Desarrollo Industrial);

- Posibilidad de transferir a otras empresas participantes los montos no utilizados del crédito fiscal del IPI;35/

- Exención del impuesto a la renta por la proporción de las ganancias atribuibles a la exportación de manufacturas, la cual se amplía de tres modos diferentes: el impuesto suplementario a la renta que afecta las remesas de ganancias al exterior, una vez deducido, puede ser utilizado para el pago de otros impuestos federales; las pérdidas de un ejercicio pueden ser deducidas de las ganancias durante los seis ejercicios siguientes; y los gastos de ejecución pueden ser amortizados durante los primeros diez años y durante los ejercicios elegidos por las empresas.

34/ Si bien las importaciones del programa pueden ser beneficiadas por exenciones fiscales aun cuando existan productos nacionales similares, la concesión debe ser aprobada para cada producto en particular por el Ministerio de Industria y Comercio (en el caso de los bienes de capital) o por el Consejo de Política Aduanera (en el caso de los insumos). Por otra parte, el total de las importaciones de insumos beneficiadas por regímenes especiales (BEFLEX, draw-back, etc.) no debe ser superior a la mitad del valor fob exportado. A su vez, el ingreso neto medio anual queda definido por la diferencia entre el valor fob y las importaciones de insumos beneficiadas por regímenes especiales. Este sistema mantiene el estímulo a la contratación de fletes y seguros en el país, permitiendo que se sumen al valor fob a fin de recibir los beneficios fiscales.

35/ Para calcular el crédito fiscal del IPI y del ICM, las alícuotas se aplican sobre el valor fob, cif, cf (costo y flete) o ci (costo y seguro) según corresponda, deducidos todos los insumos importados beneficiados por regímenes especiales.

- Posibilidad de asegurar un plazo mínimo de mantenimiento de los estímulos fiscales a la exportación de manufacturas vigentes a la fecha de aprobación del programa, sujeta a un monto mínimo de inversión nueva determinable en cada caso.

Como se puede observar, al ampliarse los estímulos existentes su selectividad depende de la capacidad discrecional de la autoridad económica para concederlos según lineamientos amplios que refuerzan su política de desarrollo industrial. Por otra parte, el objetivo básico de estos programas es la dinamización de la capacidad de exportación de las empresas transnacionales radicadas en Brasil.^{36/} El sistema de estímulos otorgados a estos programas especiales de exportación permite una corriente prácticamente libre de bienes semi-manufacturados en diferentes países, facilitando la asociación productiva con otras empresas o filiales que operan en el extranjero. El estímulo se completa con el abaratamiento de la inversión fija y la desgravación de las ganancias provenientes de las operaciones internacionales.

El propio carácter del esquema, al vincular los estímulos a las inversiones, impone un período suficientemente largo de vigencia, que permite analizar sus resultados; el lapso transcurrido desde su puesta en marcha es aún muy breve, aunque se puede señalar que algunas de las exportaciones más dinámicas de los últimos años se han realizado dentro de este sistema, en el cual también se destacan otros importantes proyectos de inversión en avanzado estado de realización o de

^{36/} En este sentido, el texto de las normas es neutro; sin embargo, así se lo ha fundamentado oficialmente. Véase, José María Vilar de Queiroz, Brasil, exportação e importação, APEC, Editora S.A., Río de Janeiro, 1975, 2a. Edición; y Brasil exportação, 1974, Editora BANAS S.A., San Pablo, p.188.

reciente ejecución.^{37/} De todos modos, el éxito de esta modalidad promocional tampoco podrá apreciarse antes de varios años, sobre todo su afianzamiento en el mercado internacional.

c) Traslado de industrias hacia el Brasil

Más o menos al mismo tiempo que se creó la BEFIEEX se dispuso la exención del impuesto de importación y de los productos industrializados (IPI) sobre las importaciones de conjuntos industriales completos - aún existiendo productos nacionales similares en su composición - que estuvieran en pleno funcionamiento en su país de origen y que, una vez instalados en Brasil, destinaran su producción eminentemente a la exportación. La autorización del traslado determinaría específicamente la eventual utilización de otros instrumentos de estímulo.

Los objetivos de este nuevo estímulo a la producción para la exportación eran similares a los que inspiraron la creación de la BEFIEEX, ya que trataban de orientar hacia el Brasil las asignaciones y reasignaciones internacionales de los medios productivos impulsadas por ciertas modificaciones en el cuadro de ventajas comparativas en que se apoya parcialmente la actual división internacional del trabajo.

