NACIONES UNIDAS

CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL

LIMITADO

ST/CEPAL/Conf.59/L.7
7 de octubre de 1976

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina

SEMINARIO SOBRE POLITICAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

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

Santiago de Chile, 5 al 7 de noviembre de 1976

LA POLITICA DE DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS EN BRASIL */

Héctor A. García **/

*/ Versión preliminar sujeta a cambios de fondo y forma.

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

76-10-2054-450

INDICE

//II. LA

Página

/7. Los

Página

/PRESENTACION

PRESENTACION[1/]

Este trabajo forma parte del análisis de la experiencia de los países que más avanzaron en la política de desarrollo de las exportaciones de manufacturas. Tiene por objeto fundamental transmitirla a los otros países de la región que solicitan a la CEPAL asesoramiento en el diseño y formulación de las políticas o estrategias respectivas.[2/] Al mismo tiempo, procura contribuir a elucidar los problemas involucrados mediante la confrontación de las experiencias de países en desarrollo de diferentes regiones, a realizarse en una reunión conjunta CEPAL-BIRF.[3/]

Naturalmente, el análisis también procura responder de algún modo a los actuales requerimientos de la economía brasileña en este campo, complementando la vasta experiencia acumulada por los organismos gubernamentales de planeación y conducción y la intensa reflexión que realizaron sobre los hechos y la política, reflejada en numerosas publicaciones. De este modo, el desarrollo de un común conocimiento de los problemas facilitará la cooperación en una coyuntura internacional difícil, donde se están oponiendo fuertes obstáculos a la continuidad del excepcional crecimiento de las exportaciones de manufacturas latinoamericanas verificada durante los primeros años del presente decenio. Estas exportaciones ya contribuyen en medida importante -y podría decirse irreversible- a los ingresos corrientes de divisas y al nivel de actividad económica interna, de modo que la política de desarrollo e industrialización acrecienta su complejidad poniendo en evidencia la inconveniencia de políticas de industrialización que enfaticen alternadamente la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones. En esta etapa más avanzada de la

---

1/ Versión preliminar para comentarios, sujeta a modificaciones de fondo y forma.

2/ Proyecto RLA/73/053. Programa de Desarrollo de las Exportaciones. PNUD-CEPAL.

3/ Santiago de Chile, 5-7 de noviembre de 1976.

/industrialización de

industrialización de los países de América Latina, el conocimiento mutuo de los problemas y el intercambio de sus experiencias permitirá seguramente una mejor conciliación de políticas, contribuyendo de un modo más adecuado al equilibrio externo, a definir el grado de apertura conveniente a cada economía nacional y a dinamizar los procedimientos de cooperación regional.

El análisis se apoya en las investigaciones realizadas por el Instituto de Planejamento Economico e Social (IPEA); algunas en colaboración con CEPAL. No se ha procurado actualizarlas en el sentido de repetir sus estudios con información más actualizada, pues se requeriría un esfuerzo desproporcionado a los nuevos resultados que se obtendrían. Sólo en función del objetivo fundamental se reiteran aspectos vastamente conocidos por los expertos brasileños pero necesarios para una comprensión acabada de las modalidades asumidas por el amplio suceso de las exportaciones de manufacturas durante los últimos diez años.

En primer lugar, entonces, se impone la desagregación de los valores exportados para analizar el comportamiento diferencial de los distintos tipos de productos; la concentración o diversificación por productos, destinos geográficos y orígenes sectoriales; la significación respecto de la producción industrial; la participación de los diferentes tipos de empresa; y la importancia de la exportación manufacturera en las cuentas externas y el comercio internacional. Todo ello forma parte del primer capítulo titulado "El desarrollo de las exportaciones".

Un segundo capítulo analiza las modalidades que asumió "La promoción de las exportaciones de manufacturas". En él se describen los lineamientos generales de la política económica durante la última década (1964-1974), para luego mostrar y analizar el desarrollo de la política de exportación manufacturera a través de los instrumentos empleados y de sus efectos.

En cuatro anexos se presenta el detalle de las principales fuentes, una nota sobre el concepto de manufactura y otra acerca del conjunto de las principales empresas exportadoras, y 25 cuadros en la información utilizada.

I. EL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES

1. La expansión de las exportaciones[1/]

a) Aspectos generales

El valor corriente de las exportaciones totales brasileñas alcanzó los 8 000 millones de dólares en 1974, casi seis veces más que en 1964. De tal modo, el valor corriente de las exportaciones creció a un ritmo anual del 10 por ciento durante 1964/69 y del 28 por ciento en el quinquenio siguiente. Aún manteniendo ritmos elevados derivados fundamentalmente del alza de los precios, el comportamiento extraordinariamente dinámico de los años 1972 y 1973 se ha desacelerado a partir de 1974.

En una importante medida, esta notable expansión se afirmó en los profundos cambios verificados en la estructura de los productos exportados, donde los productos manufacturados[2/] se hacen presentes en una proporción siempre creciente aún cuando los productos básicos continúan contribuyendo en forma preponderante al ritmo de crecimiento de las exportaciones. Es así como los productos manufacturados alcanzan la nada despreciable cifra de 2 300 millones de dólares (Véase Cuadro Nº 1).

b) El efecto de los precios

El índice de precios de las exportaciones totales se duplicó durante el decenio 1964-1974. En otras palabras, en términos reales las exportaciones se habrían casi triplicado en ese período.

Son aún más ilustrativos los índices desagregados relativos al período en que la política de desarrollo de exportaciones asumió una forma más orgánica; es decir, tomando como base 1968 pues hacia fines de ese año se inicia la política de minidesvalorizaciones del cruceiro y durante el siguiente comienza efectivamente la aplicación de un conjunto estructurado de estímulos fiscales y financieros.

1/ Véase ANEXO C, Cuadros nºs. C1 a C4

2/ Ver la nota anexa donde se explicitan los criterios empleados en este trabajo para definir el concepto de producto manufacturado (ANEXO B)

/Cuadro 1

Cuadro 1

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

	1964	1969	1974	1969/1964 Tasa anual de crecimiento	1969/1964 Contribución a la tasa	1974/1969 Tasa anual de crecimiento	1974/1969 Contribución a la tasa
Exportaciones							
Millones de dólares fob	1 429.8	2 311.2	7 951.0				
Porcentaje	100.0	100.0	100.0	10.1	100.0	28.0	100.0
+ Productos básicos (porcentaje)	85.4	77.7	60.4	8.0	63.3	21.7	53.6
- Café en grano (porcentaje)	53.1	35.2	10.9				
+ Productos semimanufacturados (porcentaje)	8.0	9.1	8.0	12.9	10.9	24.6	7.1
+ Productos manufacturados (porcentaje)	6.3	12.3	29.2	26.0	23.8	52.2	38.2
+ Otros (porcentajes)	0.3	0.9	2.4	33.6	2.0	57.5	1.1

Fuente: CACEX, Relatorio Anual, varios años (véase Anexo C, Cuadros C-3 y C-4).

/En primer

En primer lugar, los productos básicos cuyos precios verificaron significativas alzas en algún momento del período invirtieron la tendencia que se prolongaba del quinquenio 1964-1969. Estos, junto con las crecientes y voluminosas exportaciones de mineral de hierro -a precios que recién repuntaron firmemente a partir de 1973- garantizaron un nivel creciente de ingresos que se hubiera visto comprometido por el constante deterioro relativo y absoluto del café.

Los productos semimanufacturados, por su parte, mantuvieron su participación en los ingresos por exportaciones merced a sus crecientes precios a partir de 1973 pues, si bien inicialmente manifestaban una tendencia más moderada que los manufacturados, acompañaron la caída de las ventas de los productos básicos en 1971 y, luego de una breve recuperación, la baja de su volumen de exportación fué significativa en 1974 y 1975.

En cambio, los productos manufacturados, que aparecen cumpliendo un papel relevante en la provisión de divisas y en la diversificación de la pauta de exportaciones, sostuvieron un elevado ritmo de crecimiento en el volumen de sus ventas (casi un 30 por ciento anual entre 1968 y 1975) pero a niveles de precios que evolucionaron menos rápidamente que el de los productos básicos (9 contra 13 por ciento anual) y que el de las manufacturas exportadas por los países desarrollados (10 por ciento anual). De todos modos, los precios crecieron sostenidamente sin las fluctuaciones típicas de los productos básicos.

c) La diversificación

Al nivel de los grandes agregados de la Clasificación UNCTAD -productos básicos, semimanufacturados y manufacturados- se hace notoria la diversificación de la estructura de exportaciones, con una cierta constancia en la participación de las semimanufacturas y la creciente importancia de los manufacturados a expensas de los básicos. Entre éstos es destacable la pérdida del rol preponderante del café.

Sin embargo, los productos básicos no dejan de acompañar el comportamiento dinámico de las exportaciones aunque su contribución al ritmo de expansión es decreciente. Por su parte, los productos

/semimanufacturados, que

semimanufacturados, que en el quinquenio 1964/69 se expandieron a un ritmo superior al del conjunto, durante los cinco años siguientes mantuvieron su crecimiento pero a una tasa inferior a la de las exportaciones totales por lo que disminuyeron su contribución al dinámico comportamiento general. En cambio, los productos manufacturados sostuvieron ritmos crecientes de expansión a lo largo de la década elevando notoriamente su contribución a la tasa de crecimiento global de las exportaciones.

