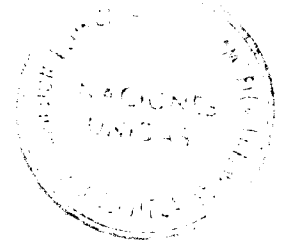


PERSPECTIVAS A CORTO PLAZO Y A PLAZO  
MEDIO DE LAS EXPORTACIONES DE  
MANUFACTURAS DE CIERTOS PAISES EN  
DESARROLLO

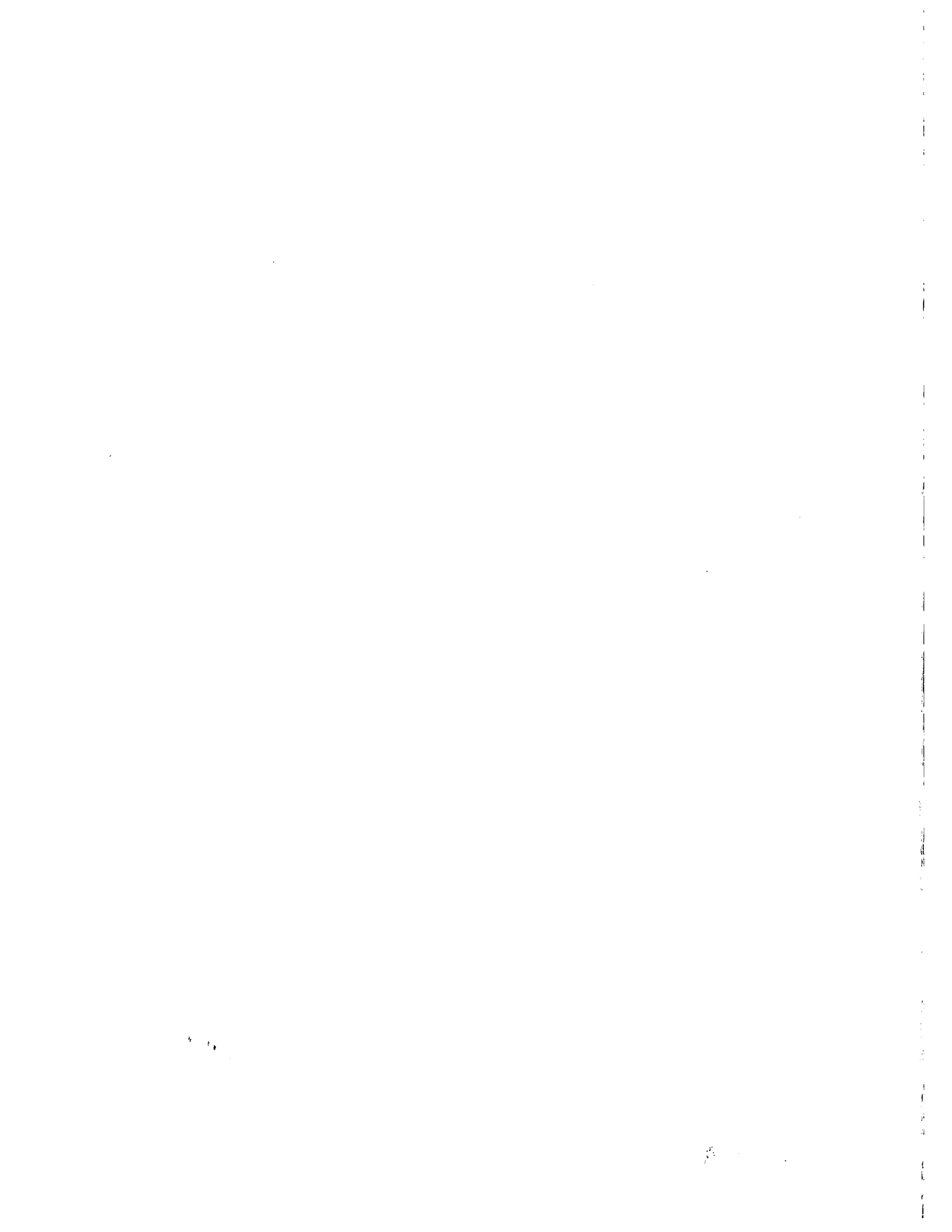


**COLOMBIA**

382.6  
J42 CO



**NACIONES UNIDAS**



382.6/42 CD

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS  
SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO

COMISION ECONOMICA PARA  
AMERICA LATINA

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

**COLOMBIA**



NACIONES UNIDAS  
Nueva York, 1967

15 MAR 1967

33728

TD/B/C.2/45

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

No de venta : S.68.II.D/Mim.7

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

En el presente estudio, que forma parte de la serie de estudios relacionados con países en desarrollo de América Latina, África y Asia, se analizan las perspectivas a corto plazo y a plazo medio de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de Colombia. El estudio quedó terminado en mayo de 1967.

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

Esa directiva fue ampliada en la segunda parte del primer período de sesiones de la Comisión, oportunidad en que se pidió a la secretaría que examinara las posibilidades de ampliar las importaciones hechas por los países desarrollados de manufacturas y semimanufacturas producidas por los países en desarrollo y de las medidas que deben adoptar estos últimos para aumentar tales exportaciones <sup>2/</sup>.

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

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

---

<sup>1/</sup> El programa de trabajo figura en el informe de la Comisión de Manufacturas sobre la primera parte de su primer período de sesiones (10 a 20 de agosto de 1965), que ha sido impreso en Documentos Oficiales de la Junta de Comercio y Desarrollo, segundo período de sesiones, Suplemento Nº 3 (TD/B/22/Rev.1-TD/B/C.2/5/Rev.1), págs. 4 y 5.

<sup>2/</sup> Véase el informe de la Comisión de Manufacturas sobre la segunda parte de su primer período de sesiones (28 de febrero a 9 de marzo de 1966) (TD/B/69-TD/B/C.2/14), párr. 9.

<sup>3/</sup> Ibid., párr. 29.

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

En cumplimiento de dichas directivas, la División de Manufacturas, en cooperación con las comisiones económicas regionales, está efectuando diversos estudios con objeto de determinar las perspectivas inmediatas y futuras de un aumento de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de ciertos países en desarrollo. El propósito de dichos estudios no es, sin embargo, presentar un análisis completo de las perspectivas y problemas de las exportaciones de dichos países, sino más bien destacar las posibilidades de expansión de las exportaciones y las medidas que podrían adoptarse al respecto. En el caso de los países en desarrollo que no tienen industrias de exportación importantes, se ha tratado de evaluar cuáles serían las perspectivas de exportación si se establecieran tales industrias como parte integrante del desarrollo industrial de tales países. Estos estudios deben ser considerados, por consiguiente, sólo como un examen parcial de las posibilidades de fomentar y aumentar las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo. En los párrafos 1 a 9 figura un resumen del estudio, junto con las conclusiones a que se llegó en él.

---

<sup>1/</sup> Véase el Informe de la Junta de Comercio y Desarrollo --documento A/6714\*--  
21 de septiembre de 1967.

INDICE

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
RESUMEN Y CONCLUSIONES DEL ESTUDIO SOBRE COLOMBIA REALIZADO CONJUNTAMENTE POR LA UNCTAD Y LA CEPAL .....	1 - 9	1
I. Las exportaciones en los últimos años .....	10 - 44	4
II. Los factores institucionales en relación con las exportaciones de manufacturas .....	45 - 77	18
III. Encuesta sobre algunos productos y su potencial de exportación .....	78 - 170	26
IV. Las proyecciones de la exportación potencial .....	171 - 189	55

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





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

1. Siguiendo a los informes sobre el potencial exportador de los productos manufacturados en la Argentina, el Brasil, Chile y Venezuela, se presenta ahora el referente a Colombia. Todos ellos forman parte de una serie de estudios que la CEPAL realiza en varios países de América Latina en colaboración con la UNCTAD.
2. Se trata, como todos ellos, de un informe destinado fundamentalmente a ilustrar sobre aspectos determinados de la capacidad exportadora de productos manufacturados colombianos, en el que no debe verse la proposición de un programa para alcanzar determinadas metas de exportación. Un programa de esa naturaleza no podría formularse únicamente con elementos técnicos como los analizados en este informe -capacidad excedente, actual y futura, disponibilidad de materias primas, costos, precios, etc.- pues aquél implica en realidad una opción entre varias alternativas, a la que sólo puede llegarse a base de decisiones gubernamentales vinculadas al desarrollo industrial y al desarrollo económico general del país. Se aspira, sí, a que el método que se ha seguido y las consideraciones generales y particulares efectuadas en torno al problema puedan ser de utilidad para una eventual revisión del programa de desarrollo de las exportaciones o la formulación de uno nuevo.
3. Tal como en los informes anteriores, el análisis se refiere principalmente a las condiciones de la oferta y así tiene en cuenta la capacidad productiva disponible y algunos otros factores que proporcionan una idea de la aptitud de los productos para competir internacionalmente, tales como precios, disponibilidad de materias primas, sistema de comercialización y otros. Tal como al tratarse de Chile y Venezuela, y a diferencia de los informes sobre la Argentina y el Brasil, en el caso de Colombia se ha incluido no solamente la capacidad existente actual, sino también la que estará probablemente en funcionamiento en el lapso máximo de 4 a 5 años, plazo a que se refieren las estimaciones del informe, ya que buena parte del potencial exportador reside precisamente en esa nueva capacidad productora.
4. Aunque algunos importantes problemas específicos que se vinculan con la demanda -estudios de mercado, barreras arancelarias y otros de efecto equivalente, como restricciones cuantitativas, etc.- no han sido considerados detalladamente en este estudio, puede afirmarse que, en alguna medida, las condiciones de la demanda han sido tenidas en cuenta, sobre todo en el análisis de productos. En efecto, uno de los criterios para incluir los productos en la lista de los potencialmente exportables fue la capacidad

potencial de competencia de su precio en el mercado internacional, en la limitada medida en que se contó con elementos de juicio suficientes para apreciar ese aspecto. De esa manera, el informe proporciona una idea sobre la posible reacción del mercado mundial ante la oferta de manufacturas colombianas, sobre la base del precio con que éstas entrarían a competir. En relación con el volumen hipotético de aquella oferta, se ha estimado que su colocación no presentará mayores problemas, dada su escasa magnitud en relación con la demanda mundial considerada en su conjunto.

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

6. En una etapa posterior del análisis podría ser necesario investigar el comportamiento del mercado mundial, pero entonces ya en función de los respectivos mercados nacionales que lo componen, objetivo que trascendía los propósitos del presente informe que, como se ha expresado, sólo tuvo en cuenta el orden de magnitud de la demanda mundial frente a la oferta de manufacturas venezolanas. Al fragmentarse dicha demanda total en sus componentes nacionales, deberían considerarse los elementos favorables y desfavorables que caracterizan los mercados nacionales.

7. La estructura de estos estudios es uniforme: después de una primera parte que examina los antecedentes estadísticos, se indican los factores institucionales que influyen en las exportaciones, una tercera parte presenta los resultados de una encuesta directa sobre algunos productos efectuada a mediados de 1966, señalándose las posibilidades de exportación y las condiciones necesarias para realizarlas; la última sección utiliza los resultados de la encuesta y otras informaciones más generales (de fuente oficial, o de asociaciones de fabricantes y exportadores) para efectuar una proyección preliminar a corto y mediano plazo (1-2 y 4-5 años respectivamente) de las exportaciones que podrían realizarse, siempre que se cumplieran determinadas condiciones, tanto generales como particulares, sobre las cuales también se dan las indicaciones del caso.

8. La uniformidad metodológica y estructural de los informes, que interesa conservar para fines de comparación, no excluye la posibilidad de algunas diferencias en las encuestas, en los análisis de los antecedentes y en las características de las conclusiones, además de la citada en cuanto a la consideración de no solamente la capacidad actual sino la que estará operando en el lapso máximo a que se refiere el informe: 4 a 5 años. Las posibilidades de exportación de manufacturas a las que se hacía

referencia anteriormente pueden calificarse como alentadoras, especialmente a mediano plazo (4 a 5 años), en que dicho potencial exportador podría alcanzar los 108 millones de dólares, en buena parte gracias al posible desarrollo de las industrias químicas y textiles, y en menor medida a la de alimentos. A corto plazo (1 a 2 años), las posibilidades se situarían alrededor de los 61 millones de dólares, tal como resulta del cuadro 6.

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

## I. LAS EXPORTACIONES EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

### Evolución de las exportaciones totales y de productos manufacturados

10. Las exportaciones totales colombianas han fluctuado en los últimos años alrededor de los 450 millones de dólares, salvo en los dos últimos en que sobrepasaron holgadamente la marca de los 500 millones de dólares: 548 millones en 1964 y 539 millones en 1965, todo ello según puede verse en el cuadro 1, en el que se presentan las exportaciones totales colombianas y sus principales componentes, tales como el café, petróleo y derivados, bananos, tabaco, azúcar, plátanos y productos manufacturados <sup>1/</sup>, el total de las importaciones y el saldo comercial.

11. Como es sabido y tal como surge inequívocamente del cuadro 1, el café ocupa una posición predominante entre las exportaciones colombianas, a tal punto que en varios de los años considerados su participación superó el 70%. No es extraño, entonces, que las variaciones de los precios de este producto en el mercado internacional constituyan el factor determinante del poder de compra de las exportaciones.

---

<sup>1/</sup> Los productos incluidos son, en líneas generales, los que se definen provisionalmente como manufacturados en el documento TD/B/C.2/3 presentado al primer período de sesiones del Comité de Manufacturas de la Junta de Comercio y Desarrollo; sin embargo, en algunos pocos casos, por la especial significación de algún producto para las respectivas economías nacionales, o bien por sus características propias muy particulares, se ha considerado aconsejable apartarse de tal clasificación provisional. Así, los derivados del petróleo (fuel-oil, nafta, etc.) no han sido incluidos entre las manufacturas -igual que en el caso de Venezuela-, dado que por sus características tan especiales un estudio de la industria petrolera estaba fuera de los alcances de este informe. El azúcar tampoco fue incluido, en atención a que, como es sabido, se le considera uno de los productos básicos y también debido a la inseguridad sobre el futuro de sus exportaciones, iniciadas en 1961, como consecuencia de la interrupción de los suministros cubanos a los Estados Unidos. No se incluyó el tabaco entre las manufacturas, ya que en su mayor parte el secado del producto, que en otros países tiene lugar en instalaciones semiindustriales, en Colombia se efectúa utilizando el calor solar. Por otra parte, las exportaciones de tabaco son de tal magnitud que su inclusión entre las exportaciones de productos manufacturados hubiera resultado en un cuadro distorsionado de la importancia de aquéllas. Finalmente, la clasificación provisional mencionada lo considera producto básico igual que el azúcar.

Cuadro 1

Colombia: exportaciones totales y sus principales componentes, importaciones totales y saldo comercial: 1960 a 1965

(en miles de dólares)

	1960	Porcen- taje	1961	Porcen- taje	1962	Porcen- taje	1963	Porcen- taje	1964	Porcen- taje	1965	Porcen- taje
<u>Café</u>	332.249	71	307.827	71	332.020	72	303.005	68	394.251	72	343.901	63
<u>Petróleo y derivados</u>	87.754	19	74.264	17	69.551	15	82.195	18	83.684	15	95.949	18
<u>Bananos</u>	13.692	3	14.060	3	10.655	2	13.257	3	12.406	2	18.620	4
<u>Tabaco</u> a/	2.398	..	4.065	1	5.709	1	7.210	2	9.471	2	7.205	1
<u>Azúcar</u> a/	9	..	5.207	1	7.382	2	5.480	1	3.271	1	7.597	1
<u>Manufacturas</u> a/	6.854	2	10.088	2	12.611	3	15.831	4	26.810	5	40.728	8
<u>Otros</u>	21.622	5	18.956	5	25.445	5	19.659	4	21.144	4	25.136	5
<u>Total de las exportaciones</u>	<u>464.578</u>	<u>100</u>	<u>434.467</u>	<u>100</u>	<u>463.403</u>	<u>100</u>	<u>446.657</u>	<u>100</u>	<u>548.136</u>	<u>100</u>	<u>539.136</u>	<u>100</u>
<u>Total de las importaciones</u>	<u>518.585</u>		<u>557.139</u>		<u>540.351</u>		<u>506.023</u>		<u>586.291</u>		<u>453.489</u>	
<u>Saldo comercial</u>	<u>-54.007</u>		<u>-122.662</u>		<u>-76.948</u>		<u>-59.366</u>		<u>-28.155</u>		<u>85.647</u>	

Fuente: Anuario de Comercio Exterior, Colombia, 1960 a 1964 y Tabulados Banco de la República para 1965.

a/ Véase llamada 1.

12. Desde 1955 y hasta 1963 se mantuvo ininterrumpidamente la tendencia a la baja de los precios del café, aunque en los últimos años -a partir de 1955- dicho deterioro no fue tan pronunciado. Sin embargo, la afluencia neta de capitales, entre otros factores, hizo que las importaciones pudieran mantenerse a niveles relativamente altos, lo que dio como consecuencia saldos comerciales negativos de cierta magnitud.
13. En 1964, la mejora de los precios del café resultó en una notable alza de las exportaciones, a la que también contribuyó apreciablemente la mayor afluencia de capitales, todo lo cual se reflejó en un gran aumento del volumen de las exportaciones sobre el año anterior, alcanzando aquéllas el valor máximo del período considerado.
14. Desafortunadamente, estas condiciones no se repitieron en 1965. A pesar de que en las exportaciones de varios productos -especialmente el petróleo y sus derivados- se anotaron aumentos de importancia, las de café disminuyeron en más del 12%, debido a una caída en el cuántum exportado combinada con una ligera baja de precios. Así, el valor total de las exportaciones en 1965 experimentó una reducción, aunque muy pequeña, con respecto al valor total de las exportaciones en 1964.
15. A su vez, las importaciones de bienes sufrieron una drástica reducción de 133 millones de dólares con respecto a las del año anterior, lo que las llevó al valor más bajo de todo el período. Ello obedeció a las medidas gubernativas adoptadas con el objeto de mejorar la posición de pagos del país y traer un alivio a sus reservas internacionales, que habían debido soportar cinco años consecutivos (1960 a 1964) de saldos comerciales y de balanza de pagos desfavorables. A raíz de dichas medidas, al reducirse sustancialmente las importaciones, se registró en 1965 un saldo comercial positivo de casi 90 millones de dólares. El valor de las exportaciones de café es normalmente 300 a 350 millones de dólares, salvo años excepcionales, como el ya comentado de 1964, en que bordeó los 400 millones de dólares. Estados Unidos absorbe habitualmente más de la mitad de ellas, distribuyéndose el resto entre un número bastante alto de países.
16. El petróleo y sus derivados constituyen el renglón que sigue en importancia al café: su participación varía entre el 15% y el 20% del total de las exportaciones, destacándose el petróleo crudo como el producto individual de mayor importancia del rubro.
17. El banano es el producto individual de más significación cuantitativa del resto de las exportaciones colombianas a las que, por oposición a las "exportaciones principales" -café y petróleo- se denomina "exportaciones menores". Su participación

fluctúa entre 2% y 4% del total de las exportaciones, notándose un cierto estancamiento en las ventas al exterior de este producto, probablemente en razón de la pesadez de los mercados mundiales. La casi totalidad de las exportaciones colombianas de bananos se destina a los países de la Comunidad Europea, en donde debe soportar la aguda competencia del producto africano.