Frente a los reclamos planteados en el ámbito de los empresarios nacionales, la norma original fue modificada por otra más estricta y las reglamentaciones procuraron asegurar que el destino prioritario de la producción fuera el mercado externo. De todos modos, el estímulo parece no haber surtido efecto alguno.^{38/}

^{37/} El Jornal do Brasil, en su edición del 5 de agosto de 1976, publicó un balance provisional y de origen empresarial de operaciones vinculadas a la BEFIEEX, que muestra en tres años exportaciones brutas por 587 millones de dólares y un ingreso neto de divisas de 457 millones. Las importaciones por el régimen de draw-back (insumos) habrían alcanzado al 23% de las exportaciones brutas, mientras que las otras importaciones beneficiadas sumarían un 8.5%. La misma información también fue publicada por la Gazeta Mercantil de San Pablo.

^{38/} Ciertas informaciones periodísticas consignan una primera operación durante 1976, consistente en el traslado de una fábrica portuguesa elaboradora de bale twine (cuerda especial de sisal). Jornal do Brasil, 8 de julio de 1976.

d) Las empresas de comercialización (trading-companies)

Hacia fines de 1972 y durante el año siguiente se instituyó un sistema de estímulos a las empresas comerciales exportadoras con el objeto de propiciar la comercialización masiva de productos manufacturados y psibilitar las ventas externas de los productores pequeños y medianos.

En primer lugar, las normas aseguran al productor el usufructo de los estímulos vigentes a la exportación de manufacturas cuando éste realiza sus ventas a estas empresas, que están incluidas en un registro especial de exportadores. Es así como la empresa de comercialización adquiere las mercaderías a un precio muy inferior al del mercado interno y las coloca en el exterior con un margen que dependerá de su capacidad de negociación, mientras el productor se desvincula de la comercialización externa. En segundo lugar, al régimen aduanero ordinario de exportación, que confiere el derecho de depósito de mercaderías con suspensión de tributos, se agrega el régimen aduanero extraordinario de exportación, el cual permite que las mercaderías sean depositadas usufructuando de los estímulos fiscales antes del embarque efectivo hacia el exterior. Es así como, desde el punto de vista fiscal, se considera exportada una manufactura ingresada al depósito aduanero de una empresa de comercialización.^{39/}

Sobre la base de estas condiciones operacionales, estas empresas comerciales pueden deducir de sus ganancias - que están sujetas al impuesto a la renta hasta 1977 inclusive - un monto igual a la diferencia entre el valor fob de exportación (incorporado a los fletes y seguros contratados con firmas brasileñas) y el valor pagado al productor. En otras palabras, si la empresa de comercialización exporta exclusivamente productos manufacturados, estará exenta del pago del impuesto a la renta, y pagará tanto menos cuanto mayor sea

^{39/} La empresa de comercialización es responsable de todos los beneficios fiscales usufructuados por el productor, aumentos de intereses y corrección monetaria, si revende las mercaderías al mercado interno o no se hace efectiva la exportación una vez cumplido un año de depósito

la proporción de estos productos dentro de sus importaciones y exportaciones. Además, también se eximió del impuesto sobre operaciones financieras a todas las operaciones de crédito garantizadas por mercaderías en depósito, así como también a las que están vinculadas con la creación, arriendo, administración y mantenimiento de los depósitos aduaneros. El esquema de estímulos básicos se complementa con la posibilidad de venta de las mercaderías en depósitos entre las empresas comerciales.

Las empresas de comercialización se constituyeron como sociedades por acciones nominativas y con derecho a voto y fueron controladas preferentemente por capitales brasileños. El capital mínimo se fijó originalmente en un monto equivalente a tres millones de dólares, y en la mitad de esa cifra para estimular iniciativas de reconocido interés local o regional. Con el objeto de crear estímulos a la participación mayoritaria de los grupos nacionales, se autorizó a los bancos comerciales a utilizar medio punto de sus encajes en la suscripción de acciones de las empresas de comercialización y dos puntos para financiar empresas comerciales de exportación nacional. Con la misma finalidad se abrió una línea especial de redescuento (unos 100 millones de dólares) para financiar las compras de productos manufacturados y se autorizó al Banco Nacional de Desenvolvimento Económico (BNDE) a utilizar recursos (unos 30 millones de dólares) para apoyar a las empresas de comercialización de capital nacional. La reducida utilización del redescuento especial determinó que se disminuyera su costo y se ampliara el plazo de los préstamos a mediados de 1975. En la misma fecha y por las mismas razones, se sustituyeron los dos puntos de encaje por un redescuento específico (unos 200 millones de dólares) en condiciones ventajosas.