En el sentido de lo expuesto pareciera que el suceso verificado por las exportaciones brasileñas de la década 1964-1974 se afirmó no sólo en una amplia y diversificada estructura productiva industrial preexistente que permitió la instrumentación de una política promocional de exportación de manufacturas, sino en algunas transformaciones en las formas de producción agrícola pues este sector respondió oportunamente a las solicitaciones de un mercado externo expansivo.

2. Los principales productos[1/]

La estructura de exportaciones a nivel de producto continúa siendo extremadamente concentrada. Durante 1974, sobre 3 665 items de ocho dígitos de la Nomenclatura Brasileña de Mercaderías que registraron exportaciones, sólo 52 cubrían el 75 por ciento del valor total. Sin embargo, en 1968 sólo 12 productos representaban un porcentaje similar de las exportaciones totales y se ha observado que durante los últimos años las manufacturas y semimanufacturas se han incorporado decididamente al grupo de los principales productos de exportación. Un análisis desagregado de este conjunto principal suministra indicaciones de que se ha producido una significativa diversificación de los productos exportados.

Si bien la ampliación y diversificación del universo de productos que contribuyen con las tres cuartas partes de las exportaciones

1/ Véase ANEXO C, Cuadro C5 y su nota explicativa.

/brasileñas es

brasileñas es notorio, no lo es menos el mantenimiento de una extremada concentración alrededor de los productos básicos y un desarrollo muy diversificado de la exportación manufacturera. En efecto, se puede observar que la casi totalidad de los 52 productos se proveyeron el 75 por ciento de las exportaciones del año 1974 están estrechamente vinculados a la producción agrícola y extractiva básica. Sólo 3 productos corresponden a material de transporte, 2 a material eléctrico y uno a máquinas de estadística, sin olvidar 3 productos siderúrgicos. Es decir, que sólo 9 productos provienen de las actividades industriales más modernas y dinámicas representando el 3.4 por ciento de las exportaciones totales. A su vez, también se observa que la casi totalidad (95 por ciento) de la exportación de productos básicos está incluída en este conjunto principal, así como el 71 por ciento de las semimanufacturas y el 34 por ciento de las manufacturas; de modo que los restantes 3 613 items de la Nomenclatura Brasileña de Mercaderías (20.5 millones de dólares el mayor y 9 dólares el menor) serían un indicador aproximado de la extrema diversidad de productos industriales exportados.[1/]

Durante 1968, el café en grano, aún cuando venía representando proporciones decrecientes, mantenía un liderazgo indiscutido con un 41 por ciento de las exportaciones totales mientras que los otros once productos sólo alcanzaban el restante 34 por ciento. Por su parte, las dos semimanufacturas incluídas -madera aserrada de pino y manteca de cacao- eran rubros de exportación tradicional vinculados a la explotación agrícola también tradicional. Del mismo modo, la única manufactura -café soluble- se trata den un producto agrícola tradicional transformado por la industria manufacturera, pero de muy reciente incorporación a la pauta de exportaciones.

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

/Durante los

Durante los años siguientes, a este 75 por ciento de las exportaciones brasileñas se agregan algunos productos básicos de producción tradicional, de implantación más reciente o con mayor grado de elaboración; semimanufacturas y manufacturas originarias de la transformación de recursos naturales y productos agrícolas tradicionales; y, sobre todo en 1974, manufacturas provenientes de las denominadas industrias dinámicas.

3. El destino de las exportaciones[1/]

a) La diversificación de los mercados

Durante la década 1964-1974 se verificó una sensible diversificación en el destino geográfico de las crecientes exportaciones brasileñas, la apertura de nuevos mercados nacionales y una estructuración de las ventas a los países de la ALALC.

El primer síntoma de esta diversificación de mercados es la marcada disminución de la importancia relativa de las ventas a los Estados Unidos frente al leve crecimiento de la de los países de la Europa Occidental.[2/] Los países de Europa Oriental, con los que mantiene saldos positivos de comercio, también disminuyeron su participación en las ventas externas de Brasil. Por su parte, y contemporáneamente con una deliberada acción diplomática y comercial, ganaron creciente importancia los mercados del Japón y de los países africanos: en 1964 ambos representaban el 58 por ciento del mercado argentino y en 1974 alcanzan una importancia levemente superior al mercado de ALALC. El conjunto de los países asiáticos, del oriente medio, Australia y Nueva Zelandia aumentaron sus importaciones de Brasil a ritmos sustancialmente elevados. En el continente americano, Canadá disminuyó levemente su participación respecto de 1964, y los países de Centroamérica y el Caribe la incrementaron a los ritmos más altos.

1/ Véase ANEXO C, Cuadros nºs. C6 a C12.

2/ Europa Occidental incluye a todos los países europeos de la OCDE y Yugoeslavia.

/Las ventas

Las ventas brasileñas a los países de la ALALC mantuvieron durante toda la década ritmos de crecimiento levemente superiores a los de las exportaciones a todo destino. Sin embargo, esta expansión de las exportaciones a todos y cada uno de sus asociados en la ALALC es simultánea con una significativa estructuración de mercados durante el quinquenio 1969-1974. En ese lapso, el valor de las exportaciones a su principal comprador no alcanza a duplicarse, pero su representación en las ventas a la ALALC caen de un 67 por ciento a un 33 por ciento. El segundo mercado nacional de la zona en 1964 se convierte en el séptimo en 1974. Con excepción de estos dos países -Argentina y Uruguay- y el de menor significación relativa -Ecuador-, todos aumentaron sus compras en Brasil a ritmos anuales significativamente elevados: entre 31 por ciento y 84 por ciento frente a un crecimiento de las exportaciones totales de 28 por ciento anual durante 1969-1974. Esta reestructuración de mercados compradores se traduce en una creciente importancia de los países del Grupo Andino que suman casi el 40 por ciento de las ventas brasileñas en la ALALC.

Sin embargo, esta diversificación no habría contribuído mayormente a la solución de los desequilibrios bilaterales con los países desarrollados, agravados en 1974 en un grado mayor que el derivado de las transacciones con los países productores de petróleo.[1/]

b) La estructura de las exportaciones en relación con sus mercados

El diferente comportamiento dinámico de las exportaciones de productos básicos, semimanufacturados y manufacturados ya descripto, se reproduce para los diferentes destinos. Se puede observar que las exportaciones de productos básicos se orientan con preferencia a los países desarrollados, especialmente los de Europa Occidental. En las semimanufacturas ocurre lo mismo, aunque ALALC aumenta sensiblemente su importancia relativa como mercado y Estados Unidos mejora la suya. En cambio, las manufacturas se orientan preferentemente a Estados Unidos, la ALALC y los países de Europa Occidental.

1/ GARCIA MUNHOZ, Dercio, "Desequilibrios Bilaterais, origem dos problemas externos", en Conjuntura Economica, vol. 29, nº 12, diciembre de 1975, F.G.V., Río, Brasil.

/Por otra

Por otra parte, con relación a la estructuración de las exportaciones brasileñas entre productos básicos (60 por ciento), semimanufacturados (8 por ciento) y manufacturados (29 por ciento), el sesgo favorable a los primeros se acentúa en las dirigidas a Europa Occidental y Oriental, Africa y Japón, se modera levemente para Estados Unidos y se invierte definidamente para ALALC, Canadá y los países de Centroamérica y el Caribe (básicos 24 por ciento, semimanufacturas 9 por ciento, y manufacturas 66 por ciento).

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

Las exportaciones a la ALALC, como ya se ha dicho, crecieron a un ritmo moderado de modo de mantener su importancia relativa pero en el marco de una drástica estructuración de mercados. De cualquier modo, el argentino continúa siendo el principal mercado nacional, tanto a nivel global como de los productos básicos (55 por ciento), semimanufacturados (68 por ciento) y manufacturados (19 por ciento). Los mercados más importantes para los productos básicos (95 por ciento) son los países de clima templado -Argentina, Chile y Uruguay- y Venezuela; mientras que Argentina, Venezuela y Uruguay localizan el 90 por ciento de las exportaciones de semimanufacturas. En cambio, el mercado para las manufacturas aparece más equilibradamente distribuído entre los diez países. Por su parte, los países del Acuerdo Subregional Andino, que adquirieron una significación mayor que el mercado argentino, absorben cerca de la mitad de las exportaciones brasileñas de productos manufacturados, la quinta parte de los semimanufacturados y el 30 por ciento de los productos básicos.

/Se puede

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

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

c) Las exportaciones de manufacturas en relación con sus mercados

El Cuadro Nº 2 muestra la estructura de las exportaciones brasileñas de productos industrializados según sus cuatro destinos principales. Aún cuando poco más de la cuarta parte de estos bienes se dirigen a los países de América Latina, se verifica que casi el 60 por ciento es importado por los países desarrollados. Puede observarse también que las ventas al mundo desarrollado consisten preferentemente de bienes originarios de las industrias tradicionales; en cambio América Latina adquiere fundamentalmente productos intermedios y finales de las industrias dinámicas.