18. Las exportaciones de tabaco han registrado aumentos casi constantes: de poco más de 2 millones de dólares en 1960 a 7,2 millones de dólares en 1965, estimándose que, gracias a las condiciones especialmente favorables con que se desenvuelve ese cultivo en Colombia y a la creciente demanda externa, aquéllas seguirán aumentando a un ritmo satisfactorio.

19. En cambio, en relación con el azúcar <sup>2/</sup>, las perspectivas no son aparentemente tan favorables. Las exportaciones en volúmenes significativos comenzaron, tal como ocurrió con otros países latinoamericanos, a raíz de las alteraciones ocurridas en 1959-60 en el mercado mundial del azúcar, como consecuencia de la interrupción de los abastecimientos cubanos al mercado estadounidense, habiendo fluctuado entre 5 y 7 millones de dólares, a partir de 1961. Ante esta situación, se ampliaron los cultivos -en muchos casos en detrimento de los de algodón- y también la capacidad elaboradora del producto, habiéndose embarcado la industria azucarera en un programa bastante ambicioso de aumento de capacidad y rebaja de costos, para aprovechar las excepcionales condiciones naturales de la zona del Valle del Cauca. Sin embargo, la situación actual de depresión de precios en el mercado azucarero, debida a los excedentes mundiales de producción, ponen una nota de incertidumbre en el futuro de las exportaciones del producto.

20. La casi totalidad de las exportaciones registradas hasta el momento ha tenido como destino los Estados Unidos.

21. Las exportaciones de productos industriales, agrupadas en el cuadro 1 en el rubro "manufacturas", son las que muestran el mayor dinamismo: de un comienzo muy modesto -menos de 7 millones en 1960- aumentan rápida y sostenidamente para culminar con unos 41 millones en 1965; o sea, que de representar apenas poco más del 1% del total de las exportaciones al principio del período, pasaron a absorber casi el 8% de ese total en 1965.

---

<sup>2/</sup> El azúcar no fue incluido entre los productos manufacturados, por las razones expuestas en la llamada anterior N° 1.

Análisis del comportamiento por grupos y productos individuales manufacturados 3/

22. Según puede apreciarse en el cuadro 2, el rubro formado por los productos alimenticios aumentó sus exportaciones sostenidamente y con gran rapidez hasta 1964, en que llegaron a 750.000 dólares para descender a poco más de medio millón de dólares al año siguiente. Se destacan, como producto individual, los bombones, caramelos y otras golosinas, exportados en su mayor parte a los Estados Unidos. Los demás productos muestran cifras de escasa significación o bien un comportamiento francamente errático, como es el caso de los preparados y extractos a base de café. El cemento es el único representante de los productos minerales. Después de varios altibajos llegó a casi 3 millones de dólares en 1965, la mayor parte exportada a países del Caribe y de América Central.

23. Los productos químicos y farmacéuticos y afines constituyen -después de los textiles- el grupo de mayor significación en las exportaciones de manufacturas. Entre ellos se destacan el amoníaco y la urea con 1,7 millones de dólares cada uno en 1965. El amoníaco se exporta en su casi totalidad a Costa Rica, en donde es utilizado por la planta de fertilizantes que surte el mercado centroamericano. También han alcanzado cifras importantes los productos farmacéuticos en general, destinados en buena parte a los países de América Central y el ácido nafténico a los Estados Unidos y países latinoamericanos.

24. Los cueros curtidos, que mostraban valores más bien reducidos a comienzos del período en análisis, han llegado a 1,3 y 2,2 millones de dólares en 1964 y 1965, respectivamente, siendo los principales compradores Estados Unidos y los países centroamericanos.

25. Los neumáticos constituyen la casi totalidad de las exportaciones de caucho y sus manufacturas. Se iniciaron en 1963, alcanzando ya en 1964 a más de 1 millón de dólares para sobrepasar los 4,5 millones de dólares en 1965. El destino prácticamente único del producto es la Argentina.

---

3/ Hasta 1964 la estadística colombiana registra las exportaciones divididas en 22 secciones, en tanto que en 1965 se adoptó la clasificación NAB-ALALC. Como los productos manufacturados, en uno y otro caso, están dispersos a través de casi todas las secciones, se procedió a seleccionarlos, de acuerdo con los criterios expuestos en la nota 1/, agrupándolos en el cuadro 2.



Cuadro 2

Colombia: exportaciones de manufacturas, 1960-65

(valor en miles de dólares)

Clasificación CUCI	Secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965
	<u>Sección IV</u>						
	<u>Productos de las industrias alimenticias, bebidas, líquidos alcohólicos, tabaco</u>						
062.0(1)	Bombones, caramelos y otros sin cacao	11	13	36	119	412	153
071.3	Extractos y preparaciones a base de café	11	190	200	111	132	2
099.0(4)	Salsas y condimentos a base de sustancias vegetales	-	-	-	-	64	31
112.3	Cerveza en botellas	-	-	-	5	16	13
	Otras manufacturas	26	33	76	167	123	325
		<u>48</u>	<u>236</u>	<u>312</u>	<u>402</u>	<u>747</u>	<u>524</u>
	<u>Sección V</u>						
	<u>Productos minerales</u>						
661.2	Cemento gris Portland	1.913	2.206	1.871	1.316	1.917	2.524
661.2	Cemento blanco Portland	88	201	126	242	397	294
		<u>2.001</u>	<u>2.407</u>	<u>1.997</u>	<u>1.558</u>	<u>2.314</u>	<u>2.818</u>
	<u>Sección VI</u>						
	<u>Productos químicos y farmacéuticos</u>						
513.2(1)	Cloro	-	6	12	10	16	31
513.6(1)	Amoníaco	-	-	-	571	657	1.659
512.5	Acido nafténico	710	572	137	304	287	...
581.2	Polietileno	-	-	-	-	9	...
541	Productos farmacéuticos diversos	441	636	896	943	1.766	1.590
	Otras manufacturas	49	149	150	150	475	...
561.1	Urea (más de 45% de nitrógeno)	-	-	-	-	-	1.601
	Urea (menos de 45% de nitrógeno)	-	-	-	-	-	114
		<u>1.200</u>	<u>1.363</u>	<u>1.195</u>	<u>1.978</u>	<u>3.210</u>	<u>6.484</u>
	<u>Sección VII</u>						
	<u>Pieles, cueros y obras de estas materias</u>						
611.4	Cueros curtidos animales grandes	83	273	1.031	888	1.280	2.177
	Otras manufacturas	144	51	68	654	493	460
		<u>227</u>	<u>324</u>	<u>1.099</u>	<u>1.542</u>	<u>1.773</u>	<u>2.637</u>
	<u>Sección VIII</u>						
	<u>Caucho y obras de caucho</u>						
629.1	Neumáticos interiores	10	14	5	-	43	14
629.1	Llantas exteriores neumáticas	-	7	7	31	1.027	4.555
	Otras manufacturas	17	15	24	31	98	250
		<u>27</u>	<u>36</u>	<u>36</u>	<u>62</u>	<u>1.168</u>	<u>4.819</u>

(continúa)

Cuadro 2 (continuación)

Regifi- cación JUCI	Secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965
	<u>Sección IX</u>						
	<u>Madera, corcho y artículos hechos de estas materias</u>						
631.1	Hojas de chapa de madera	3	1	57	455	315	194
631.2	Madera en hojas (plywood)	1	1	4	-	14	16
632.7	Molduras para muebles, marcos, etc.	14	3	9	53	206	119
632.4	Puertas, ventanas y otras obras	1	26	95	95	75	396
	Otras manufacturas	108	215	57	120	80	34
		<u>127</u>	<u>246</u>	<u>222</u>	<u>724</u>	<u>690</u>	<u>759</u>
	<u>Sección X</u>						
	<u>Papel y sus aplicaciones</u>						
892.1	Libros, impresos con pasta de cartón	9	63	173	96	114	363
892.2	Revistas, folletos, tiras cómicas	1	6	2	28	33	28
	Otras manufacturas	22	26	39	121	323	1.116
	Estampillas sin usar, billetes de banco y papel sellado	-	-	64	146	280	391
		<u>32</u>	<u>95</u>	<u>278</u>	<u>391</u>	<u>750</u>	<u>1.898</u>
	<u>Sección XI</u>						
	<u>Materias textiles y obras de estas materias</u>						
263.4	Algodón peinado o cardado	...	...	...	...	...	2.543
651.7	Hilaza soda artificial a base de viscosa o acetato	60	631	437	862	1.237	1.484
266.3	Fibras textiles artificiales a base de viscosa o acetato	-	-	-	19	829	1.096
653.6	Otros tejidos de seda artificial	-	1	-	5	304	64
651.3	Hilaza algodón cruda o blanqueada	-	472	1.356	904	1.982	...
651.4	Hilos de algodón	155	132	122	206	346	...
652.1	Tejidos de algodón crudos	-	73	804	633	2.382	2.427
652.2	Tejidos de algodón estampados	-	42	675	750	1.961	1.503
	Otras manufacturas	118	126	1.249	1.530	615	...
		<u>333</u>	<u>1.477</u>	<u>4.643</u>	<u>4.909</u>	<u>9.676</u>	<u>12.982</u>
	<u>Sección XII</u>						
	<u>Calzado, sombreros, paraguas, artículos de moda</u>						
	Total de la sección	11	17	20	13	26	50
		<u>11</u>	<u>17</u>	<u>20</u>	<u>13</u>	<u>26</u>	<u>50</u>
	<u>Sección XIII</u>						
	<u>Obras de piedra, materias minerales, vidrio</u>						
661.8	Obras de cemento con amianto	15	22	33	95	557	360
312.2	Aparatos fijos uso sanitario	-	-	-	2	177	336
664.3	Vidrio plano	-	5	31	87	182	154
664.4	Otras manufacturas	17	24	36	196	112	137
		<u>32</u>	<u>51</u>	<u>100</u>	<u>380</u>	<u>1.028</u>	<u>1.017</u>

(continúa)

Clasificación CUCI	Secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965
	<u>Sección XIV</u>						
	<u>Perlas finas, piedras preciosas, metales preciosos</u>						
681.2(1)	Platino en bruto	302	1.479	1.030	1.599	1.539	986
	Otras manufacturas	118	-	133	48	517	343
		<u>420</u>	<u>1.479</u>	<u>1.163</u>	<u>1.647</u>	<u>2.056</u>	<u>1.329</u>
	<u>Sección XV</u>						
	<u>Metales comunes y obras de estos metales</u>						
697.2(3)	Baterías de cocina de aluminio	197	147	157	78	121	...
	Cuchillas para máquinas de afeitar	-	23	77	68	175	340
	Otras manufacturas	39	86	66	148	446	...
		<u>236</u>	<u>256</u>	<u>300</u>	<u>294</u>	<u>742</u>	<u>2.653</u>
	<u>Sección XVI</u>						
	<u>Máquinas y aparatos, material eléctrico</u>						
719.2	Bombas centrífugas	-	5	2	12	39	96
712.2	Trilladoras de café	13	7	9	7	5	...
712.9	Trapiches	33	34	23	26	38	94
719.1(5)	Armarios, muebles y cuartos frigoríficos	1	3	7	15	10	21
719.5(2)	Máquinas-herramientas (madera)	2	2	2	-	2	...
725.0(3)	Aparatos de uso doméstico	728	647	586	645	806	...
	Otras manufacturas	1.135	682	450	725	851	...
		<u>1.912</u>	<u>1.380</u>	<u>1.079</u>	<u>1.430</u>	<u>1.751</u>	<u>1.179</u>
	<u>Sección XVII</u>						
	<u>Material de transporte</u>						
732.8	Partes y piezas para carrocerías	6	-	-	-	45	...
732.8	Cajas de velocidad y partes y piezas sueltas	-	-	11	3	31	...
	Otras manufacturas	162	644	30	247	32	...
		<u>168</u>	<u>644</u>	<u>41</u>	<u>250</u>	<u>108</u>	<u>55</u>
	<u>Sección XVIII</u>						
	<u>Instrumentos y aparatos científicos y de precisión</u>						
	Total de la sección	25	22	33	89	200	211
		<u>25</u>	<u>22</u>	<u>33</u>	<u>89</u>	<u>200</u>	<u>211</u>
	<u>Sección XX</u>						
	<u>Mercaderías y productos diversos</u>						
	Total de la sección	55	51	93	162	571	1.313
		<u>55</u>	<u>51</u>	<u>93</u>	<u>162</u>	<u>571</u>	<u>1.313</u>
	<u>Total</u>	<u>6.584</u>	<u>10.088</u>	<u>12.611</u>	<u>15.831</u>	<u>26.810</u>	<u>40.728</u>

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior, 1960 a 1964, Tabulado Banco de la República, 1965.

Nota: Dado el cambio de clasificación operado en 1965, no fue posible individualizar para ese año muchas de las partidas que figuran en la clasificación anterior. Esa circunstancia se ha señalado utilizando el signo (...) que significa "no disponible". Además, en algunos casos en que figuran los valores, se estima que -por las dificultades mencionadas- los de 1965 no son estrictamente comparables con los años anteriores. Por esas razones las cifras de 1965 deben considerarse provisionales.

26. Aunque el nivel absoluto de las exportaciones de productos de madera no es alto -no han logrado superar el millón de dólares- su evolución es muy favorable, ya que en 1960 sólo se exportaban poco más de 100.000 dólares, en tanto que ya en 1963 se sobrepasaban los 700.000 dólares, manteniéndose alrededor de esa cifra las exportaciones de 1964 y 1965. Las chapas de madera -probablemente el producto de mayor dinamismo en el grupo- se exportan principalmente a los Estados Unidos y Europa, mercados en los que compiten con las de procedencia africana y asiática.

27. Las exportaciones de papeles, manufacturas de papel, impresos y libros están constituidas por muchas partidas de valor individual no muy alto, salvo el caso de los libros e impresos, cuya mayor parte se exporta a países vecinos, a América Central y México. Los sellos de correo también han adquirido importancia en los últimos años, exportándose principalmente al Perú y el Paraguay.

28. Las materias textiles representan proporciones muy altas de las exportaciones totales de manufacturas, alrededor de una tercera parte en los últimos años, siendo, sin lugar a dudas, el grupo de productos de mayor importancia dentro de aquel total. Los tejidos de algodón sin estampar alcanzan en 1965 a casi 2,5 millones de dólares, enviándose de preferencia a los Estados Unidos, Reino Unido y países de América Central. Aproximadamente los mismos destinos se registran para las exportaciones de los tejidos estampados de algodón que, después de llegar a casi 2 millones de dólares en 1964, disminuyeron a 1,5 millones de dólares al año siguiente. En las exportaciones de fibras textiles artificiales, que en los últimos años han fluctuado entre 2 y 3 millones de dólares, hay predominio, en cuanto a destinos, de los países latinoamericanos, especialmente Perú y Ecuador, junto con los Estados Unidos.

29. En el rubro de las manufacturas de minerales no metálicos se destacan las de asbesto-cemento y los aparatos sanitarios, además del vidrio, cuyas exportaciones han evolucionado muy rápidamente. Los dos productos mencionados en primer término -cuyas exportaciones alcanzaron en 1965 a unos 350.000 dólares en cada caso- se exportan principalmente a Venezuela, Guatemala, Perú y Ecuador, en tanto que este último país es casi el único comprador de vidrio.

30. El platino, cuyas exportaciones en los últimos años han fluctuado entre 1 y 1,5 millones de dólares, se envía casi exclusivamente a los Estados Unidos, en tanto que las piedras preciosas se venden a Suiza y también a los Estados Unidos, en su mayor parte.

31. De toda la variada gama de pequeñas exportaciones provenientes de las industrias metal-mecánicas, se destacan las baterías de cocina de aluminio con 121.000 dólares en 1964, exportadas principalmente a Venezuela, las cuchillas para máquinas de afeitar

-340.000 dólares en 1965 a Ecuador, Chile y España- y a gran distancia, los aparatos de uso doméstico con más de 806.000 dólares en 1964, exportados principalmente a Venezuela y América Central.

32. Tal como se desprende de esta rápida visión de las exportaciones de manufacturas colombianas, los rubros más importantes son actualmente los de productos textiles y químicos, en ese orden, cuyo conjunto llega a poco menos de la mitad del total, siendo especialmente notable el muy rápido incremento de sus valores, ya que entre 1960-61 y 1964-65 el aumento ha sido de casi ocho veces, en tanto que las exportaciones totales de manufacturas sólo se cuadruplicaron.

#### El destino de las exportaciones de manufacturas

33. Sobre la base de las cifras de las exportaciones de 1964 -último año para el que se contó con la información adecuada- se ha preparado el cuadro 3, en que se detallan las exportaciones de la casi totalidad de las manufacturas colombianas y sus respectivos destinos, indicándose también qué porcentaje representaron las manufacturas de las exportaciones totales a cada destino <sup>4/</sup>.

34. Estados Unidos absorbió las dos terceras partes de las exportaciones de productos alimenticios -bombones y caramelos principalmente- seguido de América Latina con 24% y 10% para el resto del mundo, salvo Europa que no fue prácticamente compradora de estos productos colombianos.

35. En el caso del cemento, Puerto Rico -clasificado como "resto del mundo"- absorbe casi el 75% y América Latina (Costa Rica) el 19%.

36. Los productos químicos y farmacéuticos son enviados en su casi totalidad a América Latina -países limítrofes, América Central y área del Caribe- que absorben más del 90%, dividiéndose el resto entre las otras áreas, en partes iguales.

---

<sup>4/</sup> La investigación sobre el destino de las exportaciones se efectuó sobre la base de las cifras de exportaciones en pesos colombianos, según el último anuario disponible, de 1964. Tal como puede verse en el cuadro 3, la relación entre las exportaciones de manufacturas y el total de las exportaciones sería de 6,3%, en tanto que en el cuadro 2 figura para ese año una relación de 5%. La diferencia debe atribuirse a que siendo en general el tipo de cambio más alto para las manufacturas que para el resto de los productos, al hacerse el cálculo en pesos se tiende a exagerar la importancia relativa de estos productos en el total de exportaciones.