Hasta fines de 1975, la CACEX registraba 27 empresas comerciales exportadoras, muchas de las cuales son antiguas firmas dedicadas al comercio exterior que se encuadran dentro de las condiciones exigidas por este sistema. El desarrollo de las operaciones de exportación de estas firmas durante 1974 y 1975 pone de manifiesto el gran dinamismo y relevancia de las compañías de reciente creación controladas

por el Estado, sumado al hecho de que sólo cuatro firmas han realizado el 85% de las ventas externas del conjunto.^{40/} Tales operaciones ascendieron a 200 y 364 millones de dólares cada año, pero la mayor parte de ellas no corresponden a productos manufacturados. Las firmas que exportaron más manufacturas responden por volúmenes relativamente reducidos.^{41/}

El desarrollo de las empresas de comercio exterior y su permanencia en el mercado es un proceso característicamente lento. Por otra parte, es natural que las filiales de las empresas transnacionales que producen y exportan manufacturas no requieran los servicios de estas firmas pues tienen sus propios canales de comercialización. De ahí, que no pueden esperarse resultados notables en plazos cortos en el renglón manufacturas, pues los abastecedores de estas firmas exportadoras estarían reducidos a las firmas industriales pequeñas y medianas. De ahí también la preocupación por estimular a los empresarios nacionales a ingresar a esta actividad.

El estímulo a estas empresas comerciales para operar en la exportación de manufacturas se amplió considerablemente durante los primeros meses de 1976 al determinarse que gozarían de los beneficios del sistema de crédito fiscal sobre el impuesto a los productos industrializados (IPI). Como los impuestos internos no gravan las exportaciones y estas empresas también realizan importaciones, este nuevo estímulo podrá ser acreditado al pago de los impuestos a la importación y al IPI, y al impuesto a la renta sobre las utilidades provenientes de operaciones no exentas. Así, el estímulo es al crecimiento conjunto de la firma a condición de exportar manufacturas beneficiadas por el sistema de crédito fiscal.

^{40/} A través de la CACEX el Banco do Brasil creó la Companhia Brasileira de Entrepostos e Comercio (COBEC), en sociedad con 54 bancos estaduais y privados; ésta se ha constituido en la empresa de comercialización más importante con una vasta cadena de oficinas y depósitos.

^{41/} Véase Jornal do Brasil, 2 de mayo de 1976.

e) Los programas sectoriales de exportación

Sólo en 1972 se aplicaron los primeros estímulos sectorializados a las exportaciones de manufacturas. En primer lugar, se extendieron los estímulos relacionados con el impuesto a la renta a las empresas mineras controladas por capitales nacionales que elaboraran minerales abundantes en el país y exportaran la mitad de su producción a un valor fob mínimo que fuera 50% superior a su valor en bruto.

En segundo lugar, se establecieron normas para programas de fabricación y exportación de la industria automotriz con los estímulos concedidos por el Consejo de Desarrollo Industrial y el sistema de la BEFIEEX. Los programas de exportación deberían alcanzar durante diez años un promedio mínimo anual de 40 millones de dólares. Los programas de fabricación, por su parte, debían alcanzar determinados índices de nacionalización tendiéndose a una estructura industrial integrada horizontalmente con los productores de partes y piezas. A su vez, se aceptaba la inclusión en el índice de nacionalización a las importaciones provenientes de la ALALC con tratamiento recíproco, hasta un máximo de cinco puntos porcentuales. Como ya se ha dicho, al analizar la BEFIEEX, algunas de las exportaciones más dinámicas de estos últimos años se basan en estos estímulos, habiéndose iniciado la operación de varios programas cuyos resultados e implicaciones es muy prematuro analizar.

f) Las restricciones a las exportaciones de productos agropecuarios

Durante 1973, como consecuencia de las alzas de precios internacionales, se restringieron cuantitativamente las exportaciones de productos agropecuarios con el objeto de contener el ritmo inflacionario interno y asegurar el abastecimiento de consumidores y usuarios industriales. Incluso, se prohibieron algunas exportaciones, como en el caso del cuero, materia prima del calzado, que fue uno de los productos industriales cuyas exportaciones evidenciaron el más dinámico comportamiento durante los últimos años.