/Cuadro 2

Cuadro 2

BRASIL: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS A ESTADOS UNIDOS, ALALC, CEE Y JAPON[a/], 1974

	Estados Unidos	ALALC	CEE	Japón
Valor global (millones de dólares corrientes fob)	818.5	680.4	723.2	118.1
Participación porcentual de:				
Productos alimenticios industrializados	22.5	1.5	29.0	5.7
Calzado	11.7	0.4	1.7	0.0
Industria de la madera	4.0	6.4	8.7	3.8
Aceites y ceras	9.6	1.1	21.1	7.2
Productos textiles naturales y sintéticos	9.9	9.6	17.0	12.2
Productos industriales químicos y conexos	5.8	7.1	4.4	1.8
Productos siderúrgicos	5.2	10.3	2.4	9.4
Maquinarias y aparatos y material eléctrico	17.7	20.2	3.8	25.6
Material de transporte	2.4	16.0	1.7	0.5
Otros	11.2	19.4	10.2	33.8

Fuente: CACEX, Relatorio Anual 1974, páginas 54 a 57.

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

/El análisis

El análisis de las exportaciones brasileñas de productos químicos y metalúrgicos, máquinas y aparatos eléctricos y no eléctricos, y material de transporte, muestra que la participación de la ALALC y otros países de América Latina es sensiblemente superior a la que tiene en el conjunto de los productos industrializados, y su preponderancia resultante es muy marcada. Además, estos cuatro conjuntos de bienes suman 443.7 millones de dólares y representan las dos terceras partes de las exportaciones de productos industrializados a la ALALC.

La estructuración de las exportaciones de productos químicos de Brasil, que provienen en su mayor parte de la industria química tradicional, es muy similar a la del conjunto de las manufacturas, si bien con una mayor concentración en ALALC, Estados Unidos y Europa Occidental. Recién aparece la preponderancia de la ALALC cuando no se considera el mentol, de exportación tradicional. Las exportaciones de productos metalúrgicos consisten esencialmente en laminados de hierro y acero y, en menor proporción, estaño y herramientas. En este caso la estructuración por destino muestra la mayor importancia del mercado de ALALC y Estados Unidos. La preponderancia de la ALALC se acentúa en el caso de la maquinaria y aparatos eléctricos y no-eléctricos, así como se reduce la significación relativa de los mercados europeos. En cambio Estados Unidos, Canadá y Japón acrecientan su participación.[1/] En material de transporte se reafirma la preponderancia del mercado de América Latina y aparece el de Africa como el segundo destino de estos bienes. Estas exportaciones se originan en su casi totalidad en la industria automotriz, destacándose con mayor nitidez la importancia que reviste la actividad industrial vinculada a la producción de automotores en las exportaciones de los dos sectores manufactureros mencionados en último término.

1/ En este caso cabe destacar: a) aproximadamente la mitad de las exportaciones a Estados Unidos consisten en aparatos de radio para automóviles y sus partes; y b) que se registran valores importantes en motores a explosión (Canadá y Alemania, especialmente), sus piezas y partes (Estados Unidos) y otras máquinas de estadística (Japón y Australia). El reciente crecimiento de estas ventas está, probablemente, estrechamente relacionada con transacciones intrafirma.

/Como consecuencia

Como consecuencia de las crecientes exportaciones vinculadas a la producción de automotores y a la ya descripta reestructuración de las ventas a la ALALC, los países del Grupo Andino se han constituído en un mercado relativamente más importante que el de los otros países mayores (Véase Cuadro Nº 3).

d) La ALALC y la expansión de las exportaciones

Durante la década 1964-1974, las exportaciones brasileñas a los países de la ALALC se expandieron a ritmos levemente superiores a los de las dirigidas al mercado extrazonal. Por su parte, las importaciones originarias de la ALALC lo hicieron a un ritmo sensiblemente inferior al de las importaciones totales. De esta forma, y mediante una reestructuración de mercados abastecedores menos marcada que en el caso de las exportaciones, Brasil alcanzó un cierto equilibrio global en sus cuentas comerciales con la región.

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

Con referencia a los 21 Acuerdos de Complementación firmados en ALALC entre 1962 y 1975, Brasil ha participado en 18 de ellos fundamentalmente con los dos países mayores -Argentina y México- y en menor medida con los otros dos países del cono sur, Uruguay y Chile. Estos acuerdos comprenden 1 634 productos de las industrias dinámicas: química (5 acuerdos), máquinas de oficina y estadística (3), máquinas, artefactos y artículos eléctricos (9) y material fotográfico (1). Debe notarse, sin embargo, que ninguno de ellos se refiere a material de transporte, cuyos productos se exportan con preferencia a los países del Grupo Andino y han mostrado los ritmos de crecimiento más elevado.

/Cuadro 3

Cuadro 3

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

Destino \ Origen	Química	Metalurgia	Maquinaria y aparatos	Material de transporte	Total
ALALC (millones de dólares)	48.5	95.3	191.3	108.6	443.7
Argentina y México (porcentaje)	57.5	37.6	45.3	23.3	39.6
Uruguay y Paraguay (porcentaje)	13.1	24.4	14.0	11.6	16.4
Grupo Andino (porcentaje)	29.4	38.0	40.7	65.1	44.0

Fuente: CACEX, Relatorio Anual, 1974. (Véase Anexo C, Cuadro C-10).

/Por su

Por su parte, si bien todos los países hacen un uso intensivo del Sistema de Pagos de la ALALC, pareciera que la participación brasileña es sensiblemente menor que la de otros países, apoyándose en sus propios mecanismos de financiamiento.[1/]

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

Pareciera que el marco institucional de la ALALC y sus instrumentos para viabilizar el comercio resultaban circunstancialmente insuficientes para el aprovechamiento de las potencialidades existentes. Dentro y fuera de este marco institucional, el rol cumplido por las filiales de las firmas transnacionales radicadas en países de la región habría sido un determinante importante de las crecientes exportaciones de manufacturas brasileñas a la ALALC. Nótese que ellas prácticamente controlan los sectores industriales comprendidos en los acuerdos de complementación y aquellos más dinámicos como el automotriz.

e) El Sistema Generalizado de Preferencias

El Sistema Generalizado de Preferencias comienza su vigencia durante el segundo semestre de 1971, por lo que debiera haber influído desde el año siguiente en el comportamiento de las exportaciones

---

1/ Véase, Síntesis-ALALC, nº 115, enero-febrero de 1976, Suplemento nº 12. Las operaciones cursadas al amparo del sistema de pagos de la ALALC aumentaron de 480 millones de dólares en 1969 a 2 290 millones en 1974. Los convenios de crédito recíproco suscriptos entre el Banco Central do Brasil con los de otros países suman 59 millones de dólares con una segunda línea que puede alcanzar 14 millones más; mientras los bancos de Argentina, Chile, Perú y Venezuela se han integrado al sistema con acuerdos que suman cifras significativamente mayores.

/brasileñas de

brasileñas de productos industrializados hacia los países desarrollados que lo acordaron.[1] El esquema es lo suficientemente complejo, además de las limitaciones cuantitativas y temporales, como para que los resultados iniciales no revistan la importancia que se hubiera esperado de la propuesta inicial de la UNCTAD en 1974. Por su parte, el dinamismo de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo estaría poniendo en evidencia la insuficiencia de las preferencias, tanto en su monto como en las modalidades de aplicación del esquema.

La información disponible es poco satisfactoria por su falta de actualidad pero presta algunas indicaciones acerca de la reducida relevancia del SGP en la exportación manufacturera de Brasil, aunque este país habría hecho un uso intenso de las preferencias de la CEE. Estudios iniciados en la CEPAL muestran hasta 1973: 1) que las importaciones de la CEE cubiertas por el esquema del SGP y provenientes de Brasil crecieron a un ritmo sensiblemente inferior al de las exportaciones brasileñas de productos industrializados a la Comunidad; 2) que las importaciones de la CEE provenientes de Brasil y correspondientes a productos sensibles y semi-sensibles no beneficiados por el esquema -es decir, que sobrepasaron la cuota estipulada- crecieron a un ritmo excepcional; y 3) si se sumaran estas últimas importaciones a las cubiertas por el esquema, el total resultante se hubiera expandido a un ritmo anual similar al de las exportaciones brasileñas de productos industrializados a la Comunidad. Pareciera, entonces, que el mayor acceso al mercado de la CEE se basó más en el esfuerzo competitivo brasileño que en el SGP.[2]

1/ Los seis miembros originarios de la CEE, Japón y Noruega pusieron en vigencia el esquema durante el segundo semestre de 1971; Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Nueva Zelandia, Suecia, el Reino Unido, Suiza y Austria lo hicieron en los primeros meses de 1972. Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido reemplazaron sus sistemas por el de la CEE en enero de 1974; misma fecha en que Canadá puso en vigencia el suyo. El esquema de Estados Unidos recién tiene vigencia a partir del año 1976.

2/ En este sentido, habría que analizar más detenidamente el listado de productos no sensibles con importaciones efectivas, pues incluirían transacciones importantes entre filiales de firmas transnacionales.

/En el

En el caso de Japón, las exportaciones de productos industrializados fueron menos significativas, aunque crecieron a ritmos bastante elevados. Pareciera que en este caso el SGP tampoco ha tenido mayor influencia en el desarrollo de las exportaciones de manufacturas brasileñas, sobre todo si se consideran las acciones diplomáticas y comerciales llevadas a cabo para incrementar las relaciones económicas entre Brasil y Japón.