Cuadro 3

Colombia: exportaciones de productos manufacturados  
según países de destino, 1964

(en porcentajes del total)

	Estados Unidos de Norte América	Europa Occidental	América Latina	Resto del Mundo	Total
<u>A. Exportaciones de productos manufacturados</u>					
<u>Sección IV</u>					
<u>Productos de las industrias alimenticias, bebidas, líquidos alcohólicos, tabaco</u>					
Bombones y caramelos s/cacao	94,9	-	3,5	1,6	100,0
Extractos a base de café	6,6	-	-	93,4	100,0
Salsas y condimentos	-	-	100,0	-	100,0
Cerveza en botellas	99,4	-	0,6	-	100,0
Otras manufacturas	0,1	0,6	77,7	21,6	100,0
	<u>66,5</u>	<u>0,1</u>	<u>23,9</u>	<u>9,5</u>	<u>100,0</u>
<u>Sección V</u>					
<u>Productos minerales</u>					
Cemento gris Portland	8,5	0,4	21,8	69,3	100,0
Cemento blanco Portland	-	-	4,7	95,3	100,0
	<u>7,0</u>	<u>0,3</u>	<u>18,9</u>	<u>73,8</u>	<u>100,0</u>
<u>Sección VI</u>					
<u>Productos químicos y farmacéuticos</u>					
Cloro	-	-	100,0	-	100,0
Amoníaco	-	-	100,0	-	100,0
Acido nafténico	3,1	30,2	29,9	36,8	100,0
Polietileno	-	-	100,0	-	100,0
Productos farmacéuticos	2,4	-	97,5	0,1	100,0
Otras manufacturas	13,4	6,7	77,8	2,1	100,0
	<u>2,7</u>	<u>3,3</u>	<u>90,4</u>	<u>3,6</u>	<u>100,0</u>
<u>Sección VII</u>					
<u>Pieles, cueros y obras de estas materias</u>					
Cueros curtidos de animales	69,7	0,1	29,9	0,3	100,0
Otras manufacturas	36,7	9,0	7,3	47,0	100,0
	<u>61,1</u>	<u>2,4</u>	<u>24,1</u>	<u>12,4</u>	<u>100,0</u>
<u>Sección VIII</u>					
<u>Caucho y obras de caucho</u>					
Neumáticos interiores	-	-	100,0	-	100,0
Llantas exteriores	0,4	-	99,6	-	100,0
Otras manufacturas	0,6	66,2	33,2	-	100,0
	<u>0,4</u>	<u>3,9</u>	<u>95,7</u>	-	<u>100,0</u>

(continúa)

Cuadro 3 (continuación)

	Estados Unidos de Norte América	Europa Occidental	América Latina	Resto del Mundo	Total
<u>Sección IX</u>					
<u>Madera, corcho y artículos de estas materias</u>					
Hojas de chapas de madera	100,0	-	-	-	100,0
Madera en hojas (plywood)	-	-	93,5	6,5	100,0
Molduras p. muebles, marcos, etc.	94,9	5,1	-	-	100,0
Puertas, ventanas y otras obras	39,0	-	2,7	58,3	100,0
Otras manufacturas	52,2	0,8	44,1	2,9	100,0
	<u>84,2</u>	<u>1,7</u>	<u>7,3</u>	<u>6,8</u>	<u>100,0</u>
<u>Sección X</u>					
<u>Papel y sus aplicaciones</u>					
Libros, impresos c/pasta cartón	0,3	-	96,6	3,1	100,0
Revistas, folletos, tiras cómicas	-	-	97,0	3,0	100,0
Otras manufacturas	3,8	0,1	94,0	2,1	100,0
	<u>3,0</u>	<u>0,1</u>	<u>94,6</u>	<u>2,3</u>	<u>100,0</u>
<u>Sección XI</u>					
<u>Materias textiles y obras de estas materias</u>					
Hilaza de seda artificial	3,6	0,9	71,7	23,8	100,0
Fibras textiles artificiales	14,7	1,4	76,1	7,8	100,0
Otros tejidos de seda artificial	-	0,5	93,4	6,1	100,0
Hilaza de algodón cruda o blanqueada	54,4	2,0	37,2	6,4	100,0
Hilos de algodón	-	16,3	71,1	12,6	100,0
Tejidos de algodón crudos	42,6	20,9	23,5	13,0	100,0
Tejidos de algodón estampados	37,7	13,7	34,4	14,2	100,0
Otras manufacturas	5,4	-	81,5	13,1	100,0
	<u>31,9</u>	<u>9,4</u>	<u>46,1</u>	<u>12,6</u>	<u>100,0</u>
<u>Sección XII</u>					
<u>Calzado, sombreros, paraguas, artículos de moda</u>					
Total de la sección	10,7	-	77,9	11,4	100,00
	<u>10,7</u>	-	<u>77,9</u>	<u>11,4</u>	<u>100,00</u>
<u>Sección XIII</u>					
<u>Obras de piedra, materias minerales, vidrio</u>					
Obras de cemento con amianto	1,1	-	98,3	0,6	100,0
Aparatos fijos para usos sanitarios	-	-	100,0	-	100,0
Vidrio plano	-	-	100,0	-	100,0
Otras manufacturas	11,0	0,6	87,8	0,6	100,0
	<u>1,7</u>	<u>0,1</u>	<u>97,8</u>	<u>0,4</u>	<u>100,0</u>

(continúa)

Cuadro 3 (continuación)

	Estados Unidos de Norteamérica	Europa Occidental	América Latina	Resto del Mundo	Total
<u>Sección XIV</u>					
<u>Perlas finas, piedras preciosas, metales preciosos</u>					
Platino en bruto	100,0	-	-	-	100,0
Otras manufacturas	18,0	81,5	0,2	0,4	100,0
	<u>79,3</u>	<u>20,6</u>	<u>0,0</u>	<u>0,1</u>	<u>100,0</u>
<u>Sección XV</u>					
<u>Metales comunes y obras de estos metales</u>					
Baterías de cocina de aluminio	0,2	-	99,8	-	100,0
Cuchillas para máquinas afeitar	0,6	20,6	78,8	-	100,0
Otras manufacturas	24,9	7,6	63,8	3,7	100,0
	<u>15,1</u>	<u>9,6</u>	<u>73,1</u>	<u>2,2</u>	<u>100,0</u>
<u>Sección XVI</u>					
<u>Máquinas y aparatos, material eléctrico</u>					
Bombas centrífugas	-	-	100,0	-	100,0
Trilladoras de café	-	-	42,6	57,4	100,0
Trapiches	-	-	100,0	-	100,0
Armarios, muebles y cuartos-frigoríficos	-	9,4	90,6	-	100,0
Máquinas-herramientas (madera)	-	-	100,0	-	100,0
Aparatos de uso doméstico	-	-	100,0	-	100,0
Otras manufacturas	13,9	5,3	76,6	4,2	100,0
	<u>7,0</u>	<u>2,7</u>	<u>88,0</u>	<u>2,3</u>	<u>100,0</u>
<u>Sección XVII</u>					
<u>Material de transporte</u>					
Partes y piezas para carrocerías	-	-	100,0	-	100,0
Cajas de velocidades y partes y piezas sueltas	55,9	-	44,1	-	100,0
Otras manufacturas	13,5	-	86,5	-	100,0
	<u>9,6</u>	-	<u>90,4</u>	-	<u>100,0</u>
<u>Sección XVIII</u>					
<u>Instrumentos y aparatos científicos y de precisión</u>					
Total de la sección	14,8	6,2	77,7	1,3	100,0
	<u>14,8</u>	<u>6,2</u>	<u>77,7</u>	<u>1,3</u>	<u>100,0</u>
<u>Sección XX</u>					
<u>Mercaderías y productos diversos</u>					
Total de la sección	8,6	2,0	88,0	1,4	100,0
	<u>8,6</u>	<u>2,0</u>	<u>88,0</u>	<u>1,4</u>	<u>100,0</u>
<u>Total manufacturas</u>	<u>27,8</u>	<u>6,4</u>	<u>52,9</u>	<u>12,9</u>	<u>100,0</u>
B. <u>Exportaciones totales</u>	<u>49,7</u>	<u>34,0</u>	<u>11,8</u>	<u>4,5</u>	<u>100,0</u>
C. <u>Relación entre las exportaciones de manufacturas y las totales</u>	<u>3,5</u>	<u>1,2</u>	<u>28,2</u>	<u>18,3</u>	<u>6,3<sup>a/</sup></u>

Fuente: CEPAL - Cálculos basados en datos extraídos de Anuario de Comercio Exterior de Colombia, 1964.

a/ No es comparable con la proporción que figura en el cuadro 1, por las razones expuestas en la nota 4.



37. Estados Unidos es el principal comprador de cueros curtidos, que es el ítem de importancia en este rubro, y también de las manufacturas de cuero que se exportan, seguido por América Latina y lo que se ha agrupado como "resto del mundo".
38. Como ya se expresó anteriormente, la Argentina es casi el único comprador de manufacturas de caucho, gracias a sus compras de neumáticos (llantas) colombianos.
39. En los productos de madera, la posición predominante la tiene Estados Unidos, que adquiere la casi totalidad de las dos partidas más importantes en ese año: las chapas de madera y las molduras para muebles, marcos, etc. A gran distancia están América Latina y el "resto del mundo".
40. En cambio, en el rubro de papeles y sus manufacturas y libros e impresos, América Latina aparece como el mayor comprador, adquiriendo cerca del 95% del valor total de ese rubro. En el caso de los textiles, se nota una diversificación geográfica mucho mayor: América Latina adquiere algo menos de la mitad, Estados Unidos casi un tercio, el "resto del mundo" 13%, en tanto que Europa -que en ninguno de los casos anteriores había llegado al 4%- absorbe en éste casi el 10% restante.
41. América Latina, en especial los países limítrofes de Colombia y del Caribe, son los que importan la casi totalidad de las manufacturas de minerales no metálicos (de asbesto-cemento, aparatos sanitarios, vidrios), mientras que en el caso de los metales y piedras preciosas son Estados Unidos y Europa los únicos compradores.
42. En el campo de los productos metalúrgicos y mecánicos vuelve a repetirse la preeminencia de América Latina, gracias a las ventas de aparatos de uso doméstico, bombas centrífugas, etc. a los países limítrofes, de América Central y del Caribe.
43. En total, América Latina resulta ser la mayor importadora de manufacturas colombianas, absorbiendo casi el 53% de ellas, seguida por Estados Unidos (28%), "Resto del mundo" (13%) y Europa (6%).
44. De la comparación de la proporción en que participan las manufacturas en las exportaciones totales a cada uno de los cuatro destinos considerados, con la similar correspondiente al total de las exportaciones (6,3%) <sup>5/</sup> surge que tanto América Latina (28,2%) como el "Resto del mundo" (18,3%) son relativamente "altos" importadores de manufacturas colombianas, mientras que Estados Unidos (3,5%) y Europa (1,2%) estarían apreciablemente por debajo de la media general de 6,3%.

---

5/ Véase nota 4/.

## II. LOS FACTORES INSTITUCIONALES EN RELACION CON LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS

### Antecedentes generales

45. Hasta el 22 de marzo de 1967, en que se expidió el decreto-ley 444, el estatuto orgánico estaba constituido por la ley 1ª de 1959, modificada por el decreto-ley 1734 de 1964 y complementada por una serie de disposiciones sobre el particular. Con la sanción del decreto-ley 444, todas esas disposiciones anteriores quedaron derogadas en cuanto se opusieran a la nueva legislación o bien modificadas para que armonizaran con ella, o sea, que el nuevo estatuto constituye el documento básico vigente sobre el comercio exterior colombiano. Se mantuvieron en él dos principios fundamentales de la anterior ley 1ª de 1959, en lo referente a exportaciones: la libertad general de exportaciones y el de que todas las divisas provenientes de aquéllas deben reintegrarse al país, vendiéndolas a la tasa de cambio y en los plazos que señale la Junta Monetaria de esa entidad.

46. En lo referente al primero de los principios enunciados, se lo mantiene como norma de carácter general, salvo las limitaciones establecidas por ley y las reglamentaciones que se dicten al efecto (art. 46).

47. A este respecto, la ley faculta a la Junta de Comercio Exterior a dictar tales reglamentaciones, con el objeto de defender los mercados externos mediante la garantía de calidades y entregas oportunas y para armonizar la exportación con la capacidad de producción nacional y el consumo interno.

48. Otra de las limitaciones al principio general de libertad de exportación la constituye la obligación de los exportadores de inscribirse en el registro de exportadores creado por el mismo instrumento y puesto a cargo de la Superintendencia de Comercio Exterior (art. 50). En lo que respecta a las divisas provenientes de las exportaciones, el nuevo estatuto repite anteriores disposiciones, estableciendo que deberán entregarse al Banco de la República, salvo los casos de regímenes especiales de importación que se verán más adelante, al tratarse los incentivos de tipo cambiario (art. 54).

49. Además, con el objeto de defender los precios de las exportaciones colombianas e impedir la subfacturación, el nuevo estatuto faculta a las autoridades a fijar un valor mínimo de reintegro para determinadas exportaciones (art. 56).

50. Finalmente, cabe señalar que la Junta Monetaria está también facultada para establecer las garantías y plazo de reintegro de las divisas (art. 57).

Reglamentaciones especiales y estímulos de diverso orden .

51. Formuladas las consideraciones anteriores sobre los principios generales consagrados por la legislación que norma la actividad exportadora en Colombia, cabe ahora pasar revista a los distintos sistemas puestos en práctica con el objeto de fomentar las exportaciones de manufacturas de ese país.

a) En materia cambiaria

52. De acuerdo con las nuevas disposiciones, funcionan en el país dos mercados o áreas monetarias: la comercial, en la que se negocian los certificados de cambio, o sea, los títulos representativos de las divisas expedidos por el Banco de la República contra la entrega de éstas, y la financiera o mercado de capitales, correspondiendo a la autoridad monetaria señalar inicialmente qué operaciones deben cursarse a través de uno y otro, con la limitación de que los pagos por importaciones de mercaderías deberán cursarse siempre por el primero de ellos (art. 10). Los certificados de cambio son libremente negociables, habiéndose fijado una cotización inicial de 13,50 pesos por dólar, la que fluctuará de acuerdo con la oferta y la demanda de tales certificados, en tanto que para el mercado de capitales se estableció un tipo fijo de 16,30 por dólar. Transcurrido el primer mes de operación del sistema, la cotización de los certificados se había elevado ligeramente a 13,60 por dólar.

53. Si bien los exportadores, como se expresó anteriormente, están obligados a vender la totalidad de las divisas provenientes de las exportaciones al Banco de la República, en casos de regímenes especiales de exportación la Junta Monetaria puede disponer que parte del reintegro se destine a cubrir obligaciones en moneda extranjera del propio exportador, en cuyo caso el Banco descontará las sumas necesarias de los reintegros para efectuar los giros correspondientes a nombre del exportador (art. 54). Tales regímenes se reglamentan en los artículos 172 y 173 del nuevo estatuto, disposiciones que consolidan y perfeccionan lo que se conocía anteriormente con el nombre de Plan Vallejo. En virtud de ellas, tanto los productores como los exportadores pueden celebrar contratos con el Gobierno para introducir, sin depósito previo y licencia y exentos de derechos aduaneros y consulares, las materias primas y demás insumos que hayan de utilizarse en la manufactura de artículos destinados a la exportación, contratos que están sujetos a condiciones tales como la comprobación de haber obtenido crédito externo para las exportaciones, al compromiso de garantizar el doble de los derechos que graven la importación y a la garantía de reexportar la materia prima u otros insumos (art. 172). Para gozar de la franquicia anterior no es indispensable que el importador

de la materia prima o el insumo sea quien exporte el bien final; la ley autoriza que aquél venda el producto que incorpore el componente importado a otra empresa que, después de agregarle alguna elaboración, lo exporte, en cuyo caso ambos son solidariamente responsables por el uso adecuado de la franquicia (art. 173).

54. Si se obtienen préstamos externos para la instalación o ensanche de empresas productoras de artículos exportables, los interesados podrán celebrar contratos con la Superintendencia de Comercio Exterior, estableciendo -entre otras estipulaciones- que la importación de los respectivos bienes de capital se efectuará sin sujeción a licencia previa y que el servicio del préstamo se efectuará con el producto de las exportaciones, según el procedimiento señalado en el artículo 54, ya citado anteriormente, para los regímenes especiales de exportación (art. 174).

55. Finalmente, quien hubiere exportado productos nacionales por cuyo componente importado se hubieran pagado derechos de aduana, tendrá derecho a que se le otórgue licencia para importar -libre de tales gravámenes y de depósito previo- una cantidad igual de aquellas partes o materias (art. 179).

56. Según puede apreciarse, todos estos sistemas especiales de importación-exportación combinan incentivos no sólo de carácter cambiario -supresión del requisito de la licencia previa- sino también de orden fiscal, como lo son las exenciones de impuestos de aduana, consulares, etc.

b) En materia fiscal

57. Los dos sistemas clásicos de estímulo de carácter fiscal a las exportaciones -la devolución de derechos pagados ("drawback") y la suspensión o exención de derechos a pagar (admisión temporal)- ~~estaban~~ establecidos por la legislación colombiana desde antes de la sanción de las ya comentadas nuevas disposiciones sobre comercio exterior (decreto-ley 444).

58. El régimen de "drawback", que autorizaba el reintegro del 85% de los derechos de aduana pagados, databa de 1931 (art. 239 de la ley 79). Se preveía que se dictaran reglamentaciones especiales, pero, en virtud del escaso desarrollo industrial de esa época, esas disposiciones y otras posteriores no tuvieron aplicación alguna.

59. El sistema de admisión temporal de materias primas se estableció en 1959, cuando se dictó una serie de decretos conocidos con el nombre de "Plan Vallejo N° 1", cuya esencia se incorporó más tarde en la ley 1ª de 1959 (art. 55 y s.s.), eximiendo de derechos la importación de materias primas con destino a la fabricación de bienes exportables, siempre que se celebrara un contrato entre el exportador y la Superintendencia.

de Comercio Exterior, en el cual se contemplaran varios requisitos. Tal como se expresó en el punto anterior, el nuevo estatuto cambiario, al ocuparse de los sistemas especiales de importación-exportación, establece este mismo régimen suspensivo de derechos, combinado con exenciones de depósitos previos y de obtención de licencia previa de importación. O sea, que correspondería referirse nuevamente a las franquicias o estímulos acordados por los artículos 172, 173, 174 y 179 del estatuto, ya comentados al tratarse los estímulos de carácter cambiario.

60. Con respecto al régimen consagrado en el último de los artículos nombrados -posibilidad de importar libremente las mercancías que integran el componente importado de un producto una vez que éste ha sido ya exportado- cabe destacar su particular importancia, pues permite en muchos casos efectuar la operación de exportación sin tener que recurrir a la celebración de contratos previos que, indudablemente, suponen una tramitación y procedimiento de cierta complejidad. Este derecho deberá ser ejercitado en el término de un año, a contar de la exportación respectiva, término superior al de seis meses establecido en la similar disposición anterior, conocida con el nombre de "Plan Vallejo N° 2".