Más que inscribirse en el marco de los estímulos a la exportación, estas medidas reflejan que se recurrió a instrumentos de política comercial más que a la tradicional discriminación de tipos de cambio manteniéndose el carácter neutro de la política cambiaria.

Anexo estadístico J

Cuadro J-1

BRASIL: EXPORTACIONES (FOB) E IMPORTACIONES (CIF); INDICES DE PRECIOS
Y DE QUANTUM Y DE LA RELACION DE INTERCAMBIO

(Valores en millones de dólares corrientes e índices 1970 = 100)

Año	Exportaciones			Importaciones			Índice de la relación de intercambio
	Valor fob	Índice de precios	Índice de quantum	Valor cif	Índice de precios	Índice de quantum	
1929	781.0	88.6	32.2	714.0	59.3	42.3	149.4
1934	291.0	30.1	35.3	210.0	31.4	23.5	95.9
1939	305.0	21.7	51.3	261.0	32.2	28.4	67.4
1944	575.0	50.1	41.9	415.0	49.2	29.6	101.8
1949	1 089.3	74.4	53.5	1 115.1	86.3	45.4	86.2
1954	1 561.8	150.4	37.9	1 626.5	95.3	59.9	157.8
1959	1 282.0	89.4	52.4	1 374.2	82.2	58.7	108.7
1964	1 429.8	97.7	53.4	1 263.4	97.8	45.3	99.9
1965	1 595.5	91.1	63.9	1 096.4	97.0	39.7	93.9
1966	1 741.4	86.9	73.2	1 496.2	98.0	53.6	88.7
1967	1 654.0	83.5	72.3	1 667.4	97.1	60.3	86.0
1968	1 881.3	85.2	80.6	2 131.8	97.3	76.9	87.6
1969	2 311.2	88.6	95.2	2 264.6	96.0	82.8	92.3
1970	2 738.9	100.0	100.0	2 849.2	100.0	100.0	100.0
1971	2 903.8	96.6	109.7	3 701.4	110.6	117.4	87.3
1972	3 991.2	116.4	125.2	4 723.5	119.1	139.2	97.7
1973	6 199.2	150.6	150.3	6 998.9	140.9	174.3	106.9
1974	7 951.0	195.8	148.3	14 167.9	215.4	230.8	90.9
1975	8 655.2	197.8	159.8	13 557.9	234.8	202.7	84.2

Fuente: CEPAL, División de Estadística.

Cuadro J-2

BRASIL: INDICES DE PRECIOS Y DE QUANTUM DE LAS EXPORTACIONES

(Base: año anterior = 100)

	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975 ^{a/}
Total general							
Índice de precios	103	113	97	114	137	132	101
Quántum de las exportaciones	116	105	106	119	109	96	105
Productos básicos							
Índice de precios	103	117	94	116	140	127	103
Quántum de las exportaciones	116	99	102	115	107	93	105
Café							
Índice de precios	104	135	77	126	124	109	87
Quántum de las exportaciones	101	86	107	102	101	64	113
Mineral de hierro							
Índice de precios	99	109	102	99	106	119	132
Quántum de las exportaciones	143	131	111	98	147	132	121
Otros productos básicos							
Índice de precios	103	100	115	113	157	137	103
Quántum de las exportaciones	132	108	95	132	104	101	100
Productos industrializados							
Índice de precios	108	99	104	107	129	144	97
Quántum de las exportaciones	118	134	117	131	115	103	104
Productos semimanufacturados							
Índice de precios	114	99	99	110	154	155	97
Quántum de las exportaciones	103	117	96	117	101	86	77
Productos manufacturados							
Índice de precios	102	99	107	106	120	139	97
Quántum de las exportaciones	138	151	134	138	122	111	117
Manufacturas de los países desarrollados ^{b/}							
Índice de precios	101	109	105	108	117	122	112

Fuente: CACEX-NUSAN, Exportação brasileira, enero-diciembre, 1974 y 1975, Río de Janeiro, 29 de enero de 1976, pp. 1 y 2.

^{a/} Cifras preliminares.

^{b/} Construido sobre la base del índice de valor unitario de las exportaciones de manufacturas de los países desarrollados del Monthly Statistical Bulletin de las Naciones Unidas.