4. El origen sectorial de las exportaciones[1/]

a) Aspectos generales

Como puede observarse en el Cuadro Nº 4, las exportaciones de productos industrializados[2/] son originarias en su mayor parte de las que podríamos denominar industrias tradicionales elaboradoras de materias primas agrícolas. En efecto, más de la mitad corresponden a alimentos, calzado, maderas elaboradas, aceites y textiles; sin considerar a la mayor parte de las exportaciones de la industria química que son asimilables a esa categoría. No obstante esta observación,

---

1/ Véase ANEXO C, Cuadro Nº C13. Para analizar adecuadamente el comportamiento de las exportaciones según su origen sectorial habría que ordenar para el período 1964-1974 los datos de los numerosos ítems (8 dígitos) de la Nomenclatura Brasileña de Mercaderías de acuerdo con la CIIU, Rev.2. La disponibilidad de recursos hizo materialmente imposible encarar tal tarea. Tampoco se dispuso de un ordenamiento similar, salvo los publicados por IPEA en su Relatorio de Pesquisa Nº 14 (pág. 125) y Nº 22 (pág. 94), pero sólo alcanzan hasta 1972 no son homogéneos en su concepto de producto manufacturado. De tal modo, el tema se desarrolló utilizando diferentes ordenamientos de la información realizados por la CACEX y presentados en su Relatorio Anual, además del material contenido en varias investigaciones del IPEA publicado en sus Relatorio de Pesquisa. También se utilizó el trabajo de la División de Desarrollo Industrial de la CEPAL "Las exportaciones de manufacturas en América Latina: Informaciones estadísticas y algunas consideraciones generales", (E/CEPAL/L.128, 22, enero de 1976).

2/ La denominación "producto industrializado" comprende a los semimanufacturados y manufacturados, tal como es utilizada por la CACEX.

/Cuadro 4

Cuadro 4

BRASIL: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS POR SECTOR DE ORIGEN

(Millones de dólares corrientes, fob)

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

Fuente: CACEX, Relatorio Anual, 1974, pág. 41 (véase Anexo C, Cuadro C-13).

a/ Semimanufacturas y manufacturas.

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

c/ 24 millones de pares en 1974. Durante 1965 sumaron 165 millones de dólares.

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

e/ Aceite de ricino (47%), aceites esenciales, de babacu, de maní y cera de carnaúba (40%).

f/ Hilados, tejidos y confecciones de algodón (68%), de fibras sintéticas y artificiales (18%) hilados de seda y lana (4%), y cordeles y sogas de sisal (9%).

g/ Mentol (31%).

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

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

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

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

/debe notarse

debe notarse también la creciente participación de las industrias productoras de maquinaria y aparatos y de material de transporte; con exportaciones estrechamente vinculadas a la producción de automóviles, aparatos eléctricos y para oficina y, en general, con una clara preponderancia de las partes, piezas o componentes sobre los bienes terminados de uso final.

Con referencia al comportamiento de los diferentes sectores durante el decenio 1964-1974 se destacan dos aspectos importantes (Véase Cuadro Nº 5). En primer lugar, resulta notable que los sectores proveedores de alrededor del 80 por ciento de los recursos externos obtenidos por exportaciones, expandieron sus ventas a un ritmo menor que el de la exportación global, mientras que el comportamiento más dinámico correspondió a un variado conjunto de otros sectores productivos. El conjunto relativamente menos dinámico es el sector agrícola -incluyendo las fibras textiles- y sus manufacturas, que disminuyó paulatinamente su participación aún cuando durante el segundo quinquenio los precios externos fueron más favorables y el valor agregado en los bienes exportados aumentó. Por su parte, el conjunto relativamente más dinámico incluye al resto de la industria manufacturera y a la extracción minera, aunque con un particular comportamiento del sector productor de material de transporte que es el único en reducir su nivel de exportaciones durante el primer quinquenio pero las expande a muy elevados ritmos durante los cinco años siguientes. En segundo lugar, el comportamiento de los sectores que aumentan su participación en la pauta de exportaciones ha sido tanto más dinámico a medida que se avanza de actividades primarias a industriales más complejas, coincidiendo con las clasificaciones conocidas que ordenan los sectores productivos por su mayor o menor dinamismo. En otras palabras, las que acostumbramos denominar industrias dinámicas hicieron su contribución a la expansión de las exportaciones en la forma que les es propia. Finalmente, se debe reiterar que el componente manufacturero de las exportaciones identificadas como originarias del sector agrícola ha crecido sustancialmente.

/Cuadro 5

Cuadro 5

BRASIL: EXPORTACIONES POR SECTOR DE ORIGEN, COMPORTAMIENTO DIFERENCIAL

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

Fuente: CACEX, Relatorio Anual, varios años, (véase Anexo C, cuadro C-13).

/b) El

b) El comportamiento de los principales sectores[1/]

El Cuadro 5 es suficientemente elocuente con respecto al rol fundamental que desempeña el sector agrícola y sus manufacturas en la provisión de ingresos externos corrientes, pues si bien ha disminuído su participación en las exportaciones, aún explica más de la mitad de su crecimiento. Además, también resulta notable el aumento registrado en la proporción de la producción agrícola que ha sufrido algún proceso manufacturero. El caso más explosivo es el del calzado de cuero que ha absorbido el crecimiento de la producción de su materia prima y reemplazado casi totalmente la exportación de cueros crudos y curtidos. Esto ha sido complementado con importantes exportaciones de carnes refrigeradas, congeladas y manufacturadas, si bien en los últimos años vienen sufriendo las conocidas restricciones de los grandes compradores. Por su parte, las ventas de café soluble, que comienzan a tener relevancia en 1966/67, crecen a un ritmo muy elevado hasta 1970/71 para luego mantener su posición de principal producto manufacturado de exportación. La industria maderera, diversificando las especies y agregando mayor valor en sus exportaciones, manifiesta un comportamiento menos expansivo en el quinquenio 1969-1974 deteriorando su participación en las exportaciones totales, seguramente como consecuencia del crecimiento del mercado interno, de la explotación depredatoria del bosque y de la creciente sustitución de la madera por otros productos. Otro sector exportador tradicional que mantiene un crecimiento sensiblemente superior al del conjunto de las exportaciones es el aceitero, donde el aceite de ricino mantiene su liderazgo con un sostenido crecimiento, siempre acompañado por los aceites esenciales, la cera de carnaúba y el aceite de maní, con la incorporación reciente del aceite de babaçú. El jugo de naranjas y los residuos de la molienda y fabricación de aceite de maní y soja han cumplido también un papel relevante; así como la industria azucarera que exportó proporciones crecientes de azúcares con mayor procesamiento y otros productos de la molienda y destilación (melazas).

1/ Para mayores detalles véase en ANEXO C, el Cuadro Nº C13. y las notas del Cuadro Nº 4.

/El sector

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

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

El sector extractivo mineral, también sostiene un ritmo de crecimiento del valor de sus exportaciones algo superior al global. Este se afirma casi totalmente en las crecientemente voluminosas ventas de mineral de hierro que pasan de casi 10 millones de toneladas en 1964 a 21 en 1969 y 59 en 1974. Durante 1975 se transforma en el principal producto exportado con 909 millones de dólares y 72 millones de toneladas.

Las exportaciones de la industria metalúrgica verificaron un comportamiento poco estable aunque manteniendo una tendencia creciente. Este comportamiento es homogéneo para todo el sector (siderurgia, estaño, herramientas, cuchillería, artículos metálicos y demás metales no ferrosos) donde los productos siderúrgicos responden por algo menos del 80 por ciento. Naturalmente, el sector metalúrgico no pudo verificar una expansión más notable pues se desenvolvió en un marco de acelerado crecimiento de su demanda interna que determinó crecientes importaciones de acero y metales no ferrosos.

Las exportaciones de maquinaria y aparatos y sus partes reflejan la característica diversidad del sector productor. Sin embargo se observa una cierta concentración en los artículos eléctricos y para oficina y en motores a explosión, y que una parte importante, que se

/puede estimar

puede estimar en un 35 por ciento, se destina a la producción de automotores. Por otro lado, el crecimiento de las exportaciones a un ritmo sensiblemente superior al global se realiza recomponiendo su estructuración por tipo de bien. Efectivamente, en 1974 más de la mitad de las exportaciones se ubicaban en el genérico rubro "Los demás" que ahora apenas alcanza al 30 por ciento. Las máquinas y aparatos para oficina muestran su mayor dinamismo en el primer quinquenio liderando la expansión del sector, mientras las maquinarias y aparatos eléctricos mantienen su participación para acrecentarla en forma marcada a partir de 1971 constituyéndose en el principal rubro (40 por ciento) con el mayor ritmo de crecimiento del segundo quinquenio. Las maquinarias de extracción, terraplenaje, excavación o perforación (maquinaria vial), originariamente casi tan importantes como las de oficina, mantienen un elevado ritmo de ventas al exterior pero disminuyen paulatinamente su representatividad. Por su parte, la maquinaria de elevación, carga, descarga y movimiento (guinches, grúas, montacargas) muestran el crecimiento más alto del sector durante el primer quinquenio y el más bajo durante el segundo, de modo que su participación actual en las exportaciones resulta levemente inferior a la originaria. Un comportamiento similar manifiestan las exportaciones de aparatos de bombeo para líquidos, mientras que las máquinas-herramienta a pesar de mantener un ritmo elevado de exportaciones disminuyen su representatividad en el sector de 9 a 3 por ciento. La diversidad de los bienes exportados muestra que aún no se configura un cuadro de especialización por línea de producto en este sector que incluye la fabricación de la casi totalidad de los bienes de capital.