61. Pueden aprovecharse para la importación de las materias primas u otros insumos, las facilidades que ofrecen los almacenes generales de depósito -que pueden establecerse incluso en el mismo recinto de las empresas- cumpliendo ciertos requisitos de reglamentación ordinaria. Este sistema es conocido con el nombre de "Plan Vallejo N° 3". Asimismo, pueden utilizarse para la admisión temporal de mercancías, las zonas francas de libre comercio, de las cuales, hasta ahora, funciona sólo la de Barranquilla, establecida en 1958.

62. Finalmente, y en lo que se refiere a la devolución de derechos ("drawback") pagados por el componente importado, se faculta al Gobierno a establecer un sistema de reintegro parcial, que variará en proporción al valor agregado nacional en la mercadería exportada (art. 180).

63. Aparte de estos sistemas de estímulo, existe también otro de carácter fiscal que reviste especial importancia. Se trata del establecido en el artículo 165 y que consiste en la entrega al exportador de manufacturas, en el momento de efectuar el retorno de divisas provenientes de la exportación, de un "certificado de abono tributario" por un importe equivalente al 15% del valor total del retorno de divisas. Esos títulos, que son documentos al portador libremente negociables, son recibidos a la par por las oficinas recaudadoras de impuestos de renta y complementarios, hasta pasado un año

de la fecha de su emisión. Se dispone asimismo que la tasa del 15% puede ser variada anualmente, tomando en cuenta el valor competitivo de las exportaciones colombianas en los mercados externos.

64. Esta disposición reemplaza el sistema anterior, en virtud del cual las empresas exportadoras podrán deducir de las rentas gravables de sus operaciones totales las correspondientes a las exportaciones, que según se presumía de pleno derecho, alcanzaban a 40% de las ventas brutas con ese destino. Si se considera que esta deducción era adicional a las deducciones normales correspondientes a la operación total de la empresa o, dicho de otro modo, que el 40% señalado se deducía de las utilidades líquidas totales de la empresa (para cuya determinación ya se habían tomado en cuenta las partidas de gastos correspondientes a las operaciones de exportación), se comprenderá la magnitud de este estímulo, a cuya acción se atribuye en alguna medida el espectacular aumento de las exportaciones de manufacturas en los últimos años.

65. Sin embargo, existen razones para pensar que este nuevo sistema de exención es de aplicación general y a la postre más efectivo que el anterior. Es posible que algunas empresas grandes que se valían de exportaciones, a veces a pérdida, para reducir al máximo sus utilidades provenientes de ventas internas, estén ahora en posición menos favorable. Pero, en cambio, el sistema actual tiene la ventaja de que sus beneficios pueden llegar a un mayor número de exportadores, incluso los que operan en pequeña escala, tendiéndose así a una diversificación de las exportaciones. Por otra parte, la posibilidad de revisar y adecuar anualmente el porcentaje de devolución confiere la necesaria flexibilidad al sistema, evitándose además la posibilidad de que se exporte a pérdida, como posiblemente ocurría en algunos casos con el régimen anterior.

66. Finalmente, este sistema está más en línea con los utilizados por otros países latinoamericanos y del resto del mundo y con las disposiciones que permiten el reintegro de impuestos, ~~siempre que el~~ ~~o~~ ~~no~~ ~~implique~~ ~~un~~ ~~subsidio~~ ~~a~~ ~~las~~ ~~exportaciones~~.

c) En materia de financiación

67. El Banco de la República está facultado para otorgar préstamos a corto plazo a los exportadores de manufacturas hasta el monto disponible de un fondo especial, constituido con todas o parte de las divisas que adquiera por razón de los giros provenientes de las exportaciones menores (ley 83, art. 60).

68. Los bancos privados pueden financiar importaciones de materias primas que se destinan a la fabricación de productos exportables. La financiación tiene un plazo de

un año y el interés resulta de 8% anual, en comparación con el 14% que se aplica a los préstamos ordinarios del mismo tipo.

69. En lo que se refiere a la prefinanciación de exportaciones, los bancos comerciales pueden prestar a un plazo de 180 días prorrogable hasta un año, a una tasa de interés mayor en dos puntos a la que esté en ese momento en vigencia en los Estados Unidos para el tipo de operación específica de que se trate, lo que viene a resultar en una tasa de interés de 8% a 9,5%, según el caso.

70. El sistema opera como si se tratara de un reintegro anticipado, o sea, que el Banco de la República autoriza al banco comercial a que acredite al exportador los fondos en moneda nacional en su cuenta, los que son cancelados con el producto de la conversión a moneda nacional del valor exportado en dólares, una vez que se lleva a cabo la operación. En general, los intereses varían entre 5% y 6%, financiándose hasta el 80% de la operación en esas condiciones: si se desea cubrir el total para el 20% restante, debe pagarse la tasa usual del 14%.

71. Aunque las disposiciones vigentes (ley 83) limitan a un año el otorgamiento de créditos para exportaciones, en la práctica se puede llegar a los dos años mediante prórroga. Sin embargo, no existen disposiciones que permitan ampliar los términos si se quisieran otorgar plazos mayores, tal como es usual en las exportaciones de bienes de capital, operaciones en que generalmente el plazo de financiación es de 5 años o mayor. La enumeración de los sistemas anteriores de crédito a corto plazo indica que el régimen vigente puede considerarse satisfactorio. No se ha notado que haya habido escasez de fondos para el otorgamiento de créditos, en tanto que los tipos de interés pueden estimarse como razonables. Existe, sí, un cierto desconocimiento sobre la disponibilidad y utilización de tales recursos por parte de los exportadores, que se supone irá desapareciendo paulatinamente.

d) En materia institucional

72. Así como existía una gran diversidad de estatutos y disposiciones legislativas que cubrían numerosos aspectos relacionados con la política de exportaciones, también había varias entidades gubernativas y privadas que formaban la estructura institucional en el campo del comercio exterior en general: la Junta de Comercio Exterior encargada de la definición de la política comercial, el Consejo de Política Aduanera para lo concerniente a las tarifas y, por otro lado, la Junta Monetaria del Banco de la República con competencia en las decisiones relativas a la cuantía de los depósitos de importación y en la política de reintegros.

73. Si bien se contaba con los organismos del caso, faltaba la necesaria coordinación entre todos ellos, como también el compendio de todas las disposiciones dictadas en un solo instrumento coherente que, además, sirviera para aclarar y agilizar los trámites, definir el alcance de ciertas disposiciones y -por sobre todo- conferir integridad y estabilidad al sistema.

74. El Fondo de Promoción de Exportaciones, establecido por el estatuto cambiario que se comenta, viene a constituir la respuesta a las deficiencias anotadas, constituyendo la innovación más importante de la nueva legislación (arts. 181 a 202). El Fondo es una persona jurídica anexa al Banco de la República, dirigido por una Junta compuesta por el Gerente del Banco, el Superintendente de Comercio Exterior y dos miembros más a designarse, financiándose con un impuesto del 1,5% sobre el valor CIF de las importaciones y otros aportes de menor importancia relativa.

75. Las funciones del Fondo son muy variadas, contándose las siguientes entre las más importantes:

- i) financiación de operaciones de exportación, mediante descuento a los exportadores del extranjero, otorgando también avales y garantías en operaciones relacionadas con las exportaciones. En general, puede realizar todas las operaciones necesarias para que las exportaciones colombianas cuenten con facilidades crediticias equivalentes a las de la competencia internacional;
- ii) otorgamiento de préstamos para estudios sobre aumento y diversificación de exportaciones, labores de promoción y de apertura de nuevos mercados;
- iii) anticipo de fondos para pago de fletes, seguros, derechos de aduana y costos de almacenamiento de productos de exportación y, en el caso de contratos de exportación, otorga créditos para la adquisición de materias primas y pago de la mano de obra;
- iv) participación directa en empresas exportadoras y operaciones de compra y exportación directa de artículos colombianos, para lo cual podrá adquirir los artículos y servicios extranjeros que sean necesarios;
- v) estudios de mercado, organización de servicios de informaciones para los exportadores, organización de seminarios y, en general, prestación de asistencia técnica a los exportadores.

76. Además de las indicadas que, como se ha visto, cubren una amplísima gama de la promoción directa e indirecta a las exportaciones, el Fondo ha recibido el importante encargo de establecer un seguro a la exportación, destinado a cubrir los riesgos



comerciales, políticos y extraordinarios inherentes a esta clase de operaciones, seguro que contará con la garantía de la nación. Para ello podrá organizar el sistema directamente o contratarlo con otras entidades nacionales o extranjeras (arts. 192 a 195).

77. Como se vé, se ha creado un organismo con amplios poderes, encargado de ejecutar la política de exportaciones que formula el estatuto comentado. Aunque no es posible aún adelantar juicios sobre su funcionamiento, es evidente que su creación constituye un fuerte estímulo a las exportaciones. Los problemas que existían anteriormente sobre seguros de exportaciones, promoción, ayuda técnica y financiera han sido considerados adecuadamente, según pudo apreciarse en las disposiciones reseñadas.

### III. ENCUESTA SOBRE ALGUNOS PRODUCTOS Y SU POTENCIAL DE EXPORTACION

78. En este capítulo se presentan los resultados de una encuesta sobre las posibilidades de exportación de productos manufacturados llevada a cabo en el país a mediados de 1966.

79. Dada la etapa actual de desarrollo de la industria colombiana, no se presentó -con la intensidad de los casos de la Argentina y el Brasil- el problema de seleccionar los productos a encuestar. En general, los criterios utilizados fueron el hecho de efectuarse ya exportaciones de manera más o menos regular o bien la posibilidad de que éstas se inicien a corto plazo.

80. Así, para cada uno de los productos seleccionados según los criterios descritos, se analizó, como es de práctica en esta serie de informes, la factibilidad de la exportación, atendiendo básicamente a que haya capacidad instalada o a ser puesta en funcionamiento en muy breve plazo (antes de los cinco años) y que se registre un saldo exportable, y a que los costos internos permitan competir en el mercado internacional, considerando la disminución de costos resultante de la utilización plena de la capacidad. También se tuvieron en cuenta, específicamente, los aspectos vinculados al abastecimiento de la materia prima y con la calidad del producto final, en relación -esto último- con las exigencias del mercado internacional.

81. La investigación efectuado abarcó unas cincuenta firmas, que son las más representativas de los diferentes sectores industriales, y fue complementada con la información de organismos oficiales y de asociaciones de industriales y productores en general.

#### Café soluble

82. Las investigaciones de mercados hechas para extender la exportación de café soluble en Europa, especialmente en Alemania y Francia, indican que existe la posibilidad de aumentar la exportación a esa zona a medio millón de dólares, aproximadamente, a mediano plazo (4 a 5 años), fluctuando alrededor de 300.000 dólares la cifra correspondiente al corto plazo (1 a 2 años).

83. Según estudios efectuados, los precios tendrían que ser inferiores a 3 dólares por kg, c.i.f., y el producto tendría que estar empacado en barriles forrados de polietileno, de 25, 36, 40,8 y 45 kg, en lo que respecta al mercado alemán, en tanto que para Francia se trataría de frascos de 50 g al precio de 0,29 centavos de dólar

por frasco c.i.f. El cuidado en los empaques se relaciona con la importancia de que el producto conserve la frescura de su sabor. A más largo plazo se estima que la exportación podría llegar a 1 millón de dólares. Es evidente que no hay ninguna dificultad para que el artículo se produzca en Colombia, en las condiciones descritas, en forma casi inmediata, y que se trata de un problema de ventas y promoción principalmente. Es posible también que pueda extenderse su venta a algunos países de la ALALC, en cantidades pequeñas, y acreditándolo en relación con su naturaleza de producto de calidad, esencialmente.

#### Cerveza

84. Se exportan desde hace algunos años pequeñas cantidades de cerveza a los Estados Unidos, de calidad aceptable. Existe también capacidad sobrante en las plantas fabricantes, y seguramente se logra alguna ampliación de la exportación, pero se comprende que no tendrá mucha importancia debido a la clase de cerveza, su contenido de alcohol bajo en relación con las marcas europeas, y la competencia de este mercado. Se estima una cifra de unos 100.000 dólares como nivel de exportación estable.

#### Dulces

85. La exportación de dulces de reconocida calidad ha venido aumentando desde 1960, de la cifra de 11.000 dólares a alrededor de 400.000 dólares en 1964. Sufrió un descenso en 1965 al nivel de 150.000 dólares por alteraciones en la organización de ventas pero la industria esperaba recuperar entre 1966 y 1967 la cifra de 400.000 dólares.

86. Se trata de toda una línea de dulces con saber a café y frutas tropicales, envueltos en papel de color y celofán, con presentación atractiva, además de colombinas, frutas, etc., a precios entre 18 y 20 centavos de dólar la libra. El mercado principal son los Estados Unidos, en donde el producto colombiano distribuido adecuadamente goza ya de excelente reputación, en competencia con los proveedores usuales de ese país, que son Inglaterra, Irlanda, Francia y Alemania occidental. Por otra parte, existe también posibilidad de exportar al Canadá y Alemania occidental, en la línea de dulces rellenos, y de ampliar los mercados centroamericanos a pesar de los altos impuestos ad valorem que tiene el artículo y que llegan hasta el 200% en ciertos casos. Los dulces colombianos soportan el almacenamiento en lugares calurosos mejor que los productos norteamericanos y similares, y pueden competir con éstos, debido a sus precios, en sus propios mercados. La ampliación de las exportaciones depende, principalmente, de que se adopten medidas en lo referente a la comercialización de

los artículos en el extranjero, y de que se cumplan las leyes sobre alimentos, uso de productos artificiales para endulzar, colorantes, tipos de envases e, inclusive, de los detalles de presentación y empaques atractivos. Se estima un volumen de 1,5 millones de dólares a un plazo de 1 a 2 años, que puede aumentar a 2,5 millones en unos 4 a 5 años, en razón a los precios que podría obtenerse por la abundancia de azúcar a bajo costo, y en función de una acción intensiva de promoción.

#### Puré de banano

87. Este es un artículo que actualmente no se fabrica en Colombia, pero sobre el cual se adelantan estudios para establecer una fábrica con destino a la exportación, específicamente al mercado americano. El producto sería distribuido por alguna de las grandes cadenas dedicadas a la especialidad de alimentos para niños. El consumo anual americano asciende a los 30 millones de libras. Se estima que podría exportarse un volumen de unos 10 millones de libras, por valor de medio millón de dólares, en el término de 1 a 2 años, y 1 millón de dólares a mediano plazo. El artículo tendría que competir con los producidos por la República Dominicana y Ecuador.

#### Frutas, verduras y conservas enlatadas

88. Se han hecho exportaciones de estos productos, pero su producción no satisface todavía la demanda interna. Las posibilidades de exportación son buenas desde el punto de vista de la variedad, abundancia y calidad de las materias primas. Pero no existe todavía la industrialización apropiada, ni la técnica necesaria en los cultivos y aspectos agrícolas, de modo que sus posibilidades dependen de que se realice una programación definida sobre el particular.

89. Actualmente existen dos proyectos industriales, con plantas situadas en los departamentos de Santander y Boyacá, para producir 1.600 toneladas de jugos de piña, el primero con una inversión estimada de medio millón de dólares, y un potencial exportable de 1 millón de dólares anuales, y el segundo todavía en etapa de planeación preliminar.

90. En relación con los mercados potenciales, los más importantes serían Alemania occidental, Bélgica, Holanda e Inglaterra, más importantes aún que los países de la ALALC que tienen recursos similares.

91. La probable exportación depende, fuera de la racionalización agrícola, de que se puedan alcanzar los precios de competencia internacional para las ventas de gran volumen y que se observen estrictamente las reglamentaciones sobre alimentos y envases

de cada país. A pesar de los problemas anteriores y de que sería necesario adelantar una labor de promoción para lograr un nivel adecuado de ventas que estuviera distribuido en muchos mercados e integrado posiblemente por pequeñas cantidades individuales, se tiene la impresión de que el potencial de exportación podría llegar a medio millón de dólares a corto plazo y 2 millones de dólares a mediano plazo. Las frutas enlatadas objeto de exportación principal serían el durazno, la piña, el mango, la papaya y la curuba.

92. Se debe notar también que varios países europeos tienen cuotas de importación fijadas para este tipo de productos, pero su carácter es flexible, estimándose que dentro de los volúmenes de que aquí se trata no habrá mayores dificultades. En varios mercados será necesario competir con las frutas tropicales africanas, y con la piña proveniente de las Antillas y la zona del Caribe, por lo cual el problema de precios de competencia debe examinarse cuidadosamente.

93. En el caso de las verduras y vegetales enlatados, los problemas de competencia son similares y no se ha hecho estimación alguna de su potencial de exportación, puesto que todavía no existe una capacidad de producción adecuada para servir el mercado interno. Por el momento se adelanta un estudio para procesar 960 toneladas anuales de papa deshidratada, y otros vegetales en Boyacá, en una inversión estimada en 12 millones de pesos, pero aún no se ha concretado, no siendo posible determinar su potencial exportable.

#### Aliños y especias

94. Este renglón de especias y preparados especiales de aliño y condimento tiene un aceptable potencial de exportación relativo, a pesar de que hasta el momento sólo se han efectuado exportaciones muy reducidas. Se ha tomado tentativamente para las proyecciones una cifra de medio millón de dólares anuales para este tipo de productos a mediano plazo, y 200.000 dólares a corto plazo.

#### Cemento

95. Las exportaciones de la planta situada en Cartagena a los Estados Unidos y la zona del Caribe alcanzaron a 1,4 millones de dólares, en tanto que las totales llegaron a 2,8 millones en 1965. En la costa atlántica (Tolú) se construye otra planta, con capacidad para 240.000 toneladas anuales, que entraría en funcionamiento a fines de 1967. Se piensa que esa empresa podría eventualmente exportar hasta un 50% de su

producción y en todo caso una parte apreciable. Por ello se fija la cifra de 3 millones como potencial exportable a corto plazo y 3,5 millones a mediano plazo.

#### Productos químicos

96. Sólo desde fecha reciente, a pesar de ocupar el tercer lugar en América Latina en la explotación de petróleo, se ha preocupado Colombia por aprovechar sus recursos petroquímicos. Como consecuencia de las actividades encaminadas al beneficio referido, y a otras circunstancias especiales, ha surgido lo que ha dado en llamarse el complejo químico de Cartagena, que se ha convertido en el centro de la industria petroquímica colombiana, pero que en realidad se extiende a toda la zona costera del Atlántico, y cuya descripción general es indispensable porque tiene importancia con respecto a la exportación, especialmente con relación a la zona del Caribe y particularmente en lo que hace a los productos químicos. Se puede presentar, como consecuencia de tal desarrollo y del esfuerzo para crear fuentes de exportación, el fenómeno de una relocalización de la industria colombiana, cuya extensión y consecuencias no pueden aún preverse, pero cuya evolución debe observarse con atención.