Cuadro J-3

BRASIL: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES, 1964-1974

	1964	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975a/
Exportaciones totales (millones de dólares corrientes fob)	1 429.8	1 881.3	2 311.2	2 738.9	2 903.8	3 991.2	6 199.2	7 951.0	8 655.2
Exportaciones totales (porcentaje)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Productos básicos (porcentaje)	85.4	81.6	77.7	74.8	68.5	68.3	66.1	60.4	59.7
Café en grano (porcentaje)	53.1	41.2	35.2	34.3	26.6	24.8	20.1	10.9	9.8
Productos industrializados (porcentaje)	14.3	17.9	21.4	24.3	28.3	30.6	31.3	37.2	37.8
Semimanufacturados (porcentaje)	8.0	9.5	9.1	9.1	8.3	7.8	7.7	8.0	7.4
Manufacturados (porcentaje)	6.3	8.4	12.3	15.2	20.0	22.8	23.6	29.2	30.4

Fuente: CACEX, Relatório anual, 1971 y 1974.

Notas: Los porcentajes no suman 100 pues no incluyen las exportaciones consignadas como: a) consumo de a bordo desde 1970, b) reexportaciones desde 1971 y c) Transacciones especiales desde 1964.

a/ Cifras preliminares de la CACEX-NUSAN corregidos por la CEPAL.

Cuadro J-4

BRASIL: TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

(Valores corrientes)

	1964- 1969	1968- 1969	1969- 1970	1970- 1971	1971- 1972	1972- 1973	1973- 1974	1969- 1974	1974a/ 1975
Exportaciones totales	10.1	22.8	18.5	6.0	37.4	55.3	28.2	28.0	8.8
Productos básicos	8.0	20.4	14.1	-2.9	37.0	50.3	17.2	21.7	7.7
Productos semimanufacturados	12.9	18.4	18.1	-3.4	28.8	53.6	33.0	24.6	-2.8
Productos manufacturados	26.0	40.4	46.3	39.7	56.8	60.7	58.4	52.2	13.3

Fuente: CACEX, Relatório anual (varios años).

a/ Datos preliminares de la CACEX-NUSAN corregidos por la CEPAL.

Quadro J-5

BRASIL: PRODUCTO INTERNO BRUTO: ESTRUCTURA SECTORIAL Y TASAS DE CRECIMIENTO

	Agri- cultura	Minería	Industria manufac- turera	PIB total
<u>Porcentaje del PIB total</u>				
<u>a precios de 1970</u>				
1950	20.6	0.4	17.9	
1955	19.1	0.4	19.1	
1960	16.5	0.6	22.3	
1965	17.9	0.8	21.9	
1970	14.3	0.9	24.8	
1975	12.2	0.8	25.6	
<u>Tasas anuales de crecimiento</u>				
<u>durante el quinquenio</u>				
1955-1950	5.0	5.8	8.1	6.8
1960-1955	3.8	14.9	10.2	6.8
1965-1960	5.7	11.6	3.7	4.5
1970-1965	3.0	10.7	10.4	7.5
1975-1970	6.2	7.2	10.3	9.3

Fuente: CEPAL, División de Estadísticas.

Quadro J-6

BRASIL: GRADOS DE APERTURA DE LA ECONOMIA A TRAVES DEL COMERCIO EXTERIOR

Año	Exporta ciones fob (A)	Importa ciones cif (B)	PIB (C)	(A)/(C)-100	$\frac{(A)+(B)}{2}/(C) 100$
	Millones de dólares a precios de 1970			Porcentaje	
1950	1 185	1 432	11 055	10.7	11.8
1951	1 283	2 314	11 708	11.0	15.4
1952	1 074	2 154	12 725	8.4	12.7
1953	1 173	1 340	13 047	9.0	9.6
1954	1 038	1 707	14 365	7.2	9.6
1955	1 191	1 279	15 351	7.8	8.0
1956	1 285	1 238	15 839	8.1	8.0
1957	1 173	1 607	17 116	6.9	8.1
1958	1 127	1 556	18 434	6.1	7.3
1959	1 434	1 673	18 978	7.6	8.2
1960	1 407	1 691	21 351	6.6	7.3
1961	1 555	1 634	23 551	6.6	6.8
1962	1 454	1 584	24 786	5.9	6.1
1963	1 684	1 570	25 171	6.7	6.5
1964	1 463	1 291	25 908	5.6	5.3
1965	1 571	1 130	26 614	5.9	5.1
1966	2 004	1 527	27 973	7.2	6.3
1967	1 980	1 717	29 314	6.8	6.3
1968	2 208	2 190	32 042	6.9	6.9
1969	2 609	2 358	34 928	7.5	7.1
1970	2 739	2 849	38 249	7.2	7.3
1971	3 006	3 346	42 567	7.1	7.5
1972	3 429	3 966	46 989	7.3	7.9
1973	4 116	4 966	52 346	7.9	8.7
1974	4 061	6 576	57 371	7.1	9.3
1975	4 376	5 774	59 666	7.3	8.5

Fuente: CEPAL, División de Estadísticas; (Conjuntura económica, FGV, vol. 30, NO 3, p. 93).