Las ventas al exterior de <u>material de transporte</u> son muy poco significativas durante el quinquenio 1964-1969 e incluso decrecientes. Lo más destacado estaba constituído por partes, piezas y accesorios de automotores y ventas esporádicas de omnibuses, así como de las reparaciones y construcciones menores de los astilleros. Estas últimas pierden importancia relativa durante el quinquenio siguiente pero ganan en valor y significación en 1971 y 1972 con la exportación de tres graneleros a Liberia y Portugal y en 1973 con dos cargueros

/menores a

menores a Liberia y Panamá y 50 embarcaciones de pequeño calado a los Estados Unidos. La actual preponderancia de los automotores y tractores agrícolas y sus partes deriva de la notable expansión verificada en el segundo quinquenio de la década analizada, especialmente a partir de 1972. Las partes, piezas y accesorios acrecientan su participación relativa, no obstante el gran aumento en las ventas de unidades terminadas y para montaje que pasaron de 157 automotores, como promedio del quinquenio 1964-1969, a 48 982 en 1974. De acuerdo con lo consignado en este párrafo y en otros anteriores acerca del destino y tipo de bienes exportados, se infiere que las ventas al exterior de los sectores industriales dinámicos se han afirmado en una medida muy importante en la industria automotriz.

5. Las exportaciones y la producción[1/]

a) La evolución del producto y su estructura

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

1/ Véase ANEXO C, Cuadro Nº C14 a C20.

/b) Las

b) Las exportaciones y la producción industrial

El coeficiente que expresa la relación entre el valor real de las exportaciones y el Producto Bruto Interno ha sido bastante estable durante los últimos años, manteniéndose alrededor del 7 por ciento. Por su parte, la relación entre el valor real de las exportaciones de productos industrializados y el valor agregado por el sector industrial ha aumentado sostenidamente de un 5.5 por ciento en 1968 hasta un 8.1 por ciento en 1975.

Los estudios realizados a un nivel más desagregado muestran que la participación de las exportaciones industriales en la demanda final de la mayor parte de los sectores era aún muy reducida hasta 1971.1/ La evolución posterior no presta indicaciones de que se haya verificado un cambio en esta situación, si bien es probable que para algunas pocas empresas la exportación se haya constituído en una proporción importante de sus negocios. Este hecho se complementa visiblemente con la ya mencionada diversificación de las exportaciones de productos manufacturados.

1/ IPEA/INPES, Relatorio de Pesquisa Nº 26, página 158 "(...) Las elevadas participaciones observadas en algunos sectores tradicionales, como Madera, Cueros y Pieles, Productos Alimenticios y Tabaco se deben básicamente a las exportaciones de productos industrializados, como madera aserrada, cuero curtido o en bruto y tabaco en rollo, para los cuales el valor agregado por la industria es extremadamente pequeño". Páginas 159 y 160: "(...) a pesar de las elevadas tasas de crecimiento de las exportaciones en el período, sería exagerado atribuir una importancia muy grande al papel desempeñado por las exportaciones como factor explicativo de las altas tasas de crecimiento presentadas por el sector industrial a partir de 1968. De hecho, se verifica que la parte exportada de la producción industrial sólo llega a ser importante en los sectores tradicionales. En los sectores dinámicos, que responden por la mayor parte del crecimiento reciente, aún es diminuta, y en la Industria de Transformación como un todo no pasó de 7 por ciento en 1971.a/ Además de eso, buena parte de las exportaciones más dinámicas fueron las de los sectores tradicionales, cuya contribución a la recuperación y sustentación del crecimiento industrial a partir de 1968 fué, como se vió muy poco significativa".

a/ "Se debe advertir todavía que, en virtud del concepto comprensivo de productos industrializados adoptado, ese porcentaje puede ser considerado sobreestimado".

/En resumen,

En resumen, las exportaciones de manufacturas han representado una proporción reducida de la producción global y de cada uno de los sectores y no han constituído una fuente relevante del crecimiento industrial, a pesar de que ya responderían por la tercera parte del valor real de las exportaciones totales. Sin embargo, su estancamiento o desaceleración constituiría una efectiva restricción al crecimiento económico, en razón de su cada vez más destacada participación en la formación de la capacidad para importar.

c) Las importaciones, su evolución y estructura comparada

El crecimiento de la economía brasileña aún mantiene una estrecha dependencia de algunas importaciones estratégicas para su sector industrial. A pesar del excepcional dinamismo mostrado por las exportaciones de productos manufacturados, durante la década 1964-1974 las importaciones totales han aumentado a un ritmo superior que las exportaciones y con una aceleración relativa mayor durante el segundo quinquenio del período considerado. (Véase Cuadro Nº 6). De tal modo, el desarrollo de las exportaciones de manufacturas enfrenta nuevos requerimientos, al mismo tiempo que se han abierto nuevas oportunidades para sustituir importaciones de algunos insumos industriales y bienes de capital.

Teniendo en cuenta las elevadas tasas de crecimiento económico, el período considerado parece relativamente breve para que se hayan verificado modificaciones sustanciales en las estructuras de relacionamiento comercial con el resto del mundo afirmadas en transformaciones profundas de la estructura de la producción, aunque se pueden observar algunos cambios en la de exportaciones.

En el marco de exportaciones crecientes el comportamiento más dinámico correspondió a algunas manufacturas originarias de la producción agrícola y de las industrias metalmecánicas. De tal modo, la estructura de exportaciones ha sufrido modificaciones sensibles aún cuando el grueso de las ventas al exterior continúa ligado al sector agrícola y extractivo. Esta ampliación de mercado para los sectores productores de bienes también se verificó internamente e indujo

/Cuadro 6

Cuadro 6

BRASIL: TASAS DE CRECIMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR

	1969/1964	1974/1969
	Porcentajes anuales	
En valores corrientes		
Exportaciones (fob) totales	10.1	20.0
Importaciones (cif) totales	12.9	44.6
Exportaciones (fob) productos manufacturados	26.0	52.2
A precios de 1970		
Exportaciones (fob) totales	12.3	9.3
Importaciones (cif) totales	12.8	19.6

Fuente: CEPAL, sobre datos propios y de la CACEX (véase Anexo C, Cuadros C-4 y C-15).

/crecientes niveles

crecientes niveles de importaciones que determinaron el aumento de los coeficientes de importación para el conjunto del sector manufacturero y para cada una de las industrias dinámicas.[1/] Las nuevas importaciones de los bienes originarios de estas industrias dinámicas han estado aumentando en varias veces el valor de las nuevas exportaciones de estos mismos productos. Es así como se ha incrementado sustancialmente el tradicional y fuerte déficit de las cuentas externas referidas a estos bienes, determinando que la estructuración de las importaciones no sufriera variaciones esenciales.

En efecto, durante 1964 las exportaciones se concentraban en los bienes de consumo no durables (alimentos) y materias primas (alimenticias, textiles, madera y minerales), mientras que las importaciones lo hacían en las materias primas (petróleo y trigo), bienes de capital e insumos industriales (productos siderúrgicos y químicos, fertilizantes, metales no ferrosos y papel). Diez años después, como consecuencia del desarrollo de las exportaciones de manufacturas que incluyen volúmenes crecientes de productos agrícolas industrializados y de la pérdida de importancia relativa del café, la estructuración de las exportaciones se modifica sensiblemente haciéndose más diversificada: pierden importancia los bienes de consumo no durables y la ganan los insumos (oleaginosos y sus subproductos, manteca de cacao, productos siderúrgicos, hilados de algodón y sintéticos), los bienes de capital (material de transporte y de telecomunicaciones y equipo para oficina) y de los de consumo durable (aparatos receptores de radio y televisión, cuchillería y herramientas manuales, joyas y máquinas de

1/ Véase IPEA/INPES, Relatorio de Pesquisa nº 26, páginas 133, 139 y 140. En la página 142 se muestra que los únicos sectores de origen de los bienes que tienen mayor representatividad en la estructura de exportaciones que en la de importaciones son la industria maderera, la del cuero, la textil, la alimenticia y la del tabaco.

/coser de

coser de uso doméstico). En cuanto a las importaciones, continúan concentrándose en los bienes de capital e insumos industriales además del petróleo y trigo.[1/]

6. Las empresas exportadoras[2/]

a) Aspectos generales

El número de empresas exportadoras ha sido creciente durante la última década, alcanzando a 6 474 en 1974. Sin embargo, una cantidad reducida de ellas responde por la mayor parte de las ventas al exterior: en 1974, las 10 primeras firmas cubrían el 30 por ciento de las exportaciones, las 10 siguientes el 10 por ciento y otras 24 firmas sumaban también un 10 por ciento. En este reducido grupo de empresas que responde por la mitad de las exportaciones totales, los productos industrializados tienen una pequeña aunque creciente significación: en 1972 sólo tres firmas pertenecían a los sectores industriales dinámicos, mientras en 1974 llegan a siete. Unas pocas empresas del Gobierno Federal y varias filiales de firmas transnacionales responden por la mayor parte de las exportaciones de este grupo.[3/]

1/ En 1973, mientras los 2/3 de las exportaciones consistían en productos básicos, más de 3/4 de las importaciones eran productos industrializados. Las importaciones de productos básicos se vinculan a los recursos naturales no disponibles y a la producción agrícola típica de otras condiciones climáticas. De tal modo se concentran en petróleo bruto y trigo, a los que se agregan productos alimenticios (manzanas, peras, bacalao) y minerales (carbón de piedra). Por su parte, los productos industrializados incluyen mayormente bienes de capital, productos siderúrgicos y químicos, metales no ferrosos, derivados del petróleo y pasta de madera para la fabricación de papel; es decir, productos provenientes de las llamadas industrias dinámicas. Debe notarse también, que durante el período considerado las importaciones de bienes de consumo crecieron a ritmos muy elevados.