97. Cartagena ha sido desde hace más de 30 años el puerto principal de exportación de petróleo colombiano, a donde confluyen los oleoductos que recogen la producción de los distintos yacimientos de la hoya del río Magdalena. Allí se instaló una refinería en 1957 y, como existe además un gasoducto, se reunieron buenas condiciones en cuanto a disponibilidad y costo razonable de gas natural y de los combustibles derivados del petróleo en la zona. Ello, unido a otros factores, tales como la existencia de mano de obra barata, excelentes facilidades portuarias, etc., ha tenido como consecuencia una notable afluencia de inversiones industriales a esa zona.

98. Los nuevos proyectos en etapa de realización significan nuevas inversiones en el campo químico para la zona de la costa atlántica, por valor de casi 90 millones de dólares, en los próximos tres años, entre las cuales se destacan la correspondiente a la Petroquímica del Atlántico, situada en Barranquilla, por 56 millones, la ampliación de la Planta de Soda y Carbonato de Sodio por 30 millones, y las que correspondan a los demás proyectos petroquímicos, las plantas de fertilizantes, insecticidas, etc.

99. Cabe analizar enseguida las posibilidades de exportación de las industrias químicas allí establecidas. Desde el ángulo de los precios, el nivel que tienen por el momento las materias primas locales y los posibles costos de fabricación colombianos, en Cartagena y el Atlántico, son todavía más altos que los de competencia internacional.

El gas natural se vende a 0,25 dólares de los Estados Unidos el millar de pies, en contra de 0,20 a 0,24 dólares en los Estados Unidos, si bien su precio es nominal y podría rebajarse; la soda cáustica local estaría a 100 dólares la tonelada en lugar de los 60 del precio internacional; otros productos químicos de procedencia interna, tales como el azufre, tendrían un precio en Cartagena de 57 dólares la tonelada en vez de los 31 del mercado mundial; y es evidente que en todos los casos en que se requieran materias primas importadas los costos serán también elevados. Únicamente, como factores favorables, se tendrían los correspondientes a la energía eléctrica y a la mano de obra locales, pero no son suficientes para compensar la estructura básica desfavorable de los costos, agravados por las escalas pequeñas de fabricación.

100. De lo anterior surge claramente que, desde un comienzo, será necesaria una consideración cuidadosa de los costos de la industria química colombiana y de los incentivos de exportación, a fin de habilitarla en la competencia libre, sin perjuicio de la atención que se le preste en la planeación inmediata a las escalas de fabricación y a los problemas de venta de los artículos químicos dentro del marco del comercio mundial.

101. Con respecto a las escalas de producción, cabe destacar que los mercados colombianos son insuficientes para justificar de por sí las escalas recomendables para varias de las plantas, por lo cual se ha previsto la exportación del excedente. En algunos casos esto será facilitado por la asociación de intereses extranjeros en las compañías constituidas para su explotación.

102. Sin embargo, hay casos en que puede resultar dificultosa la colocación de eventuales excedentes exportables, tal como sucede en los sobrantes de producción previstos en el proyecto de fabricación de caprolactama -materia prima para la fabricación de fibras de nylon- y de benceno, según se verá más adelante al tratarse estos productos.

103. Se formula a continuación un comentario sobre el estado y naturaleza de las fábricas que se hallan en construcción y el estado de los proyectos, para definir sus posibilidades de exportación, referidas -a menos de aclararse lo contrario- a lo que se ha denominado mediano plazo, o sea, 4 a 5 años.

#### a) Petroquímica

104. El sector petroquímico tiene programadas inversiones por 76 millones de dólares, aproximadamente, de las cuales ha ejecutado y adelanta obras por valor de 14 millones, o sea, que aún faltan por realizar trabajos y definir proyectos por 62 millones. El tiempo para realizar tal programa sería de unos 4 años en el caso de que los proyectos

se definieran positivamente a corto plazo. Se considera que aunque no hay mayores dificultades en los aspectos de financiación, existen varios problemas por resolver. La producción petroquímica planeada se puede dividir en dos ramas: el complejo aromático a partir del benceno, teniendo la nafta como materia prima, y los productos derivados del etileno y de los gases de refinería. En esta forma son dos las plantas de base iniciales: la de recuperación de vapores, para obtener 20.000 toneladas anuales de etileno y 10.000 de propileno, que actualmente se construye en la refinería de Barranca, con una inversión de 4 millones de dólares, y que será terminada probablemente para 1968; y la de obtención de benceno, aún en la etapa de proyecto, para producir 40.000 toneladas de este compuesto, 6.400 de ortoxileno, 28.600 de M-P xilenos y 10.500 de etilbenceno, con una inversión estimada en 9 millones de dólares.

105. Con esos dos puntos de partida se obtendrían los siguientes artículos:

i) Polietileno. Obtenido por polimerización del etileno, se producirá en cantidad de 15.000 toneladas anuales, con lo cual se prevé una sustitución de importaciones por 4 millones de dólares y un excedente exportable por 1 millón. La inversión se estima en 12 millones, financiados por Ecopetrol y una firma estadounidense que estará localizada en Barranca, y se terminará en 1967 ó 1968. El proyecto está terminado.

ii) Acrilonitrilo. Existe una demanda de 2.000 toneladas anuales, en tanto que los estudios de escala indican la conveniencia de una planta de 10.000 toneladas, por lo cual sería necesario contar con otros mercados para poder realizar el proyecto. Se ha pensado que tal vez pudieran celebrarse acuerdos con los países de los cuales Colombia importa lana y que por el momento no se hallan interesados en esta fabricación de fibras acrílicas (orlón). La inversión sería de 9 millones de dólares, y el potencial exportable de 1,5. Este producto, obtenido a partir del propileno proveniente de los gases de refinería, completaría la línea de compuestos derivados de esta fuente. En vista de que no hay aún seguridad de su factibilidad, se ha preferido no computar su posibilidad de exportación, ni a corto ni mediano plazo.

iii) Benceno, xilenos, etil-benceno. La planta de 40.000 toneladas de benceno es el punto de partida de los compuestos aromáticos. La ejecución de este proyecto depende de la realización de otro, el de la producción de caprolactama para la fabricación de nylon, que consumiría más o menos el 50% (20.000 toneladas) de benceno, en tanto que otras 5.000 se emplearían en la manufactura del dodecil-benceno, el DDT y productos aromáticos clorinados y solventes, parte de los cuales serían exportables.



Habría necesidad de exportar las 15.000 toneladas restantes de benceno, para lo cual no debe haber dificultad por la naturaleza del producto, y la posible asociación con entidades extranjeras, de manera que en el fondo el problema se centra en la definición sobre la fabricación de caprolactama, lo cual se comenta a continuación. El valor del potencial de exportación de benceno sería de, aproximadamente, 1 millón de dólares.

iv) Ciclohexano, caprolactama, nylon. Por hidrogenación del benceno se proyecta obtener 20.000 toneladas anuales de ciclohexano, lo cual demandaría una inversión aproximada de 1 millón de dólares. Con este compuesto se fabricarían 15.000 toneladas de caprolactama, materia prima para producir otras tantas de nylon, con lo cual se estima una sustitución de importaciones por unos 7 millones de dólares. Como el consumo interno de caprolactama alcanzaría a sólo 10.000 toneladas, habría un excedente exportable de 5.000 toneladas por 4 millones de dólares. Debido, en primer término, a las dificultades posibles de exportación del artículo sobrante, a la alta inversión relativa, y a que, al mismo tiempo, tendría que definirse la inversión relacionada con la planta de benceno, el asunto se halla por ahora en estudio. Además es conveniente observar que la escala de la planta de benceno, de 40.000 toneladas, ya presenta un problema de excedentes de casi el 40% en relación con el mercado colombiano, y esto bajo el supuesto de que se realizara el proyecto sobre caprolactama, sin que todavía pudiera considerarse de tamaño muy apreciable, al compararlo por ejemplo con el proyecto mexicano sobre el mismo asunto, que contempla una planta de 100.000 toneladas de benceno. Es evidente, por lo tanto, que del estudio y de las consideraciones que se hagan sobre el equilibrio de las instalaciones de caprolactama y de benceno y su interrelación, dependerá en gran parte la evolución más o menos acelerada del sector petroquímico.

v) Poliéster - fibras poliestéricas. De las 28.600 toneladas de M-P xilenos provenientes de la planta de benzol, habría que separar el P-xileno, en una planta que requiere una inversión aproximada de 1,2 millones de dólares, y con ese compuesto preparar el tereftalato dimetilico, en cantidad de 10.000 toneladas anuales, el cual combinado con el glicol produciría la fibra poliestérica, lo cual demandaría una inversión de unos 9 millones de dólares. La demanda de poliéster se calcula en 7.000 toneladas para 1970. Existen dos plantas de hilandería de esta clase, con una capacidad total de 4.000 toneladas anuales, y una tercera en construcción que fabricará casi 2.000 toneladas. Como no es seguro que se produzcan excedentes exportables, los que de todas maneras serían muy reducidos, se ha preferido no computarlos.

vi) Plastificantes. El orto-xileno proveniente de la planta de benceno, en cantidad de 6.400 toneladas, serviría para la fabricación de anhídrido oftálico, materia prima para los plastificantes. Existe una planta en Bogotá que produce estos artículos, empleando el naftaleno proveniente de Acerías Paz del Río, pero hay por lo menos dos proyectos en curso con una capacidad total de unas 4.000 toneladas de anhídrido oftálico que por ahora utilizarían orto-xileno importado, las cuales posiblemente tendrían algunos excedentes exportables, difíciles de evaluar por el momento, por lo cual no han sido tampoco considerados.

vii) Dodecil-benceno. Obtenido a partir del benceno y del propileno en cantidad de 10.000 toneladas anuales con una inversión de 2,8 millones de dólares, vendría a sustituir parcialmente las importaciones efectuadas por los fabricantes de detergentes. A pesar de que éstas alcanzan apenas a las 4.000 toneladas, no se cree que haya excedentes exportables de significación ya que tal consumo está actualmente restringido por la escasez de divisas, siendo potencialmente mucho mayor.

viii) Poliestireno. Finalmente, a partir del etilbenceno (10.500 toneladas), se obtendría el monómero estireno para ser empleado como materia prima en la elaboración de unas 10.000 toneladas de poliestireno, cuya demanda aumentaría a las 6.000 toneladas para 1970. La planta de Cartagena, terminada en 1965, produce unas 3.000 toneladas anuales de poliestireno, que satisface el consumo interno. Podría haber, siempre a mediano plazo, un excedente exportable de más o menos 1 millón de dólares.

ix) Parafina. Aunque no pertenece propiamente al sector petroquímico, se incluye aquí la fabricación de parafina, obtenida a partir de los destilados de los petróleos parafinados. Se producirían 40.000 toneladas, con una inversión de 13,3 millones de dólares, con lo cual se lograría una sustitución de importaciones por 4,8 millones, y habría un excedente exportable de 10.000 toneladas por valor de 2 millones. Este proyecto está bien definido, estimándose que la iniciación de operaciones se llevará a cabo entre 1968 y 1969.

106. De los comentarios anteriores y la descripción que se ha hecho de los proyectos petroquímicos, se deduce que no se hallan bien definidos ni el que se refiere a los hidrocarburos aromáticos (benceno), ni el relativo a la fabricación de caprolactama. Estos proyectos están actualmente en un punto crítico, que, al resolverse, podría resultar en una aceleración e integración completa del sector o en un aplazamiento indefinido sobre el particular. La decisión dependerá esencialmente de la conclusión

a que se llegue en el análisis del mercado de exportación para ciertos productos que permitan proyectar las plantas a las escalas que se consideraran adecuadas.

107. Por otra parte, las consideraciones anteriores indican que el desarrollo del sector está íntimamente ligado a la evolución que ha tenido en Colombia la industria textil, y específicamente el aumento de la capacidad de producción y el consumo de las varias fibras sintéticas. Los estudios de mercados revelan que para 1970 se habría doblado la demanda actual de 6.000 a 12.000 toneladas para el conjunto de fibras poliamídicas, acrílicas y poliestéricas, y la necesidad de contar con el suministro local de materias primas, por lo menos para dos tipos de aquéllas en vista de las instalaciones construidas recientemente para su fabricación. Así, una planta en Barranquilla tendrá una capacidad de 1.400 toneladas de hilo nylon y cuenta ya con una unidad de polimerización de caprolactama de 2.000 toneladas anuales; otra en Medellín producirá 2.000 toneladas de nylon 6; una tercera, en construcción, tendrá una línea de fabricación de 700 toneladas de nylon y 1.450 de cordónel, lo cual arroja un total de 5.500 toneladas anuales de artículos de nylon. La capacidad en poliéster es de 6.000 toneladas y, finalmente, se proyecta ahora una planta para 2.000 toneladas de fibras acrílicas (orlón), con lo cual se obtendrán más de 13.000 toneladas anuales de las tres clases de fibras.

108. Es indudable que las posibilidades de exportación de los tejidos citados deberá ser uno de los factores que deben considerarse al evaluar los proyectos petroquímicos citados.

109. Además de los aspectos referidos pertinentes a la petroquímica, es necesario complementar las posibilidades de la industria química considerando los otros productos.

b) Otros productos químicos

i) Carbonato de sodio. La planta de Cartagena entró en producción a fines de 1966, con capacidad de 320 toneladas diarias de carbonato de sodio y una inversión total de unos 30 millones de dólares. Pero inmediatamente se ha decidido continuar con su ensanche, que consiste en doblar la instalación actual y agregar una planta electrolítica para 50 toneladas de soda cáustica y 40 de cloro, lo cual se terminaría en 1970, y costará alrededor de 22 millones de dólares, 13 para la producción de carbonato y 9 en la sección de electrólisis. Lo anterior dejaría excedentes exportables a partir de 1970 que pueden estimarse en unas 50.000 toneladas anuales de carbonato, cuyo valor, al precio internacional actual de 40 dólares, sería de 2 millones.

ii) Amoníaco y urea. Estos productos serán el objeto principal de la fabricación de la nueva empresa, Petroquímica del Atlántico, financiada y en vías de construcción, con una inversión de 56 millones de dólares, para producir 900 a 1.000 toneladas diarias de amoníaco y 400 a 500 toneladas de urea, a partir del gas natural. La empresa obtendrá su materia prima de los pozos de El Difícil, para lo cual se construirá un gasoducto hasta Barranquilla, que tendrá una longitud de 120 km. Actualmente existe una planta de amoníaco en Cartagena, de 300 toneladas diarias de capacidad, que vende su producción a una empresa contigua de fertilizantes, la cual elabora unas 450 toneladas diarias de abonos mixtos, y 250 de urea, pero cuyas operaciones todavía no han llegado a plena capacidad y están alrededor de las 200 toneladas. Esta planta exporta mezclas de abonos y de urea a la zona del Caribe y Florida. El excedente de amoníaco que no se utiliza en la preparación de los abonos se exporta principalmente a Costa Rica. Otra pequeña planta de amoníaco (50 toneladas) que se instaló anteriormente en Barranca ha entrado en liquidación por cuanto su escala no permite competencia adecuada. En el momento en que entre a funcionar la Petroquímica del Atlántico habrá un potencial exportable de 700 toneladas diarias de amoníaco y 200 de urea, por valor de unos 3 y 4 millones de dólares, respectivamente, habida cuenta de la capacidad total instalada en esa fecha en el país. A corto plazo se estima prudente repetir las cifras de exportaciones de 1965 -1,7 millones de dólares- para cada uno de los dos productos.

iii) Fertilizantes. Además de la fabricación referida que actualmente se hace en Cartagena, se proyecta la producción de 60.000 toneladas anuales de ácido fosfórico, con roca importada, y 100.000 toneladas de superfosfato, con una inversión calculada en 10 millones de dólares. No es posible por ahora determinar si tal planta tendría un potencial exportable porque el proyecto está aún en la etapa preliminar, sin definir todavía si estaría localizada en Cartagena o Barranquilla y sin que puedan preverse las necesidades internas para la fecha en que podría contemplarse su producción.

iv) Resinas, melamina-formol y urea-formol. La planta que acaba de terminarse en Cartagena para la fabricación de estas resinas tiene una capacidad de 600 toneladas anuales, de las cuales se exportarían unas 350 por valor de 200.000 dólares a corto y mediano plazo.

v) Polivinilo. Actualmente la empresa Petroquímica Colombiana que produce el polivinilo a base del monómero importado tiene una capacidad instalada de 5.000 toneladas anuales de las cuales unas 3.000 sirven la demanda nacional, quedando un sobrante de capacidad de 2.000 toneladas. Están planeados ensanches en los próximos tres años para llegar al volumen de 12.500 toneladas, en función del crecimiento del mercado interno, y con la idea de que habría permanentemente un 30% de la capacidad disponible para exportación que, por lo tanto, al final sería de unas 3.000 a 3.500 toneladas. El principal problema que debe afrontarse es el de los bajos niveles de precios a los que se ofrece actualmente el producto en el mercado internacional, por lo que se estudian actualmente medidas que permitan la competencia internacional en condiciones favorables, distintas a las actuales. En poco tiempo más, entrará a producir a mayor escala otra planta de polivinilo cercana a Bogotá, empleando carburo de calcio como materia prima, lo que se traducirá en una competencia interna cuyo resultado no puede aún preverse. Por esto no se considera todavía seguro que la planta de Cartagena continúe con sus ensanches originalmente previstos al mismo ritmo. Esta circunstancia, unida a la dificultad de competir en el mercado internacional, ha determinado que se juzguen las posibilidades futuras con criterio prudente, prefiriéndose no incluir el actual sobrante de capacidad como potencial de exportación.

vi) Negro de humo. La planta actual en Cali abastece prácticamente el consumo nacional. Está en construcción muy avanzada una segunda fábrica orientada casi exclusivamente a la exportación, que producirá unas 10.000 toneladas anuales, con destino al Ecuador, Perú, Chile, y otros países vecinos, principalmente, exportación que se prevé tendrá un valor de 1 millón de dólares a corto plazo y 2 a mediano plazo.

vii) Ácidos cítrico y acético. Puede estimarse en unos 300.000 dólares el potencial de exportación a mediano plazo.

viii) Hidrosulfito de sodio. La planta de Manizales, en construcción, podrá exportar algunas cantidades de sus productos, según las oscilaciones de la demanda interna, que podrían estimarse en 200.000 dólares a corto plazo y 500.000 dólares a 4 a 5 años plazo.

c) Resumen

llo. Se ha hecho una descripción de los distintos proyectos industriales que se han terminado recientemente, que están en construcción, o que se proyectan sobre bases definidas, en el sector químico y petroquímico, relacionados con las exportaciones a corto y mediano plazo.

111. El cuadro 4 resume el potencial de exportación de los productos químicos colombianos considerados, que se estima en 4,8 millones de dólares a corto plazo y en 26 millones de dólares a mediano plazo. A los productos considerados, que son los que en general pueden considerarse nuevos como exportación, habrá que adicionar los que ya se vienen exportando con cierta regularidad que, aunque de valor individual más bien reducido, son muy numerosos. Gran parte de las nuevas fabricaciones está situada en la zona costera del Atlántico, en donde ya se han realizado otras inversiones cuantiosas en el mismo ramo, por lo cual se prevé allí una tendencia de localización de estos tipos de manufactura que se acentuará a medida que haya mayores incentivos y esfuerzos dirigidos a la exportación.