Nota: Los datos en cruzeiros del PIB se expresaron en dólares mediante la tasa de cambio promedio para 1970 de 4.589 Cr/US\$.

Cuadro J-7

BRASIL: ESTRUCTURA COMPARADA DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

	1964		1969		1974		Tasas anuales de crecimiento			
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	1964-1969		1969-1974	
							Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Total (millones de dólares corrientes, fob)	1 429.8	1 086.4	2 311.2	1 993.2	7 951.0	12 635.2	10.1	12.9	28.0	44.6
Bienes de producción	16.0	300.0	56.2	738.0	536.9	3 226.1	28.7	19.8	58.3	34.4
Bienes de manutención de la producción	526.7	660.6	1 050.7	985.7	3 662.6	8 167.5	14.8	8.4	28.4	53.2
Materias primas	428.3	420.6	812.8	435.0	2 345.4	3 551.6	13.7	1.2	23.2	53.0
Insumos	98.0	240.0	237.9	550.6	1 317.2	4 615.9	19.3	17.6	40.8	54.1
Bienes de consumo duraderos	4.0	30.7	16.4	87.1	225.9	511.5	32.8	23.2	68.5	42.7
Bienes de consumo no duraderos	877.6	86.1	1 165.9	161.9	3 304.8	639.3	5.8	13.5	23.3	31.6
No especificados	5.4	8.9	22.0	20.5	220.7	90.9	32.3	18.2	58.7	34.7
Total (porcentaje)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0 ^{a/}				
Bienes de producción	1.1	27.6	2.4	37.0	6.8	25.5(35.5)				
Bienes de manutención de la producción	36.8	60.8	45.5	49.5	46.1	64.6(50.7)				
Materias primas	30.0	38.7	35.2	22.4	29.5	28.1(19.3)				
Insumos	6.8	22.1	10.3	27.0	16.6	36.5(31.4)				
Bienes de consumo duraderos	0.3	2.8	0.7	4.4	2.8	4.1 (5.8)				
Bienes de consumo no duraderos	61.4	7.9	50.5	8.1	41.6	5.1 (6.6)				
No especificados	0.4	0.8	0.9	1.0	2.8	0.7 (1.4)				

Fuente: CACEX, Relatório anual, 1971, 1972 y 1974.

^{a/} En paréntesis la estructura del año 1973.

Cuadro J-8

BRASIL: AUMENTO (DISMINUCION) DE LAS IMPORTACIONES ORIGINARIAS DE LAS INDUSTRIAS DINAMICAS
POR CADA DOLAR DE AUMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE LOS MISMOS PRODUCTOS

	1964- 1969	1969- 1970	1970- 1971	1971- 1972	1972- 1973	1973- 1974	1969 ^a / 1974
VI Productos químicos	6.61	22.19	5.10	13.36	7.02	9.10	9.04
VII Caucho y plástico	9.25 ^b /	6.36	105.19	8.84	7.35	25.40	16.61
XV Metales	3.97	1.23	1.25 ^c /	-0.04	10.29	18.17	11.76
Subtotal	5.80	2.88	0.41 ^b /	3.84	8.89	13.92	10.83
XVI Maquinarias y aparatos y material eléctrico	7.51	6.02	8.67 ^b /	13.50	5.73	3.15	4.81
XVII Material de transporte	191.62 ^b /	2.80	6.89	1.34	6.22	2.05	2.53
XVIII Instrumentos y otros aparatos	56.11	73.66	19.24	47.45	25.21	9.37	19.75
Subtotal	11.18	6.29	16.80	6.02	6.28	2.98	4.47
Total	8.21	4.12	4.49 ^b /	5.16	7.41	6.65	6.79

Fuente: CACEX, Relatório anual, 1971, 1972 y 1974.

Nota: La clasificación corresponde a las secciones de la NBM. Los datos consignados son el cociente entre las variaciones anuales absolutas de importaciones y exportaciones expresadas en dólares fob.

a/ Cociente entre el aumento de importaciones y el aumento de exportaciones entre los años extremos.

b/ El dato representa el aumento de las importaciones por cada dólar menos en las exportaciones.

c/ El dato representa la disminución de las importaciones por cada dólar menos en las exportaciones.