2/ *Véase ANEXO C, Cuadro Nº C21 y ANEXO D.*

3/ Durante 1974, se registró la siguiente situación con referencia a las 44 principales firmas exportadoras.

Empresas	Nº	% del total exportado
Gobierno Federal	4	24.5
Transnacionales	14	11.6
Privadas Locales	26	13.9
	44	50.0

/La mayor

La mayor homogeneidad de los productos básicos y semimanufacturados coincide con mayores escalas de comercialización y hace que tiendan a concentrarse en un número relativamente reducido de empresas. Por el contrario, las exportaciones de productos manufacturados aparecen como realizadas a través de un número mucho mayor de firmas. En efecto, véase el Cuadro Nº 7, que además muestra como el 85 por ciento de las firmas que exportan responde por sólo el 4 por ciento de los productos básicos, el 6.6 por ciento de las semimanufacturas y casi el 20 por ciento de los manufacturados.

b) Las principales empresas exportadoras de productos manufacturados

Junto con el mayor crecimiento de las exportaciones de manufacturas también se observa un marcado aumento del número de las empresas mayores que cubren el 50 por ciento de las ventas al exterior. (Véase Cuadro Nº 8). Este efecto se manifiesta con claridad aún cuando se incorporan a este grupo y alcanzan las posiciones preponderantes a algunas firmas que expandieron sus ventas externas a ritmos muy elevados desde 1970.[1/] Entre 1971 y 1974, la participación de las empresas gubernamentales y de las filiales de transnacionales se acrecienta levemente en detrimento de las privadas locales. Sin embargo, es la masiva incorporación de estas últimas la que determina en mayor medida el aumento numérico del grupo; y como las 20 firmas mayores disminuyen un poco su representatividad, la diversificación se produce entre las empresas siguientes que completan el 50 por ciento de las exportaciones

1/ Los casos más notables son los de las dos firmas más importantes durante 1974, por contraposición a las dos mayores de 1971.

Exportaciones 1971 (Millones de US$)	Exportaciones 1974 (Millones de US$)	Posición 1971	Posición 1974	Producto exportado
0.1	89.2	- a/	1º	Aparatos de radio para automóviles y transistores
1.7	80.4	68º	2º	Partes y piezas para automóviles, y automóviles
24.9	31.5	1º	8º	Café soluble
16.9	20.4	2º	15º	Carne vacuna

a/ Las primeras 189 exportaron por más de 500 000 dólares.

/Cuadro 7

Cuadro 7

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

	Básicos	Semi-manufac-turados	Manufac-turados	Total
Exportaciones (millones de dólares)	4 801.2	633.6	2 321.5	7 951.0
Número de firmas que exportaron				
- Hasta el 35% de	2	7	29	13
- Hasta el 50% de	12	15	72	44
- Más de 2 millones de dólares c/u	254	52	208	500
- Más de 1 millón de dólares c/u	358	107a/	382	
Porcentaje de las exportaciones, cubierto por las firmas que exportaron				
- Más de 2 millones de dólares c/u	92.8	71.4	69.5	83.8
- Más de 1 millón de dólares c/u	96.0	83.7a/	80.1	
Promedio exportado por cada firma de las que exportaron (millones de dólares)				
- Hasta el 35% de	840.2	31.7	28.0	214.1
- Hasta el 50% de	200.0	21.1	16.1	90.4
- Más de 2 millones de dólares c/u	17.5	8.7	7.8	13.3
- Más de 1 millón de dólares c/u	12.9	5.0	4.9	

Fuente: CACEX, Relatorio Anual, 1974.

a/ 93 firmas exportaron entre 400 000 y 1 millón de dólares, respondiendo por el 9.7% de las exportaciones de productos semimanufacturados.

/Cuadro 8

Cuadro 8

BRASIL: FIRMAS MAYORES QUE EXPORTARON EL 50 POR CIENTO DE LOS PRODUCTOS MANUFACTURADOS, POR SECTOR Y TIPO DE EMPRESA, 1971 A 1974

(Cifras en paréntesis: número de empresas; cifras sin paréntesis: porcentaje exportado del total de productos manufacturados)

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

Fuente: CACEX, Relatorio Anual, 1971 y 1974.

a/ Las 312 firmas siguientes que exportaron más de 1 millón de dólares, respondieron por el 29.9% de las exportaciones de productos manufacturados. El restante 19.98% fue cubierto por un numeroso grupo de empresas.

b/ Sólo 8 de las firmas que figuraban en 1971 entre las 20 mayores se mantienen en 1974. Salen del grupo una gubernamental, ocho transnacionales y tres privadas locales e ingresan 1, 7 y 4 respectivamente. Cabe anotar que dos transnacionales que figuraban en 1971 aparecen consolidadas en 1974; es decir que en realidad salen e ingresan 6 transnacionales. Las transnacionales que ingresan pertenecen a los sectores de maquinaria y material de transporte y las otras firmas a las industrias tradicionales con excepción de una siderúrgica privada. Informaciones mas precisas seguramente hubieran determinado un número mayor de filiales de empresas transnacionales en detrimento de las privadas locales. El concepto de filial incluye a las subsidiarias y asociadas.

y especialmente entre las privadas locales. También se observan modificaciones en la composición y ubicación de las primeras 20 firmas que suman el 30 por ciento de las exportaciones. Entre ellas las transnacionales mantienen su mayor importancia relativa, las gubernamentales acrecientan la suya y las privadas locales la reducen; aún cuando la distribución numérica no se modifica esencialmente y la mayor relevancia de transnacionales y gubernamentales entre las 10 primeras es creciente. Por otra parte, también se verifica una creciente importancia relativa de las industrias dinámicas tanto entre las 20 firmas mayores como entre las que suman la mitad de las exportaciones de productos manufacturados.

Se puede observar que en 1974 la mayor parte de las exportaciones de los sectores alimenticios (café soluble y carne), química y caucho (mentol y neumáticos), maquinaria y aparatos y material de transporte se realiza a través de las empresas comprendidas en el grupo de 72 firmas mayores. Los otros sectores, por el contrario, mostrarían una menor concentración empresaria, como es el caso del calzado cuyas exportaciones serían efectuadas por no menos de 100 empresas, incluyendo sólo una de ellas entre las 72 mayores exportadoras de productos manufacturados.[1/]

c) La contribución a las exportaciones de manufacturas y el carácter y dimensión de la empresa.

Los datos utilizados no permiten una cuantificación precisa de la contribución directa a las exportaciones de los diferentes tipos de empresa. Sólo con referencia a las empresas gubernamentales se pueden sostener porcentajes fácilmente demostrables: habría respondido en 1974 por alrededor del 26 por ciento de las exportaciones totales y por el 5 por ciento de las de productos manufacturados.

1/ Las exportaciones de calzado alcanzaron en 1974 al 5.2 por ciento de las de productos manufacturados. Poco más de la mitad fue efectuada por 26 firmas con exportaciones entre 9 y 1 millón de dólares cada una. Los 58 millones de dólares restantes se distribuyeron entre firmas que exportaron por menos de 1 millón de dólares cada una.

/Por su

Por su parte, las filiales de firmas transnacionales[1/] responderían por no menos del 20 por ciento de las exportaciones totales y del 40 por ciento de los productos manufacturados. De tal modo, las empresas privadas nacionales aparecen como respondiendo por más de la mitad de las exportaciones; resultado coherente con la reiterada afirmación de que un numeroso grupo de firmas locales sería responsable por la mayor parte de las exportaciones de productos industrializados.[2/]

Tampoco se cuenta con nuevos elementos de referencia para la política promocional en lo que hace a la dimensión mínima de la empresa exportadora de manufacturas y a la relación entre dimensión empresaria e incentivos necesarios. Sin embargo, el análisis de la información referida a las principales firmas exportadoras coloca a la empresa privada nacional de mediana y pequeña dimensión en el centro de las preocupaciones que debieran orientar la política promocional de exportación de manufacturas. Precisamente, el hecho de que la mayor parte de las exportaciones de productos manufacturados sea realizada por un número considerable de empresas privadas nacionales es indicativo de que se deberá ser muy cuidadoso cuando se procure perfeccionar el sistema de estímulos con el objeto de responder a las cambiantes condiciones de los mercados externos o a los objetivos del desarrollo industrial.

Si bien las filiales de las firmas transnacionales efectuaron una parte importante de las exportaciones de productos manufacturados, no ha sido menor la contribución a la formación de la capacidad para importar realizada por un numeroso conjunto de empresas privadas

---

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

2/ Véase IPEA/INPES, Relatorio de Pesquisa Nº 29, página 72.