112. Se ha comentado también la relación que tienen estas industrias con la evolución de la rama textil en el renglón de las fibras sintéticas cuya demanda de materias primas es base para justificar la producción de varios de estos artículos, además del interés por aprovechar los recursos naturales de las refinerías de petróleo.

Cuadro 4

Colombia: Potencial de exportación en productos químicos a corto y mediano plazo

Producto	Localización de la nueva planta	Capacidad total existente (toneladas)	Potencial de exportación				Año de probable iniciación de operaciones	
			Volumen (toneladas)		Valor (miles de dólares)			
			Corto plazo	Mediano plazo	Corto plazo	Mediano plazo		
<b>A) Petroquímicos</b>								
Poliétileno	Barranca Bermeja	15.000	-	3.000	-	1.000	1968-69	
Benceno, xileno etil-benceno	Barranca Bermeja	40.000	-	15.000	-	1.000	1970	
Caprolactama	Cartagena	15.000	-	5.000	-	4.000	1970	
Poliestireno	Cartagena	10.000	-	2.000	-	1.000	1969-70	
Parafina	Barranca Bermeja	40.000	-	10.000	-	2.000	1968-69	
<b>B) Otros productos químicos</b>								
Carbonato de sodio	Cartagena <sup>a/</sup>	220.000	-	50.000	-	2.000	1970-71 <sup>a/</sup>	
Amoníaco	Barranquilla	400.000 <sup>b/</sup>	30.000	200.000	1.700	8.000	1970-71	
Urea	Barranquilla	140.000 <sup>c/</sup>	25.000	60.000	1.700	4.000	1970-71	
Melamina y urea	Barranquilla	600	300	300	200	200	1967	
Negro de humo	Cartagena	10.000 <sup>d/</sup>	4.000	9.000	1.000	2.000	1968	
Ácidos cítrico y acético	Cali	3.000	-	800	-	300	1968	
Hidrosulfito de sodio	Manizales		400	900	200	500	1968	
Valor total del potencial de exportación (miles de dólares)						4.800	26.000	
						=====	=====	

- <sup>a/</sup> Se trata de la ampliación de la planta en funcionamiento desde 1966.
- <sup>b/</sup> Se trata de dos plantas, una en funcionamiento en Cartagena y la otra proyectada en Barranquilla, esta última con 300.000 toneladas de capacidad anual.
- <sup>c/</sup> Se refiere sólo a las plantas de Barranquilla; no pudo obtenerse el dato sobre capacidad de la planta de Cartagena, a la que corresponden las exportaciones a corto plazo.
- <sup>d/</sup> Corresponde sólo a la nueva planta; la de Cali no está incluida.

Cueros curtidos

113. La industria de curtiduría está establecida desde hace mucho tiempo en Colombia, pero se desenvuelve en condiciones no muy satisfactorias, especialmente en lo que tiene relación con la calidad de los productos terminados.

114. Sin embargo, como se trata de un problema de solución relativamente fácil, es posible que las exportaciones de este renglón aumenten con el incremento probable de la producción ganadera, a condición, como queda dicho, de una mejora en la calidad de los cueros curtidos.

115. En base a lo anterior -especialmente teniendo en cuenta la lentitud de los programas de mejora y aumento de la producción ganadera- se ha estimado que las posibilidades de exportación a corto plazo podrían mantenerse alrededor de la cifra ya alcanzada en 1965, unos 2 millones de dólares, para aumentar a 2,5 millones en cuatro a cinco años plazo.

Llantas (cubiertas) para vehículos

116. En los últimos años se han registrado aumentos notables de las exportaciones de este producto, elaborado en su mayor parte en dos fábricas, una en Bogotá, que es la más importante, y la otra en Cali. De apenas 30.000 dólares en 1963, se ha llegado a más de 4 millones de dólares en 1965. Infortunadamente, este aumento ha requerido a su vez importar materias primas, tales como el caucho, el cordonel y el negro de humo, por un valor en divisas también muy apreciable, situación que se espera cambiará cuando se inicie la producción local de negro de humo y cordonel. Las llantas se exportan a la Argentina y otros países de la ALALC, por una parte, y a los Estados Unidos, por otra; esto último es un índice de que los precios son competitivos y que no hay dificultades con la calidad. Para un aumento sustancial de las exportaciones habría que considerar la ampliación de las facilidades de producción, por estar ya copada la capacidad de las empresas. Por esa razón, se ha mantenido a corto plazo la cifra de exportaciones registrada en 1965 -4,5 millones de dólares- suponiéndose un ligero aumento a 5 millones de dólares a mediano plazo.

Chapas y manufacturas de madera

117. Los productos que ofrecen mejores perspectivas son las chapas de madera dura y algunos otros tales como molduras para muebles, marcos, obras de carpintería para edificios, y lanzaderas y husos para la industria textil. En lo que se refiere a las chapas, se ha considerado que habría la posibilidad de aumentar las exportaciones



hasta 1 millón de dólares a mediano plazo, en tanto que a corto plazo se ha estimado que aquéllas alcanzarían a sólo 500.000 dólares, o sea, una cifra un poco superior a las máximas exportaciones del producto, registradas en 1963, con 455.000 dólares.

118. Sería posible aumentar sustancialmente el potencial de exportación realizando pequeñas inversiones, pero, en general, se trata de un mercado complejo en el que la competencia con el producto africano o asiático es muy difícil. Por esa razón, las estimaciones efectuadas han sido más bien modestas.

119. No se cree que el resto de los productos de madera mencionados anteriormente tengan mejores perspectivas que las chapas, ya que muchos de ellos están siendo crecientemente sustituidos por productos plásticos. En consecuencia, se ha supuesto que las posibilidades de exportación de manufacturas de madera se mantendrán a corto plazo al mismo nivel que en 1965, o sea, unos 600.000 dólares, para aumentar a 800.000 a mediano plazo.

#### Papeles e impresos

120. Las exportaciones provienen de sobrantes de producción de las dos plantas de Cali y se destinan en su mayor parte al Ecuador y países centroamericanos. No es probable que tales sobrantes lleguen a tener una magnitud considerable en un país como Colombia en el que el consumo interno crece con bastante rapidez, sin que tampoco pueda pensarse que la cuantía de tal demanda externa justifique inversiones adicionales con ese fin. Por ello, se han estimado las posibilidades de exportaciones, tanto de papeles, cartones y sus manufacturas como de libros e impresos en 2 millones de dólares a corto plazo y 2,5 millones a mediano plazo.

#### Productos textiles

121. Como es sabido, la industria textil colombiana ha alcanzado un grado muy avanzado de eficiencia, en comparación con las industrias textiles de los otros países latinoamericanos, destacándose la calidad de sus productos, la eficiencia y productividad del trabajo, la utilización casi plena de sus equipos y la maquinaria moderna de que dispone <sup>4/</sup>.

122. Esas condiciones de eficiencia llevan a considerarla como la actividad industrial que, dentro del sector manufacturero, presenta las mejores posibilidades de comercio externo, y en donde podrían pensarse que se debe buscar rápidamente la ampliación de las exportaciones.

---

<sup>4/</sup> Véase al respecto La industria textil en América Latina, III Colombia, Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta 64.II.G/Mim.2.

123. Estas han venido aumentando desde 1963 en forma pronunciada y se intensificaron en 1965, en que alcanzaron los siguientes volúmenes: 2,5 millones de kg de hilazas de algodón de las cuales el 50% se destinó a los Estados Unidos y el resto a Canadá y América Central, principalmente; unas 1.200 toneladas de fibras sintéticas y artificiales, principalmente a Ecuador, Chile, Venezuela, América Central, Estados Unidos, Sudáfrica, Corea, Filipinas y Holanda; unas 130 toneladas de hilo de algodón a Ecuador, Panamá y América Central unos 27 millones de yardas de telas de algodón, de las cuales casi las tres quintas partes fueron a Estados Unidos y el resto a Panamá, Canadá, Inglaterra, América Central y Sudáfrica. Su valor total ascendió a unos 13 millones de dólares.

124. En el momento actual, sin embargo, las exportaciones tienden a disminuir, debido principalmente al aumento de la demanda interna y a las elevaciones de precios que han ocurrido en tal mercado. Ello, combinado con el aumento de los costos de fabricación, ha hecho que las utilidades derivadas de la exportación a precios internacionales hayan disminuido de tal manera, que no es muy atractivo exportar activamente, desde el punto de vista del rendimiento del capital y teniendo en cuenta las exenciones tributarias.

125. Por otra parte, las exportaciones al mercado principal, a los Estados Unidos y a Inglaterra se han venido haciendo dentro de un difícil mecanismo de cuotas pactadas anualmente, aunque en fecha reciente se acaba de obtener un pequeño aumento del cupo americano. Si a ello se agrega el factor de que la demanda interna crece continuamente, que las plantas trabajan a plena capacidad, que se experimentan ciertas dificultades con el ancho de las telas y otras especificaciones que requiere el mercado internacional, se comprende que deben examinarse muy cuidadosamente las posibilidades de la exportación. La situación anterior no es especialmente favorable, por lo cual es conveniente comentar brevemente algunas de las posibilidades que habría para modificarla.

126. Para tal efecto, sin embargo, es necesario considerar algunos de los aspectos de los mercados externos en relación a cada artículo, por cuanto de ellos depende que puedan lograrse los aumentos deseados en la exportación.

i) Telas de algodón sin acabado. Colombia surte ya los consumos centroamericanos en su mayor parte, en un valor aproximado de 2 millones de dólares. Sin embargo, el mercado por excelencia para las telas crudas son los Estados Unidos, en donde la importación alcanza a los 350 millones de yardas lineales que provienen principalmente

del Japón y Hong Kong en su orden, seguidos por Egipto, Pakistán, España, Portugal y la India. La industria colombiana no ha iniciado un programa sistemático de penetración de este mercado, al que exporta actualmente casi 1 millón de dólares en los distintos tipos de telas de algodón, por lo cual no ha adquirido todavía una reputación de proveedor seguro y responsable. Los precios de competencia, de 0,29 a 0,35 centavos de dólar por yarda, según la clase de tela, están dentro de los posibles para las exportaciones colombianas, aun cuando para lograr mayor escala tendrían posiblemente que ser rebajados ligeramente, en unos 2 a 3 centavos de dólar. Pero el problema principal reside en que Colombia no produce telas de 47 pulgadas de ancho, sino de 36, lo cual sí es una limitación considerable. Ello se debe a que el mercado interno no justifica la instalación de telares de ese tipo, más costosos y, por lo tanto, la industria no está capacitada para esa producción. La calidad de las telas es buena y los detalles de comercialización, establecimiento de sistemas de distribución de modo permanente y otros similares podrán ser mejorados. Se estima que si se cumplieran los requisitos del ancho y especificaciones de las telas, Colombia podría aspirar a una exportación de telas sin acabado por un valor superior a unos 5 millones de dólares a corto plazo y el doble de esa suma -10 millones- a mediano plazo.

ii) Telas de algodón acabadas. La competencia en este tipo de telas es más difícil debido a que las estaciones o la moda favorecen a los productores locales por la oportunidad de los diseños y el suministro inmediato. Sin embargo, los Estados Unidos importan cantidades apreciables de telas acabadas, provenientes de Europa y el Lejano Oriente, por lo general todas de hilo de fibra larga, y en anchos de 47 pulgadas. Colombia podrá exportar cuando cumpla las especificaciones, rebaje ligeramente sus precios, sostenga la calidad en forma permanente, y mejore sus sistemas de distribución a través de grandes cadenas de almacenes. Se estima que podría alcanzarse el nivel de 2 millones de dólares en estos artículos a corto plazo, y 4 millones a mediano plazo.

iii) Hilo de coser de algodón. Existe únicamente posibilidad de mayor suministro a América Central, ya que Estados Unidos, Canadá y Europa son exportadores de este producto. Es necesario competir allí con los hilos de alta calidad y variados colores, provenientes de Italia, Inglaterra y otros. Hasta ahora se estima el hilo colombiano como de calidad mediana y precio bajo. Posiblemente se conserve el actual nivel de exportación, de alrededor de medio millón de dólares a corto plazo, pudiendo incrementarse al doble a mediano plazo.

iv) Hilazas de algodón. Se exportan principalmente a Estados Unidos por valor de más de 1 millón de dólares anuales, y a América Central, por cerca de medio millón. El producto es de alta calidad y bajo precio, que puede seguramente conservarse, para surtir los mercados americano y canadiense, en donde se ha estimado que podría exportarse algo más de 1,5 millones de dólares adicionales. Para las exportaciones a Alemania occidental, Holanda y otros países europeos, sería necesario reducir los precios para competir con Japón e India, principalmente, cuyos valores c.i.f. son allí de 48 a 50 centavos de dólar por libra (hilo 20/1), en comparación con los colombianos de 45 a 62 centavos de dólar por libra (8 a 40). Las exportaciones a Alemania occidental son fáciles, por la carencia de cuotas y el bajo impuesto de entrada, del 8%, más un 6% sobre ingresos mercantiles. Los impuestos holandeses son apenas del 2%; los del Canadá, de un 15% a 20% en comparación con los americanos, que oscilan del 5% al 15%. Se ha estimado que las exportaciones podrían aumentarse en Europa hasta un nivel cercano al millón de dólares. A corto plazo habría la posibilidad de exportar 2,5 millones de dólares y algo más, 3 millones de dólares, a mediano plazo, a todo destino.

v) Pantalones de dril, para hombre. El mercado principal serían los Estados Unidos, en donde los costos de producción son altos, y cuyos proveedores principales son el Japón y Hong Kong, pero la cuota que les tienen asignada, de algo más de 1 millón de dólares, no cubre la demanda, de modo que habría campo para la exportación colombiana de este artículo. Es de anotar que los Estados Unidos consumen algo más de 20 millones de docenas anuales de pantalones de dril, de producción local e importados, de modo que el mercado es amplio, pero tendrá que sujetarse al sistema de cuotas, además de cumplir con las especificaciones de corte, tallas, y precio de unos 8 a 10 dólares la docena del artículo. Por eso, se ha preferido efectuar una estimación modesta de las posibilidades de exportación: 100.000 y 200.000 dólares a corto y mediano plazo, respectivamente.

vi) Camisas para hombre. Los Estados Unidos y Canadá serían como en los casos anteriores los mercados de mayores posibilidades, abastecidos actualmente por el Japón y Hong Kong, en los productos de calidad más barata, y que suministran el artículo directamente a las grandes tiendas, al precio de 12 a 14 dólares la docena, según que sean de manga corta o larga, y cuyo precio al menudeo es de unos 3 dólares por pieza. Además de esas camisas baratas se importan de Europa calidades finas, de precios de alrededor de los 5 a 8 dólares cada una. Existe además un mercado de calidad intermedia con precios de 3 a 4 dólares por unidad, en el cual los vendedores tienen por lo general sus instalaciones propias o contratos a largo plazo para el suministro. Se tiene

entendido que las muestras enviadas al exterior por Colombia (Ref) del tipo "Presidente", tuvieron muy buena acogida, resultando superiores a buena parte de las importadas, e iguales o ligeramente inferiores a las de los fabricantes locales de camisas. Hubo alguna diferencia en las especificaciones de corte, puños, etc., de fácil arreglo, pero las exportaciones afrontan el mayor obstáculo en el precio, que tendría que ser de unos 20 dólares por docena, para competir con las camisas del mercado intermedio (5 dólares por camisa), con marcas reconocidas. La alternativa sería la competencia en el mercado barato, a los precios c.i.f. de 14 dólares por docena. Por estas razones se ha efectuado una estimación muy baja del potencial, ya que depende del estudio de las especificaciones y precios que tendrían que obtenerse, y de la acción de los fabricantes colombianos al respecto. Dicho potencial se ha estimado en 100.000 dólares a corto y mediano plazo.

vii) Medias para dama. No tienen la suficiente calidad, ni un precio tan bajo como para competir en el mercado internacional en el que, actualmente, los precios son muy reducidos.

viii) Vestidos y confecciones. Se exportan ciertas cantidades de estos artículos a América Central y Estados Unidos en pequeño volumen. Se considera que los precios son competitivos y la calidad aceptable. Actualmente se adelantan estudios para lograr una mejor comercialización en el exterior, y una agrupación cooperativa interna de varios fabricantes para obtener mejores condiciones de competencia. El potencial de exportación puede estimarse en 800.000 y 1,5 millones de dólares a corto y mediano plazo, respectivamente, incluyéndose otros artículos tales como ropa interior de algodón y seda artificial, calcetines, fajas, corsés, ruanas, etc.

ix) Fibras sintéticas. No existen las mismas posibilidades de exportación de telas acabadas confeccionadas con fibras artificiales, por el costo de las materias primas y de la fabricación actual. Colombia ha encontrado cierto mercado en el renglón de las fibras, ya que una empresa exportó en 1964 la cantidad de 3,7 millones de dólares entre fibras de acetato de celulosa y otros productos, alcanzando también un volumen de magnitud en 1965. Pero estas exportaciones se hacen hasta el límite favorable de la exención tributaria <sup>5/</sup>, además de que responden a la política internacional de ventas de la empresa internacional de que se trata, por lo cual sería necesario un estudio más profundo para examinar las verdaderas posibilidades de aumento y si ello justificaría la modificación de los incentivos actuales, o el tipo de reintegro, en vista de que esa empresa sostiene que eventualmente podría doblar las

<sup>5/</sup> Véase página 16 y s.s. del anterior capítulo II.

exportaciones actuales, para lo cual, sin embargo, sería necesario aumentar la capacidad de las instalaciones. Se ha estimado que, considerando el conjunto formado por las telas y tejidos de acetato, fibra de poliéster, fibra de rayón, rayón staple, celofán, filtros para cigarrillos y fibras acrílicas (orlón), podría llegarse a un potencial de exportación de 3,8 millones de dólares a corto plazo y 6 millones a mediano plazo.

127. Resumiendo, puede afirmarse que el potencial mayor de exportación de la industria textil colombiana está, como es natural, en desarrollar los renglones de hilazas y telas crudas de algodón, además de los ensayos que pueden hacerse de comercialización y aumento de las ventas de otros artículos, tales como las telas acabadas, confecciones varias y vestidos. No ocurre lo mismo con el renglón de fibras, en el que las posibilidades son menores, debido principalmente a que el suministro de materias primas y bienes intermedios locales no es especialmente ventajoso en cuanto a precios, tal como se expresó anteriormente.