Cuadro J-9

BRASIL: PRINCIPALES FIRMAS EXPORTADORAS, DATOS VARIOS

	1971	1972	1973	1974
Exportaciones totales (millones de dólares corrientes, fob)	2 903.8	3 991.2	6 199.2	7 951.0
- Número de firmas exportadoras	5 142.0a/	5 898.0	6 630.0	6 474.0
- Promedio por firma (millones de dólares corrientes, fob)	...	0.7	0.9	1.2
- Número de firmas que exportaron el 50%	...	41.0	43.0	44.0
+ Promedio por firma (millones de dólares corrientes, fob)	...	48.7	72.1	90.4
+ Productos básicos (porcentaje del total)	...	44.6	...	41.3
+ Productos semimanufacturados (porcentaje del total)	...	1.2	...	2.6
+ Productos manufacturados (porcentaje del total)	...	4.5	...	6.1
+ Exportación de las diez firmas mayores (porcentaje del total)	...	29.3	29.4	32.9
+ Exportación de las diez firmas siguientes (porcentaje del total)	...	9.8	9.3	7.6
- Número de firmas que exportaren el restante 50%	...	5 857.0	6 587.0	6 430.0
+ Productos básicos (porcentaje del total)	...	23.7	...	19.1
+ Productos semimanufacturados (porcentaje del total)	...	6.6	...	5.4
+ Productos manufacturados (porcentaje del total)	...	10.3	...	23.1
+ Otras transacciones (porcentaje del total)	...	1.1	...	2.4
Exportaciones de productos semimanufacturados (millones de dólares corrientes, fob)	240.6	310.0	476.2	633.6
- Número de firmas que exportaron el 50%	35.0	26.0	...	15.0
+ Promedio por firma (millones de dólares corrientes, fob)	3.4	6.0	...	21.1
+ Exportación de las diez firmas mayores (porcentaje del total)	30.7	33.9	...	42.2
+ Exportación de las diez firmas siguientes (porcentaje del total)	9.8	12.7	...	14.4
Exportación de productos manufacturados (millones de dólares corrientes, fob)	581.3	911.7	1 465.3	2 321.5
- Número de firmas que exportaron el 50%	46.0	57.0	...	72.0
+ Promedio por firma (millones de dólares corrientes, fob)	6.3	8.0	...	16.2
+ Firma mayor (millones de dólares corrientes, fob)	24.9	25.1	...	89.2
+ Firma menor (millones de dólares corrientes, fob)	2.5	3.6	...	5.9
+ Exportación de las diez firmas mayores (porcentaje del total)	24.0	20.1	...	21.2
+ Exportación de las diez firmas siguientes (porcentaje del total)	10.6	10.9	...	9.0

Fuente: CACEX, Relatório anual, 1971, 1972, 1973 y 1974.

a/ No incluye las empresas exportadoras de café. Si bien éstas son numerosas, su cantidad es sustancialmente menor a la diferencia con el año 1972.