/locales. Puede

locales. Puede presumirse con cierta certeza que éstas serían las más afectadas por las restricciones al comercio derivadas del menor ritmo de crecimiento económico de los países desarrollados y de sus políticas antinflacionarias. Estas restricciones externas también afectan a las filiales de las empresas multinacionales pero, como su comercio está insertado en la planificación de las operaciones de la firma, el éxito de las acciones promocionales gubernamentales está en buena medida condicionado a su mayor o menor coincidencia con los requerimientos de la obtención del óptimo excedente a nivel mundial por parte de la casa matriz. Muy a menudo el éxito es derivado de los incentivos o subsidios exagerados que los países otorgan en un marco de competencia de concesiones estimulado por los gestores de proyectos. Por su parte, las empresas gubernamentales derivan su importancia en el comercio exportador de su concentración en algunos productos básicos y su reducida participación en las manufacturas se ve respaldada por la gran dimensión de las firmas o instituciones respectivas. De sostenerse el crecimiento de las exportaciones brasileñas de manufacturas, éstas dejarán de constituir una porción marginal del comercio internacional y exigirán a las empresas privadas nacionales una acción comercial acompañada de crecientes inversiones en el extranjero, ya sea en organizaciones de comercialización o de producción de bienes. Esta es una nueva desventaja relativa frente a la firma transnacional con filiales en Brasil que contribuirá a la concentración en esas empresas del proceso de internacionalización del capital, que podría debilitar la capacidad gubernamental para promover el desarrollo.

/7. Las

7. Las Exportaciones y el Balance de Pagos[1/]

a) El déficit corriente

El balance de pagos de Brasil muestra desde 1960 un crónico déficit de la cuenta corriente, financiado preponderantemente con fondos compensatorios durante los años iniciales y con préstamos de medio y largo plazo a partir de 1966-67. Estos préstamos también contribuyeron a la constitución de reservas monetarias hasta el año 1973.[2/] Esta conformación de las cuotas externas es contemporánea con un proceso de crecimiento económico ininterrumpido aunque con altibajos desde 1955, y con elevados ritmos anuales desde 1968 hasta 1974. La observación más minuciosa de la cuenta corriente nos muestra a los dos primeros años del período 1964-1974 con un superavit que coincide con la aplicación de políticas estabilizadoras y la consecuente retracción de las importaciones de bienes, pero con exportaciones en aumento. Desde 1963 hasta 1970 el valor de las exportaciones de bienes se mantiene por encima del de las importaciones y a partir del año siguiente se genera un creciente déficit en términos FOB. De tal modo, el déficit corriente que estaba radicado en los servicios se ha extendido a la cuenta de bienes, en gran medida debido a las modalidades asumidas por el ya mencionado elevado ritmo de crecimiento económico.[3/]

1/ Véase ANEXO C, Cuadros C22 y C23.

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

3/ Estos déficits crecientes en la cuenta de bienes, hecha la salvedad de los efectos derivados del aumento de precio del petróleo, aparecen como uno de los indicadores de la apertura de una nueva etapa en el supuestamente agotado proceso de sustitución de importaciones. Esto ha sido reconocido por la conducción de la política económica pero reafirmando el mantenimiento de una política de exportaciones dinámicas. De tal modo, por el lado de la oferta, se estarían configurando nuevas condiciones para el desarrollo de las exportaciones de manufacturas, que requerirán una mayor y deliberada conciliación entre la política industrial y la que promociona las ventas externas.

/Sin embargo,

Sin embargo, los movimientos en las cuentas de servicios también contribuyeron al creciente desequilibrio corriente, como se puede observar por el mayor ritmo de crecimiento de las compras de servicios no procedentes de factores respecto de sus ventas. Por su parte, si bien los pagos netos de utilidades e intereses del capital extranjero se expandieron durante el quinquenio 1969-1974 a un ritmo menor que las exportaciones de bienes, el creciente endeudamiento externo a mediano y largo plazo determina mayores desequilibrios futuros en esta cuenta. Es decir, entonces, que el desequilibrio creciente en las cuentas de servicios se ha secularizado pues parece poco probable su compresión. De ahí que la disminución del déficit corriente minimizando los efectos negativos sobre el crecimiento de la economía, se localice en la cuenta de bienes y se traduzca en una simultánea sustitución de importaciones de insumos industriales y bienes de capital y desarrollo de exportaciones de productos manufacturados.

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

La contribución de las exportaciones a los ingresos corrientes de divisas a sido notable, como ya se lo ha mostrado a través de la evolución de sus valores corrientes. Sin embargo, la voluminosa absorción de ahorro externo, especialmente en la forma de préstamos, oculta su relevante contribución a la formación de la capacidad para importar y a la acumulación de reservas internacionales desde 1968 hasta 1973. Efectivamente, los ingresos corrientes de divisas se expandieron a un ritmo sensiblemente menor que el ingreso de fondos externos no compensatorios. De todos modos, esta contribución global de las exportaciones también se vió disminuída por el comportamiento de los precios de algunos productos básicos, por la pérdida de relevancia del café y por la relativamente reducida expansión de las semimanufacturas. No es el caso de los productos manufacturados cuyas exportaciones crecen a los ritmos más altos y duplican su contribución a la formación de la capacidad para importar durante el decenio 1964-1974. (Véase Cuadro Nº 9).

/Cuadro 9

Cuadro 9

BRASIL: CAPACIDAD PARA IMPORTAR, 1960-1974

	Ingresos corrientes de divisas			Servicio del capital extranjero	Movimiento de capitales no compensatorio	Errores y omisiones netas	Capacidad para importar a/	Importaciones de bienes y servicios	Saldo b/
	Total	Exportaciones totales fob	Exportaciones de productos manufacturados fob						
	Millones de dólares corrientes								
1960	1 475	1 269	...	618	565	10	1 432	1 786	-379
1964	1 575	1 430	89	645	403	-217	1 116	1 330	-217
1969	2 662	2 311	284	980	1 494	-20	3 156	2 602	507
1973	7 160	6 199	1 465	3 209	5 922	354	10 227	7 783	2 344
1974	9 589	7 951	2 321	3 789	8 165	82	14 046	14 873	-957
	Porcentaje de la capacidad para importar								
1960	103.0	88.6	...	43.2	39.5		100	124.7	
1964	141.1	128.1	8.0	57.8	36.1		100	119.2	
1969	84.3	73.2	9.0	31.0	47.3		100	82.4	
1973	70.0	60.6	14.3	31.4	57.9		100	76.1	
1974	68.3	56.6	16.5	27.0	58.1		100	105.9	
	Porcentaje de crecimiento anual								
1969-1964	11.1	10.1	26.0	8.7	30.0		23.1	14.4	
1973-1969	28.1	28.0	50.7	34.5	41.1		34.2	31.5	
1974-1969	29.2	28.0	52.2	31.1	40.5		34.8	41.7	

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

a/ La capacidad para importar también incluye las asignaciones de Derechos Especiales de Giro.

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

/El uso

El uso creciente de ahorro extranjero, hasta ahora fundamentalmente en la forma de préstamos, y la dinámica expansión de las exportaciones de manufacturas aparecen como los pilares del equilibrio externo que sostuvo los elevados ritmos de crecimiento económico posteriores a 1968. De tal modo se caracteriza un período de transición que permitió romper el círculo vicioso del supuestamente agotado proceso de sustitución de importaciones, cuya frontera se reabre como condición para la continuidad del crecimiento sustentado en los dos pilares mencionados.

8. Las exportaciones y el comercio internacional[1/]

El notable crecimiento en el valor de las exportaciones brasileñas durante la última década se verificó en el marco de un comercio internacional marcadamente expansivo. De tal modo, aún cuando se nota una participación creciente de las ventas externas de Brasil en el total de las exportaciones mundiales su significación sigue siendo reducida (1 por ciento). Naturalmente, algunos productos básicos mantienen una significación relevante en su comercio internacional. No ocurre lo mismo con los productos industrializados salvo unos pocos casos donde existe una relación muy estrecha con algún producto básico característico de la agricultura brasileña; por ejemplo, la manteca de cacao, el aceite de ricino, el café soluble y probablemente los jugos de frutas y el calzado de cuero (Véase Cuadro Nº 10).[2/] Precisamente, algunos de ellos comienzan a ser objeto de acciones proteccionistas por parte de los países desarrollados.

1/ Véase ANEXO C, Cuadro C24.

2/ No se dispone de cifras actualizadas del comercio internacional con la suficiente desagregación para medir la participación de los principales productos industrializados exportados por Brasil. Sin embargo, un indicador aproximado de esa participación es la relación entre las exportaciones dirigidas a Estados Unidos con las importaciones de éste, y entre las exportaciones a todo destino y las importaciones y exportaciones de los Estados Unidos. Debe recordarse que el comercio exterior de los Estados Unidos representó en 1973 la cuarta parte de las exportaciones mundiales y que Brasil le vendió el 20 por ciento de sus exportaciones de productos semimanufacturados y el 30 por ciento de los manufacturados.