128. Como la industria textil colombiana está bien equipada y es capaz de producir una gama completa de artículos de algodón, a precios internacionales en la mayoría de los casos, y como existen mercados amplios, especialmente en los Estados Unidos, se ha pensado en las posibilidades de casi triplicar su actual nivel de exportación de los 13 a los 32 millones de dólares anuales. Por lo tanto, requiere cuidadosa atención el estudio de esa eventualidad.

129. Para ello sería indispensable encarar el problema de las cuotas de exportación con los Estados Unidos y otros países, para ser cubiertas a un plazo prudencial durante el cual se realizarían los planes necesarios para alcanzar la producción. Esto, en vista de que sería necesario efectuar inversiones y montar otras plantas para obtener los volúmenes nuevos de fabricación, por cuanto actualmente la industria tiene poca capacidad excedente sobre la cifra de exportación que se ha alcanzado, y más bien la demanda, el aumento de los precios internos y de los costos locales tienden a disminuir ese ritmo, por cuanto las utilidades del renglón de exportación no son ya especialmente atractivas. No podría emprenderse un plan de construcciones y ampliaciones de la industria sino teniendo en cuenta un mercado. Pero si se consiguiera esa base, es posible pensar en la instalación de una nueva fábrica, situada posiblemente sobre la costa atlántica, con telares para telas de 47 pulgadas de ancho, dedicada exclusivamente a la exportación; esta nueva fábrica, creada con este fin, podría alcanzar condiciones aceptables de costo, productividad y rendimientos sobre el capital.

130. En la industria textil se cuenta con la experiencia, la capacitación técnica y eventualmente con los recursos financieros necesarios para un proyecto de esta naturaleza, cuyos aspectos benéficos podrían ser de importancia. La inversión necesaria, en comparación con otros proyectos, sería relativamente baja, en tanto que el valor de las exportaciones alcanzaría cifras de consideración. El tiempo de realización no sería largo, estimándose en unos 2 ó 3 años a lo sumo.

131. Cabe por último anotar, en relación con este sector industrial, que el precio del algodón, materia prima local, constituye algo así como el 50% del costo directo de fabricación de las telas. Es indispensable, por lo tanto, examinar el costo de la producción agrícola respectiva, para ver si es posible reducir su nivel actual, superior a los precios internacionales, y mejorar la estructura general de los costos para exportación.

#### Manufacturas de minerales no metálicos, incluido vidrios

##### a) Asbesto-cemento

132. A pesar de haberse registrado exportaciones de cierta significación en años recientes (casi 600.000 dólares en 1964) las perspectivas no parecían ser actualmente muy favorables para este producto, debido a la fuerte elevación de costos internos, tanto de las materias primas -cemento y asbesto- como de los fletes.

133. Si bien existe una capacidad no utilizada del orden de los 3 millones de dólares, se ha preferido ser muy cauto en las estimaciones de posibilidades de exportación, asignándose a éstas 0,5 y 1,5 millones de dólares, a corto y mediano plazo, respectivamente.

##### b) Artículos sanitarios y de cerámica

134. Las plantas de Medellín y Bogotá exportan ciertas cantidades de sus artículos sanitarios especialmente a la zona del Caribe, y en el primero de los casos al Canadá y Estados Unidos inclusive. Las exportaciones que anteriormente se hacían a los países vecinos, especialmente al Perú, han tropezado con las dificultades provenientes del establecimiento de mayores barreras arancelarias implantadas para proteger la industria local, por lo cual seguramente queden eliminadas. Las materias primas colombianas para los artículos cerámicos son buenas, y los costos competitivos, aun cuando afectados por los fletes internos. Sin embargo, se considera que este renglón podrá aumentar su exportación gradualmente, por lo cual se ha tomado la cifra de 0,5 y 1 millón de dólares para las proyecciones a corto y mediano plazo, respectivamente.

c) Vidrio

135. Una fábrica de Bogotá, única productora de vidrio plano, exportó en 1962 unos 30.000 dólares, que aumentaron a casi 200.000 en 1965. En base a las condiciones competitivas del producto, se estima que existe un potencial de exportación bastante mayor, calculándose su cuantía, a corto plazo, en unos 500.000 dólares y en 2 millones a mediano plazo. En este renglón cabría pensar en las posibilidades de establecer una industria especialmente dedicada a la exportación, situada convenientemente, en razón a la calidad de las materias primas locales, y el desarrollo de la industria de álcalis.

Productos de las industrias metalúrgicas y mecánicas

136. Esta industria confronta algunos problemas serios, a pesar de lo cual ha alcanzado un apreciable desarrollo en los últimos años.

137. Colombia debe importar prácticamente el total de los productos planos y aceros especiales, pues hasta el momento produce solamente los aceros redondos de tipo ordinario, con las consiguientes dificultades en las épocas, bastante frecuentes en los últimos años, en que la escasez de divisas restringe o posterga las importaciones. Tampoco produce hierro de fundición de calidad adecuada, por lo cual las fundiciones emplean mezclas variables de chatarra de acero y desechos de hierro gris, lo que se traduce en dificultades para asegurar una calidad uniforme y controlada.

138. Los talleres que, en general, son de tamaño más bien reducido no cuentan en muchos casos con las maquinarias más modernas y productivas del sector.

139. A pesar de todos estos factores negativos la industria ha aumentado notablemente su producción en los últimos años, avanzando a un ritmo sostenido en la sustitución de importaciones y aun efectuado experiencias significativas en la exportación a algunos países vecinos, centroamericanos y del Caribe. Esas exportaciones han comprendido una gran diversidad de productos, en pequeños volúmenes, entre los cuales se destacan los refrigeradores, bombas centrífugas, válvulas, grifos, moledoras de granos, trapiches pequeños, utensilios de cocina, cuchillería, cables de acero, hojas de resorte para vehículos, máquinas de escribir y afeitar eléctricas, etc. Para estas exportaciones se ha contado con los estímulos que otorgaba la legislación entonces vigente, entre los cuales se destacaban los tributarios.

140. Es un hecho, sin embargo, que el elemento empresarial ha jugado un papel muy dinámico en esta exploración y conquista de algunos mercados externos que, aunque pequeños, actualmente abren una buena posibilidad para la industria colombiana.



141. En algunos casos, cuando en los mercados más o menos habituales de importación de los países vecinos se inició la fabricación o armado local de bienes que eran suministrados por empresas colombianas, éstas reaccionaron no sólo manteniendo la exportación de partes sino que se asociaron con las empresas locales efectuando las inversiones correspondientes, actitud que puede citarse como ejemplo de una actitud empresarial dinámica y acertada.

142. Se han producido recientemente aumentos de los costos internos del acero local que, dada su magnitud, podrían influir notoriamente en la fabricación de los productos en análisis.

143. Asimismo, la próxima iniciación de la fabricación nacional de productos planos, si bien evitará algunos problemas de aprovisionamiento originados por escaseces ocasionales de divisas para la importación de tales productos, se traducirá sin duda en otra elevación de precios y, por consiguiente, de los costos internos. Efectuadas las consideraciones anteriores, a fin de encuadrar las posibilidades de exportación de estos productos dentro de márgenes realistas, se formulan algunos comentarios sobre los productos individuales del rubro de mayor potencial actual y que son exportados en este momento.

a) Molinos para granos

144. Desde hace varios años una empresa de Medellín exporta molinos "Corona" del tipo americano, para maíz, y utensilios de la misma clase, a los mercados del Caribe, Venezuela y América Central, especialmente. Su volumen de exportaciones es todavía pequeño, pero hay posibilidades de que pueda llegar a unos 300.000 dólares a corto plazo y 500.000 a mediano plazo.

b) Válvulas de compuerta y grifos

145. Se ha exportado en los últimos años cierta cantidad de válvulas, a los países vecinos, a la zona del Caribe y a América Central, en los que compiten con los artículos japoneses y europeos. Con una pequeña rebaja de precios, de un 10% aproximadamente, que se considera factible, podría aumentar su volumen de ventas en estos mercados. De todos modos, las posibilidades de exportación son restringidas, por lo reducido de los consumos existentes en esos países, en donde todavía no hay fabricación local, por lo cual se estima el nivel de exportaciones alrededor de 100.000 dólares aproximadamente a corto plazo y 300.000 a mediano plazo. Estas cifras incluyen los grifos, cuyos precios son actualmente competitivos.

c) Bombas centrífugas

146. Dos firmas exportan bombas centrífugas en modelos en su mayoría hasta 4 pulgadas, principalmente al mercado venezolano. Una de ellas formó recientemente allí una compañía filial, y sus precios son competitivos. Se estima el mercado potencial de exportación en 200.000 dólares a corto plazo y 400.000 a mediano plazo.

d) Hojas de afeitar

147. Han aumentado progresivamente las exportaciones, de 23.000 dólares en 1961 a 340.000 en 1965, con una meta posible de 400.000 dólares para 1967, debido a que la empresa internacional productora asignó a la planta colombiana los mercados de España, Venezuela y Paraguay, por la facilidad con que han conseguido licencias de importación para las materias primas. Se asigna esa cifra a la proyección, a corto plazo, aumentada a 700.000 dólares en 4-5 años plazo.

e) Cuchillería

148. Se trata de hojas sin mango, de acero inoxidable, al precio de 1,50 dólares la docena f.o.b. y de cuchillos con mango de plástico fenólico, tipo Solingen al precio de 6 a 8 dólares la docena. Los precios son adecuados, pero el mercado es limitado. Se exportan a la zona del Caribe y Estados Unidos. El nivel actual de 200.000 dólares que se repite para el corto plazo, aumenta a 300.000 a mediano plazo.

f) Trapiches, trilladoras, rastrillos

149. Dos empresas, una de Medellín y otra de Bucaramanga principalmente, exportan a los países vecinos trapiches de modelo propio, para caña de azúcar y tipos simples de rastrillos y trilladoras para granos. El volumen actual es pequeño, de unos 100.000 dólares entre las diversas firmas, pero es posible que esta línea se desarrolle y evolucione hacia la maquinaria agrícola corriente, de mayor complejidad, que ya se comienza a fabricar en Colombia, y que aumente el potencial de exportación, el cual se ha estimado que podría llegar a mediano plazo a unos 300.000 dólares, manteniéndose la cifra de 100.000 para el corto plazo.

g) Herramientas manuales agrícolas

150. En este renglón se han efectuado algunas exportaciones de herramientas tales como palas y azadas, pero la demanda interna colombiana no está aún satisfecha y los costos de fabricación de 13 a 14 dólares por docena de azadones y 10 a 12 para las palas es todavía alto para la competencia con los productos japoneses en esos mercados. No se piensa que pueda haber un potencial de exportación en estos renglones.

h) Resortes para automotores, resortes, tornillos pasadores y remaches

151. Varias empresas exportan principalmente a Venezuela y a la zona del Caribe pequeños lotes de estos artículos, casi pudiera decirse en forma regular, pero su volumen es aún pequeño. Se ha fijado para las proyecciones la cifra de 150.000 dólares para el potencial a corto plazo y 250.000 a mediano plazo sobre la base de las informaciones recibidas.

i) Refrigeradores y muebles metálicos

152. Hasta hace poco las exportaciones de estos productos venían efectuándose a buen ritmo, especialmente a los mercados del Perú y América Central, pero al iniciarse allí fabricaciones locales se ha disminuido la exportación y está ahora restringida al envío de partes, tal como se expresó anteriormente.

153. Una empresa decidió asociarse con capital en el mercado centroamericano y otra estudia esa misma posibilidad en el Perú. Se estima que la exportación de muebles metálicos, partes y refrigeradores se mantenga al nivel de los 600.000 dólares, tanto a corto como a mediano plazo.

j) Utensilios de cocina, ollas y similares

154. Se exportan estos artículos a los países vecinos por valor de unos 300.000 dólares. Se ha estimado prudente mantener la misma cifra como medida de las posibilidades a corto plazo, elevándola a 400.000 a mediano plazo.

k) Máquinas para cortar y trabajar madera

155. Dos empresas de Bogotá han exportado desde hace varios años este tipo de máquinas, en una línea completa, a los mercados de Venezuela, Ecuador y América Central. Se considera que las posibilidades de exportación alcanzan a 300.000 dólares a corto y mediano plazo. Podrían aumentar todavía más su fabricación hasta un posible valor de 600.000 dólares en razón a su capacidad, pero se duda que pudieran obtener la misma ampliación de los mercados y obviar problemas financieros y de ventas, por lo cual se tomó la mencionada cifra de 300.000 dólares para la proyección.

l) Cables de acero

156. Las exportaciones han venido aumentando de 12.000 dólares en 1963 a más de 200.000 en 1965. Con el ensanche que actualmente efectúa la planta, podría llegarse a los 400.000 dólares de exportación a mediano plazo, principalmente a los mercados americanos y canadienses. Debido a la calidad y al precio, el artículo seguirá siendo competitivo, por lo cual se toma la cifra anterior como el potencial de exportación a mediano plazo y 300.000 a corto plazo.

m) Máquinas de escribir

157. Se ha comenzado la exportación de máquinas eléctricas principalmente a Argentina y Chile, pero como el precio de la máquina ensamblada en Colombia es mayor en un 30% aproximadamente al del mercado internacional, se estima que sólo podrá ampliarse el mercado dentro de los países de la ALALC en aquellos casos en que se hayan obtenido concesiones. Será posible rebajar un poco los costos a medida que aumente el volumen de producción lo cual también permitirá fabricar mayor número de partes localmente en razón a la longitud de las series. Se toma la cifra de 300.000 a corto plazo y 600.000 a mediano plazo.

n) Repuestos para tractor y similares

158. Una empresa de forja, situada en Bucaramanga, estima que podrá exportar una parte de su producción a Venezuela y países vecinos, cuando inicie sus operaciones a fines de 1966, en rodillos para tractor, cadenas y demás repuestos para este tipo de máquinas. Sin embargo, se ha preferido no tomar en cuenta esa posibilidad, por tenerse dudas acerca de la viabilidad de las exportaciones, en razón de que sus precios pueden resultar altos.

o) Cables y alambres de cobre

159. Una empresa espera alcanzar el nivel de los 250.000 dólares de exportación en los renglones de alambre, cables y ciertos artículos de cobre, en la zona de la ALALC. Sin embargo, la materia prima se importa y, en razón del régimen especial de mercado internacional del cobre, esto limita sus posibilidades, por lo cual no se cree que haya un potencial importante para tal efecto en el caso de Colombia, puesto que no cuenta con los recursos naturales del caso, de manera que se reproduce tal cifra como medida máxima de las posibilidades, tanto a corto como a mediano plazo.

Resumen

160. La lista de los artículos que actualmente se exportan indica el tipo simple de manufactura prevaleciente en el sector metal mecánico de la industria colombiana. No se fabrican todavía motores diesel, máquinas, herramientas, tractores, motores eléctricos, grupos electrógenos ni generadores de corriente alterna. La fabricación de maquinaria agrícola no abastece el consumo interno. Se producen, en pequeñas cantidades, arados de disco, trilladoras, rastras de discos y de dientes, sembradoras de granos y similares, y todavía no se ha alcanzado la productividad adecuada para servir

el mercado local, de suerte que las exportaciones deben considerarse esporádicas por el momento. Se fabrican transformadores eléctricos y medidores, pero no en la variedad y volumen necesarios para cubrir las necesidades, de manera que todavía se importan muchos equipos de esta clase.

161. Se ensamblan y fabrican parte de los motores eléctricos pequeños hasta 8 HP, pero en pequeña escala. Igualmente se fabrican compresores pequeños, soldadores, ventiladores y similares pero tampoco se abastece aún la demanda interna.

162. No se ha iniciado todavía en escala apreciable el armado de automotores, ni la fabricación de material rodante, de suerte que tampoco habrá corrientes de exportación a corto plazo en estos artículos. Lo mismo puede decirse de los renglones de maquinaria para la construcción y minería, la fabricación de papel, azúcar o cemento. En lo que se refiere a los artículos primarios de acero, Colombia no produce aún productos planos, de manera que no hay aún posibilidades de exportación de tuberías varias, ni se fabrican tubos sin costura. En los productos redondos apenas se cubre la demanda interna, y no habrá tendencia hacia la exportación. Las industrias de forja y fundición están en una etapa inicial de desarrollo, o sea, que no pueden asegurarse corrientes de exportación en lo relacionado con partes y repuestos varios, ya que aún hay grandes vacíos en el abastecimiento interno.

163. En esta forma, la exportación de bienes de capital simples de los sectores mecánico, metalúrgico y eléctrico, y de equipos básicos, no puede todavía contemplarse en el caso colombiano, lo cual limita considerablemente las posibilidades de efectuar exportaciones de alto valor agregado y tecnológico, y de aumentar la composición y volumen general de las exportaciones.

164. La industria mecánica trabaja a media capacidad, de modo que existe un potencial no aprovechado de producción. Pero no se ha considerado que tenga valor alguno el establecer un potencial de exportación en función de esa capacidad no utilizada, por cuanto los artículos que se producirían por el momento serían de tipo simple, de difícil penetración en los demás mercados de la ALALC, no sólo por las restricciones arancelarias y de otro tipo, sino porque en esos países se fabrican ya tales productos, algunos de ellos con un grado superior de tecnología.

#### Productos varios

##### a) Empaques de figue y fibras duras

165. Una firma de Medellín, que ha aumentado las exportaciones de empaques en forma sustancial, sostiene que podría llegar a 1,5 millones de dólares si lograra efectuar

las ampliaciones proyectadas que dependen de la importación de los equipos necesarios. Se puede tomar, prudentemente, la cifra de 800.000 dólares para las proyecciones a mediano plazo y 300.000 dólares a corto plazo, anotando que posiblemente la dificultad mayor sea la intensificación de los cultivos de fibra, además de la competencia fuerte de los sacos de henequén y sisal, en el mercado internacional.

b) Discos

166. Se exportan discos por un valor aproximado de 100.000 dólares, cifra que se conserva igual para las proyecciones.

c) Otros

167. Finalmente, es necesario mencionar la exportación de una variedad de artículos tales como: máquinas de afeitar eléctricas, tocadiscos, planchas eléctricas, jabones, sombreros, anteojos (monturas), candados, remaches, etc., que actualmente no pueden considerarse como exportaciones de carácter permanente en unos casos y que de todos modos no representan por su valor conjunto una cantidad apreciable de divisas.

168. Por estas razones no se ha considerado necesario tratarlos separadamente y en detalle. Su futuro es además incierto, en vista del costo y competencia internacionales, como en el caso de las máquinas de afeitar, tocadiscos, planchas eléctricas y artefactos similares, porque en esos renglones no se satisface la demanda interna y, por lo tanto, habrá una tendencia hacia su disminución.

169. En lo que se refiere a las monturas de anteojos, flores, aliños, sombreros, candados, remaches, etc. existirá siempre un pequeño volumen de exportaciones de carácter permanente.

170. Se ha hecho una estimación grosso modo de todos esos renglones reunidos y se les ha asignado un monto de 2 millones de potencial exportable a corto plazo, y 3 millones a mediano plazo.