Cuadro J-10

BRASIL: BALANCE DE PAGOS, 1960-1975

(Millones de dólares corrientes)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Cuenta corriente																
Exportaciones de bienes y servicios	1 459	1 537	1 296	1 499	1 546	1 747	1 875	1 821	2 076	2 579	3 068	3 279	4 374	6 711	8 738	9 631
Bienes fob	1 270	1 405	1 215	1 406	1 430	1 596	1 741	1 654	1 881	2 311	2 739	2 882	3 941	6 093	7 846	8 655
Servicios no procedentes de factores	189	132	81	93	116	151	134	167	195	268	329	397	433	618	892	976
Fletes seguros y otras transacciones	48	52	44	52	52	58	62	76	95	131	167	165	182	249	372	448
Viajes	24	23	5	9	18	30	12	15	17	28	30	36	38	58	66	68
Importaciones de bienes y servicios	1 786	1 629	1 588	1 569	1 330	1 280	1 703	1 878	2 322	2 602	3 297	4 184	5 348	7 783	14 873	14 749
Bienes fob	1 293	1 292	1 304	1 294	1 086	941	1 303	1 441	1 855	1 993	2 507	3 246	4 193	6 154	12 552	12 169
Servicios no procedentes de factores	493	337	284	275	244	339	400	437	467	609	790	938	1 155	1 629	2 321	2 580
Fletes seguros y otras transacciones	131	132	128	146	120	88	114	131	166	270	349	421	510	863	1 288	1 309
Viajes	72	42	30	23	21	31	43	49	58	77	160	171	216	265	314	440
Pago de utilidades e intereses de capital extranjero	-194	-184	-199	-144	-190	-258	-282	-296	-302	-344	-428	-518	-619	-812	-993	-1 820
Utilidades	-60	-61	-79	-57	-58	-102	-125	-110	-156	-160	-186	-188	-206	-230	-280	-340
Intereses	-134	-123	-120	-87	-132	-156	-157	-186	-146	-184	-242	-330	-413	-582	-713	-1 480
Donaciones privadas netas	-13	-1	7	10	24	39	45	50	5	14	13	11	1	23	1	15
Saldo de la cuenta corriente	-534	-277	-484	-204	50	248	-65	-303	-543	-353	-644	-1 412	-1 592	-1 862	-7 127	-6 923
Cuenta capital																
Financiamiento externo neto	534	277	484	204	-50	-248	65	303	543	353	644	1 412	1 592	1 862	7 127	6 923
a) Fondos extranjeros no compensatorios	233	373	281	195	229	135	406	232	807	1 079	1 222	2 260	3 944	4 331	6 350	...
Inversión directa	138	147	132	87	86	154	159	115	136	218	196	272	415	883	902	...
Préstamos de largo y mediano plazo	351	584	327	252	189	266	530	580	812	1 099	1 494	2 109	4 621	4 754	6 112	...
Amortizaciones	-370	-307	-265	-219	-185	-274	-298	-382	-394	-439	-830	-887	-1 217	-1 724	-1 758	...
Pasivos de corto plazo	97	-67	55	42	108	-47	-19	-108	236	184	354	764	122	412	1 095	...
Donaciones oficiales	17	16	32	33	31	36	34	27	17	17	8	2	4	5	-1	...
b) Fondos nacionales no compensatorios	-38	-85	16	-8	-23	-8	-44	-37	-133	-25	-41	-272	-328	-430	-184	...
Errores y omisiones	10	49	-138	-76	-217	-31	-25	-35	-1	-20	38	-9	437	354	82	5 828
Asignaciones de derechos especiales de giro											59	47	51	-	-	...
Financiamiento compensatorio neto	329	-60	325	93	-39	-344	-272	143	-130	-681	-634	-614	-2 513	-2 393	879	1 095
Préstamos y pasivos de las autoridades monetarias	403	288	348	321	222	454	60	29	63	15	1	-	55	-	-	...
Amortizaciones	-50	-207	-155	-262	-256	-576	-335	-143	-127	-174	-101	-78	-54	-49	-78	...
Divisas	-31	-143	72	-42	-63	-250	15	282	-66	-522	-367	-488	-2 463	-2 344	964	1 087
Oro	7	2	60	76	58	28	-12	-25	-	-	-105	-	-	-	-	...
Derechos especiales de giro											-62	-48	-51	-	-7	8

Fuente: CEPAL, División de Estadística, 25 de marzo de 1976.

SEMINARIO SOBRE POLITICAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

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

Santiago de Chile, 5 al 7 de noviembre de 1976

PARTICIPANTES

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

* Banco Mundial.

** Secretaría de la CEPAL.

POLITICAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

SUMARIO GENERAL

Primera Parte

RESUMENES Y COMENTARIOS

I. TRABAJOS SOBRE EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS

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

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

II. TRABAJOS SOBRE LAS EXPORTACIONES DE PAISES EN DESARROLLO

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

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

III. ESTUDIOS SOBRE PAISES LATINOAMERICANOS

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

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

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

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

IV. ESTUDIOS SOBRE PAISES NO LATINOAMERICANOS

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

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

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

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

Segunda Parte

POLITICAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES EN AMERICA LATINA

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

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

Tercera Parte

POLITICAS DE PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES EN PAISES EN DESARROLLO

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

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

Cuarta Parte

ESTUDIOS SOBRE PAISES LATINOAMERICANOS

"Las exportaciones manufactureras argentinas", por Angel Monti

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

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

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

Quinta Parte

ESTUDIOS SOBRE PAISES NO LATINOAMERICANOS

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

"Exportaciones en la India", por Martin Wolf

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

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

Anexo 1

METODOLOGIAS PARA LA SELECCION DE PRIORIDADES DE EXPORTACION

Nota introductoria

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

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

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