#### IV. LAS PROYECCIONES DE LA EXPORTACION POTENCIAL

171. En el capítulo anterior se han presentado los resultados de una encuesta que comprendió una serie de importantes productos individuales, tendiente a determinar el potencial de exportación de esos productos a corto y a mediano plazo <sup>6/</sup>.

172. En este capítulo y como es de práctica en esta serie de informes, se presentarán en forma esquemática los factores limitativos o estimulantes más importantes que condicionan las posibilidades de exportación de cada producto, intentándose también una calificación de tales posibilidades, en cuanto a la magnitud (escasas, importantes) que podría alcanzar el valor exportable, y el lapso en que podría concretarse dicha posibilidad (lento, rápido). Véase al respecto, el cuadro 5.

173. Una rápida visión a dicho cuadro 5 indica que, en general, la disponibilidad y el costo de las materias primas sólo presentan dificultades en el caso de los productos provenientes de las industrias metalúrgicas y mecánicas, tal como se expresaba en el análisis individual de ese rubro, a los que deben agregarse los textiles, pero sólo en lo referente al factor costo, esto en virtud del relativamente alto precio del algodón, situación similar a la que se observa en las manufacturas de minerales no metálicos, en este caso debido al precio del cemento.

174. En Colombia, a diferencia de otros países estudiados, tales como la Argentina, la capacidad inactiva u ociosa no constituye un problema, ya que casi todos los sectores, salvo el metalúrgico-mecánico, aprovechan satisfactoriamente sus equipos. Este hecho se refleja en una relativa insuficiencia de la capacidad instalada existente como para permitir un eventual aumento de producción destinado a exportarse a corto plazo, salvo el caso de industrias tales como la textil y algunos productos alimenticios, en que las adiciones a la capacidad existente pueden hacerse con bastante rapidez. Como se verá más adelante, esta circunstancia explica en alguna medida que las estimaciones del potencial de exportación a corto plazo no sean muy superiores a las exportaciones máximas del período 1960-65.

---

<sup>6/</sup> En el caso de Colombia, la metodología seguida para elegir los productos individuales a analizar no presentó muchas dificultades, dado que la diversificación de las exportaciones no es aún muy pronunciada. Con los productos individuales encuestados se cubrió casi las dos terceras partes de las exportaciones máximas entre 1960 y 1965 (véase cuadro 2).

Cuadro 5

Colombia: Factores limitativos o estimulantes de las exportaciones de manufacturas y calificación de sus posibilidades

Sección	Productos sobresalientes	Materias primas		Capacidad productiva instalada	Capacidad tecnológica	Sistema de comercialización en el ext.	Controles de calidad	Otros requisitos esenciales u observaciones	Calificación posibilidades de exportación	
		Disponibilidad física	Costo						Magnitud	Rapidez
<u>Sección IV.</u>	<u>Productos de las industrias alimenticias, bebidas, etc.</u>									
	Bombones, caramelos y otros	+	+	+	+	=	+	Promoción mercados en el exterior	Importantes	Rápidas
	Café soluble	+	+	+	+	-	+		Escasas	Rápidas
	Aliños y especias	=	=	=	=	-	=	Mejora de cultivos y promoción mercados en el exterior	Importantes	Rápidas
	Cerveza	+	=	+	+	=	=	Rebaja costos de transporte	Escasas	Lentas
	Frutas, verduras y jugos enlatados	+	-	-	=	=	=	Promoción mercados en el exterior	Importantes	Rápidas
	Puré de banano	=	=	*	*	*	*		Importantes	Rápidas
<u>Sección V.</u>	<u>Productos minerales</u>									
	Cemento	+	=	=	+	+	+	Rebaja costos, especialmente de transporte	Escasas	Lentas
<u>Sección VI.</u>	<u>Productos químicos y farmacéuticos</u>									
	Poliétileno**	+	+	=	+	+	+		Escasas	Lentas
	Benceno	+	=	*	*	*	*	Rebaja costos	Escasas	Lentas
	Caprolactama	+	=	*	*	*	*	Rebaja costos y obtención mercados	Importantes	Lentas
	Poliestireno	+	=	*	*	*	*		Escasas	Lentas
	Parafina**	+	=	=	+	+	+	Rebaja costos	Importantes	Rápidas
	Carbonato de sodio	+	+	+	+	=	+	Obtención de mercados	Importantes	Rápidas
	Amoníaco**	+	+	+	+	+	+	Obtención de mercados	Importantes	Lentas
	Urea**	+	+	+	+	+	+	Obtención de mercados	Importantes	Lentas
	Urea-melamina formol	+	=	=	+	+	+	Rebaja costos materias primas	Escasas	Rápidas
	Negro de humo**	+	+	+	+	+	+	Obtención de mercados	Escasas	Rápidas
	Acido cítrico y acético*	+	=	=	+	=	=	Rebaja de costos	Escasas	Lentas
	Hidrosulfito de sodio*	+	=	=	+	=	+	Rebaja de costos	Escasas	Rápidas
<u>Sección VII.</u>	<u>Pieles, cueros y obras de estas materias</u>									
	Cueros curtidos bovinos	+	+	=	=	-	-	Rebaja de costos y mejora de calidad	Importantes	Lentas
<u>Sección VIII.</u>	<u>Caucho y obras de caucho</u>									
	Llantas (neumáticos) para vehículos	-	-	=	=	=	+	Mejoramiento situación materias primas y rebaja costos	Escasas	Lentas

(continúa)



Cuadro 5 (continuación)

Sección	Productos sobresalientes	Materias primas		Capacidad productiva instalada	Capacitación tecnológica	Sistema de comercialización en el ext.
		Disponibilidad física	Cos- to			
<u>Sección IX.</u>	<u>Madera, corcho y artículos de estas materias</u>					
	Chapas de madera	+	+	-	=	-
<u>Sección X.</u>	<u>Papel y sus aplicaciones</u>					
	Papeles varios y manufacturas	=	=	=	+	=
<u>Sección XI.</u>	<u>Materias textiles y obras de estas materias</u>					
	Telas de algodón sin acabado	+	=	-	+	=
	Telas de algodón acabadas	+	=	-	+	=
	Hilos de coser de algodón	+	=	=	+	=
	Hilazas de algodón	+	=	-	+	=
	Pantalones de drill	+	=	=	+	=
	Camisas	+	=	=	+	=
	Vestidos, ropa y confecciones en general	+	=	=	+	=
	Fibras sintéticas	-	-	=	+	=
<u>Sección XIII.</u>	<u>Obras de piedra, materias minerales, vidrio</u>					
	Manufacturas de asbesto-cemento	=	=	+	+	-
	Artículos sanitarios y cerámica	+	=	=	+	-
	Vidrio	+	=	+	+	-
<u>Secciones XV a la XVII.</u>	<u>Productos de las industrias metálicas y mecánicas</u>					
	Molinos para granos	=	=	=	=	-
	Válvulas y grifos	=	=	+	=	-

d)

Contro- les de calidad	Otros requisitos esenciales u observaciones	Calificación posibilida- des de exportación	
		Magnitud	Rapidez
=		Escasas	Lentas
=	Rebaja de costos	Escasas	Lentas
=	Rebaja precio algodón y obtención mercados	Importantes	Rápidas
+	Rebaja precio algodón y obtención mercados y diseños de acabados	Importantes	Rápidas
=	Rebaja precio algodón mejor ca- lidad y obtención mercados	Escasas	Rápidas
+	Rebaja precio algodón mejor ca- lidad y obtención mercados	Importantes	Rápidas
=	Rebaja precio algodón y costos en general	Escasas	Lentas
+	Rebaja precio algodón y costos en general	Escasas	Lentas
=	Obtención de mercados	Escasas	Lentas
+	Rebaja de costos, especialmente de materias primas	Importantes	Lentas
+	Rebaja costos materias primas y transporte	Importantes	Rápidas
+	Rebaja costos materias primas y transporte	Importantes	Rápidas
+	Rebaja costos materias primas y transporte	Importantes	Rápidas
=	Obtención mercados	Escasas	Lentas
=	Mejora de calidad, rebaja de costos y obtención mercados	Escasas	Lentas

(continúa)

Cuadro 5 (continuación)

Sección	Productos sobresalientes	Materias primas		Capacidad productiva instalada	Capacitación tecnológica	Sistema de comercialización en el ext.	Controles de calidad	Otros requisitos esenciales u observaciones	Calificación posibilidades de exportación	
		Disponibilidad física	Costo						Magnitud	Rapidez
<u>Secciones XV a la XVII.</u>	<u>Productos de las industrias metálicas y mecánicas (cont.)</u>									
	Bombas centrífugas	=	=	=	=	-	=	Mejora de calidad, rebaja de costos y obtención mercados	Escasas	Lentas
	Hojas de afeitar	-	=	=	+	+	+	Acuerdos casa matriz	Escasas	Rápidas
	Cuchillerfa	-	=	=	=	-	=	Rebaja costos	Escasas	Lentas
	Trapiches, trilladoras y rastrillos	=	=	=	=	-	=	Mejora calidad, rebaja costos	Escasas	Lentas
	Resortes para automotores	-	=	=	=	-	=	Rebaja costos y obtención mercados	Escasas	Lentas
	Refrigeradores, muebles metálicos y partes	-	=	+	+	-	+	Obtención mercados	Escasas	Lentas
	Utensilios y baterías de cocina	=	=	=	=	-	=	Mejora calidad y obtención mercados	Escasas	Lentas
	Máquinas para cortar y trabajar madera	=	=	+	=	=	=	Mejora calidad y rebaja de costos	Escasas	Lentas
	Cables de acero	-	=	+	+	-	=	Obtención de mercados	Importantes	Rápidas
	Máquinas de escribir eléctricas	-	=	=	+	+	+	Rebaja costos	Importantes	Lentas
	Cables de cobre**	-	=	+	=	-	=	Rebaja costos	Escasas	Rápidas
<u>Secciones XVIII y XX.</u>	<u>Instrumentos científicos, musicales y varios</u>									
	Discos	-	=	=	+	-	+	Rebaja costos	Escasas	Lentas

Fuente: CEPAL.

Notas:

\* Inexistente por tratarse de una producción futura, correspondiente a proyectos no del todo definidos.

\*\* Se trata de una producción futura, pero de proyectos en construcciones o en etapa muy avanzada en la que es posible formular apreciaciones sobre la suficiencia de la capacidad instalada, capacitación tecnológica, sistema de comercialización en el exterior y controles de calidad.

Interpretación de los signos: Disponibilidad física de materias primas: - escasas; = suficiente; + abundante  
 Costo de las materias primas: - caro; = regular; + competitivo  
 Capacidad productiva instalada: - insuficiente; = regular; + amplia  
 Capacitación tecnológica: - insuficiente; = regular; + buena  
 Sistema de comercialización en el exterior: - insuficiente; = regular; + bueno  
 Control de calidad: - necesario; = aconsejable; + innecesario, es suficiente con los recaudos actuales.

175. No se considera que la capacitación tecnológica constituya un obstáculo, como sí, en cambio, lo es la falta en muchos casos de los sistemas y canales de comercialización en el exterior, especialmente cuando se trata de productos alimenticios y metal-mecánicos.

176. Para estos mismos rubros se nota también la necesidad de intensificar los controles de calidad, como también para las exportaciones de cueros curtidos.

177. Entre los otros requisitos esenciales figuran en muchos casos la necesidad de rebajar los costos generales -especialmente aplicable a los productos químicos, manufacturas de cuero, caucho y algunos productos de las industrias metálicas y mecánicas. Asimismo, se menciona, a título ilustrativo, la necesidad de efectuar promociones en los mercados del exterior, a fin de penetrar en ellos o ampliar y mejorar la posición ya obtenida.

178. En los informes anteriores sobre la Argentina <sup>7/</sup> y el Brasil <sup>8/</sup> la calificación de las posibilidades de exportación servía de base para una apreciación cuantitativa de los futuros excedentes exportables, ya que el potencial de exportación está allí relacionado solamente con la capacidad productiva existente, su aprovechamiento intenso y una acción de promoción dirigida a desarrollar las exportaciones. En los casos de Chile <sup>9/</sup> y Venezuela <sup>10/</sup>, la situación existente, caracterizada por antecedentes más modestos en materia de exportaciones de manufacturas, por una parte, y por la existencia de proyectos importantes destinados total o básicamente a la exportación, por otra, aconsejó proceder de otro modo. Se dejó de lado el uso de coeficientes fijos aplicables a las calificaciones cualitativas de las posibilidades de exportación para formularse estimaciones directas para cada uno de los productos, basadas en las informaciones de la encuesta, y otras cubriendo a los productos no incluidos en ella.

179. Ese mismo procedimiento se siguió en este informe por considerarse que la situación colombiana se acercaba más a la de Chile y Venezuela que a la de la Argentina y Brasil.

180. Resulta así el cuadro 6, en el cual se indica, en primer lugar, la exportación anual máxima para cada uno de los productos o grupos de productos registrada entre 1960 y 1965. A continuación, se presentan en dicho cuadro las estimaciones del potencial de exportación basadas en la encuesta sobre productos individuales del capítulo

7/ Op. cit. nota i/.

8/ Ibid.

9/ Ibid.

10/ Ibid.

Cuadro 6

Colombia: Exportaciones anuales máximas de 1960 a 1965 a/ y estimación del potencial de exportación de manufacturas a corto (1-2 años) y mediano (4-5 años) plazo

(en miles de dólares)

	Exportaciones anuales máximas		Potencial de exportación	
	Año	Valor	Corto plazo	Mediano plazo
<u>Sección IV. Productos alimenticios, bebidas, etc.</u>		<u>1.017</u>	<u>3.600</u>	<u>7.200</u>
Bombones, caramelos, pastillas, etc.	1964	412	1.500	2.500
Extractos y preparaciones a base de café.	1962	200	300	500
Alíños y condimentos	1964	64	200	500
Cerveza	1964	16	100	100
Puré de bananos	-	-	500	1.000
Frutas, verduras y conservas enlatadas	-	-	500	2.000
Otras manufacturas	1965	325	500	600
<u>Sección V. Productos minerales</u>		<u>2.818</u>	<u>3.000</u>	<u>3.500</u>
Cemento gris y blanco	1965	2.818	3.000	3.500
<u>Sección VI. Productos químicos, farmacéuticos y afines</u>		<u>6.964</u>	<u>9.000</u>	<u>31.600</u>
Poliétileno	1964	...		1.000
Benceno	-	-		1.000
Caprolactama	-	-		4.000
Poliestireno	-	-		1.000
Parafina	-	-		2.000
Carbonato de sodio	-	-		2.000
Amoníaco	1965	1.659	1.700	8.000
Urea	1965	1.715	1.700	4.000
Resinas melamina formol y urea formol	-	-	200	200
Negro de humo	-	-	1.000	2.000
Ácidos cítrico y acético	-	-		300
Hidrosulfito de sodio	-	-	200	500
Cloro	1965	31	100	100
Ácido nafténico	1963	304	400	500
Productos farmacéuticos diversos	1964	1.766	2.000	3.000
Otras manufacturas	1965	1.489 <sup>b/</sup>	1.700	2.000
<u>Sección VII. Pielés, cueros y obras de estas materias</u>		<u>2.831</u>	<u>2.800</u>	<u>3.500</u>
Cueros curtidos de bovinos	1965	2.177	2.000	2.500
Otras manufacturas	1963	654	800	1.000
<u>Sección VIII. Caucho y obras de caucho</u>		<u>4.819</u>	<u>4.800</u>	<u>5.400</u>
Llantas exteriores neumáticos	1965	4.555	4.500	5.000
Neumáticos interiores y otras manufacturas	1965	264	300	400
<u>Sección IX. Madera, corcho y sus manufacturas</u>		<u>1.020</u>	<u>1.100</u>	<u>1.800</u>
Chapas de madera	1963	455	500	1.000
Otras manufacturas	1964	565	600	800

(continúa)

Cuadro 6 (continuación)

	Exportaciones anuales máximas		Potencial de exportación	
	Año	Valor	Corto plazo	Mediano plazo
<u>Sección X. Papel y sus aplicaciones</u>	1965	<u>1.898</u>	<u>2.000</u>	<u>2.500</u>
<u>Sección XI. Materias textiles y obras de estas materias</u>		<u>15.788</u>	<u>20.800</u>	<u>32.000</u>
Telas de algodón sin acabado	1965	2.427	5.000	10.000
Telas de algodón acabadas	1964	1.981	2.000	4.000
Hilo de coser de algodón	1964	346	500	1.000
Hilazas de algodón	1964	1.982	2.500	3.000
Fibras sintéticas	1965	2.644	3.800	6.000
Otras manufacturas incluyendo ropa	1965	6.408	7.000	8.000
<u>Sección XIII. Obras de piedra, minerales, vidrio</u>		<u>1.273</u>	<u>1.700</u>	<u>4.300</u>
Obras de cemento con amianto	1964	557	500	1.000
Sanitarios	1965	336	500	1.000
Vidrio plano	1965	184	500	2.000
Otras manufacturas	1963	196	200	300
<u>Sección XIV. Perlas finas, piedras y metales preciosos</u>		<u>2.116</u>	<u>2.400</u>	<u>2.800</u>
Platino en bruto	1963	1.599	1.800	2.000
Otras manufacturas	1964	517	600	800
<u>Sección XV. Metales comunes y manufacturas</u>		<u>2.653</u>	<u>3.300</u>	<u>4.100</u>
Hojas de afetar	1965	386	400	700
Cuchillería	1965	194	200	300
Utensilios de cocina	1965	325	300	400
Cables de acero	1965	238	300	400
Cables de cobre	1965	109	300	300
Otras manufacturas	1965	1.401 <sup>b/</sup>	1.800	2.000
<u>Sección XVI. Máquinas y aparatos: material eléctrico</u>		<u>2.234</u>	<u>3.300</u>	<u>4.600</u>
Bombas centrifugas	1965	96	200	400
Trapiches	1965	94	100	300
Válvulas de compuerta y grifería	1964	116	100	300
Molinos y desgranadoras de grano	1965	57	300	500
Refrigeradores y muebles metálicos	1965	207	600	600
Otras manufacturas	1964	1.664 <sup>b/</sup>	2.000	2.500
<u>Sección XVII. Material de transporte</u>	1961	<u>644</u>	<u>800</u>	<u>1.000</u>
<u>Sección XVIII. Instrumentos y aparatos científicos</u>	1965	<u>211</u>	<u>400</u>	<u>700</u>
<u>Sección XX. Mercaderías y productos diversos</u>	1965	<u>1.313</u>	<u>2.000</u>	<u>3.000</u>
<u>Total general</u>		<u>47.599</u>	<u>61.000</u>	<u>108.000</u>

a/ Las cifras de 1965 son provisionales; véase nota del cuadro 2.

b/ Incluye probablemente algunas duplicaciones de menor importancia.

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





**HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS**

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

**COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES  
NATIONS UNIES**

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre librairie ou adressez-vous à: Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

**COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS**

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o dirijase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.