/Cuadro 10

Cuadro 10

BRASIL: PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS A TODO DESTINO Y A ESTADOS UNIDOS Y COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS EN ESOS MISMOS RENGLONES, 1973

(Millones de dólares)

	Exportaciones de Brasil		Exportaciones de Estados Unidos		Importaciones de Estados Unidos	Exportaciones de Brasil-Estados Unidos / Importaciones de Estados Unidos	Exportaciones de Brasil / Importaciones más exportaciones de Estados Unidos
	A todo destino	A Estados Unidos	A todo destino	A Brasil		Porcentajes	
Total general	6 199.2	1 122.4	70 223.0	1 903.4	68 656.0	1.6	4.5
Productos semimanufacturados a/	476.2	93.9	...	...	...		
subtotal principales b/	194.3	42.6	...	...	...		
- Manteca de cacao	47.7	8.6	-	-	32.0	26.9	149.1
- Aceite de soja	23.8	-	150.1	-	-	-	15.8
- Aceite de ricino	122.8	34.0	2.8	-	41.9	81.1	274.7
Productos manufacturados a/	1 465.3	432.1	...	...	...		
subtotal principales c/	780.8	273.6	...	...	...		
- Carnes industrializadas	82.1	40.1	17.5	-	544.0	7.4	14.6
- Jugos de frutas y legumbres	67.6	7.7	87.4	-	42.4	18.2	5.2
- Café soluble	99.9	45.0	14.8	-	102.4	43.9	8.5
- Mentol	28.7	16.2	...	...	...	...	...
- Hilados y tejidos de algodón	97.6	12.2	287.3	0.2	327.6	3.7	1.6
- Vestuario	82.3	16.9	286.9	4.3	2 167.5	0.8	0.3
- Calzado	93.7	77.9	20.3	-	1 082.0	7.2	8.5
- Máquinas para oficina	39.6	7.8	2 084.4	45.1	914.6	0.9	1.3
- Máquinas, aparatos y utensilios eléctricos	84.0	42.1	5 032.3	167.8	4 498.6	0.9	0.9
- Televisores	17.2	13.4	158.6	1.0	541.3	2.5	2.5
- Aparatos de radio	17.0	16.3	37.3	0.4	767.5	2.1	2.1
- Vehículos automotores para carretera	70.9	7.9	6 030.0	71.3	10 046.0	-	-

Fuente: CACEX, Anuario do Comercio Exterior do Brasil - Exportação, 1973 y Naciones Unidas, World Trade Annual, 1973.

a/ Se mantiene el criterio de la CACEX para agrupar los productos (véase Anexo A: nota sobre el concepto de manufactura). Según los criterios de la UNCTAD, los aceites son productos básicos.

b/ Comprenden el 40.8% de las semimanufacturas exportadas a todo destino y el 45.4% de las dirigidas a Estados Unidos.

c/ Comprenden el 53.3% de las manufacturas exportadas a todo destino y el 63.3% de las dirigidas a Estados Unidos.

/Si el

Si el comercio internacional hubiera continuado la expansión verificada hasta 1973/1974, la participación poco significativa de las manufacturas brasileñas así como su gran diversificación indicarían la inexistencia de problemas mayores de acceso a los mercados de los países industrializados. Sin embargo, las restricciones de mercado se han multiplicado recientemente como consecuencia de la disminución del ritmo de crecimiento de los países industrializados, de sus políticas antinflacionarias y de la consiguiente desaceleración del comercio internacional. Por supuesto estas nuevas condiciones externas son bien diferentes a aquéllas que posibilitaron el marcado suceso de las exportaciones manufactureras brasileñas, y especialmente sensibles a que ese suceso se continúe sosteniendo. Como ya se ha dicho, la continuidad en el crecimiento de las exportaciones de manufacturas es una de las tres condiciones del equilibrio de las cuentas externas con ritmos de crecimiento económico satisfactorios. Por otra parte, también se observa que las restricciones de acceso amenazan inicialmente a las manufacturas originarias de las llamadas industrias tradicionales y que las empresas privadas locales se ven afectadas en mayor medida que las transnacionales, más concentradas en las industrias química y metalmecánica.

Una primera reflexión sobre la evolución de las exportaciones de manufacturas indicaría que se debe poner énfasis en el apoyo a las exportaciones de productos originarios de las industrias dinámicas, a la empresa privada local y a las transacciones con países en desarrollo especialmente de la región. Quizás el meridiano de los nuevos esfuerzos debiera pasar por una conjugación de estos tres apoyos que atienda especialmente a las cuestiones tecnológicas involucradas y al conflicto de objetivos implícito. En términos generales, los productos originarios de las industrias tradicionales son tecnológicamente similares a los elaborados en los países desarrollados de modo que las condiciones de concurrencia son más duras. Por su parte, los originarios de las industrias dinámicas, además de representar una proporción del comercio internacional sensiblemente menor,

/incorporan lo

incorporan lo que se ha dado en llamar retardo tecnológico, accediendo a porciones marginales del mercado de los países desarrollados y en condiciones más igualitarias cuando se dirigen a los países en desarrollo. En estos productos también existen diferencias comerciales importantes según se trate de insumos de uso generalizado, piezas, partes, conjuntos o bienes finales. Si bien se nota una creciente capacidad de adaptación y creación tecnológica, también es clara la fuerte subordinación a la capacidad de innovación de los países industrializados que se transmite más directamente hacia las filiales de firmas transnacionales que hacia las empresas privadas locales. Por otra parte estas firmas transnacionales cumplen un rol preponderante en la producción y exportación de estos sectores más dinámicos. Finalmente, el crecimiento del comercio con otros países en desarrollo, especialmente con los de América Latina, no se concibe en otras condiciones que las de un equilibrio multilateral y con la limitación implícita en el común retardo tecnológico incorporado en los productos intercambiados. No obstante, la intensificación de este intercambio seguramente sostendría con menores requerimientos de importación desde los países industrializados al ya mencionado proceso simultáneo de sustitución de importaciones de insumos y bienes de capital y de desarrollo de exportaciones de manufacturas.

Sin embargo, la estrategia exportadora no debería descuidar la importancia relevante de los mercados del mundo desarrollado para el crecimiento de las exportaciones de manufacturas; importancia que deriva del dinamismo de su demanda, del crónico desequilibrio comercial y de la necesidad de modificar las modalidades tradicionales de intercambio.

De tal modo quedan planteadas nuevas exigencias a la política de exportaciones y de industrialización, a las acciones en el marco de la integración económica regional y a la cooperación entre países en desarrollo; así como también a las negociaciones para mejorar las condiciones de acceso a los mercados de los países industrializados.

II. LA

II. LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS

1. La Política Económica (1964-1974)

a) Lineamientos Generales

Durante los primeros años de la década del 60 se desacelera el ritmo de crecimiento económico, coincidiendo con elevadas tasas inflacionarias y un fuerte estrangulamiento externo caracterizado por el estancamiento de las exportaciones y reducidos niveles de ingreso de capital externo. La administración de la política económica se hacía cada vez más compleja en estas condiciones agravadas por los desequilibrios estructurales y los conflictos socio-políticos. Entonces, en el nuevo marco político-institucional instaurado a partir de 1964, se inicia la aplicación de un conjunto de medidas orientadas a la creación de condiciones que, una vez consolidadas, redinamizarían el crecimiento. Estas condiciones eran: a) el control de la inflación; b) la eliminación de las distorsiones en la estructura de precios; c) la modernización del mercado de capitales; d) la articulación de sistemas de estímulos orientadores de las inversiones a áreas y sectores esenciales; e) el ingreso masivo de capital externo; y f) la intensificación de las inversiones públicas en obras de infraestructura y en las industrias básicas controladas por el Gobierno Federal.

Inicialmente, se pone el acento en los tres primeros aspectos. Se reduce severamente el gasto público, sin disminuir los recursos destinados a la inversión y financiando el déficit con endeudamiento reajustable. Las tarifas de servicios públicos, mayormente gubernamentales, se elevan drásticamente y se aumenta la recaudación impositiva a través de una reforma fiscal que mejora su eficiencia. La contención del crédito al sector privado se acompaña con la autorización a contraer endeudamiento externo para capital de trabajo. La severidad no fué menor en cuanto a la política de salarios, implicando una fuerte reducción en su valor real que aún no se ha recuperado.

/Por su

Por su parte, la política cambiaria procura no sobrevalorar el cruceiro. En cuanto a la modernización del mercado de capitales, se introduce la corrección monetaria a los títulos gubernamentales, se la extiende a otros instrumentos financieros y se establece un mecanismo para la revaluación de activos de las empresas. Las normas legales y los estímulos fiscales procuran fortalecer el mercado de acciones. La diversificación y especialización de las instituciones financieras se acompaña con mecanismos de crédito que estimulan la demanda interna de los bienes que pueden ser producidos con los elevados márgenes de capacidad ociosa existente.

También se comienzan a articular sistemas de estímulos al desarrollo regional (Nordeste y Amazonas), del turismo, de las exportaciones de manufacturas, de programas de reforestación, etc. Con el apoyo de financiamiento público externo se continuan las obras de infraestructura iniciadas y se programan e inician otras nuevas, especialmente en la producción de energía eléctrica, en la construcción portuaria y de caminos, en infraestructura urbana y en siderurgia, minería y petroquímica. Por su parte, la legislación ampliamente liberal dictada para la atracción de inversiones extranjeras muestra sus efectos a medida que se verifica el éxito de la política antinflacionaria y comienza la recuperación del ritmo de crecimiento.

El primer acento en los aspectos estabilizadores se apoyaba en el incentivo al empleo de los elevados márgenes de capacidad instalada ociosa. Ya en los últimos años de la década del 60, con la contención del proceso inflacionario, la dinamización del proceso de crecimiento requiere un mayor acento en los estímulos a la inversión. En efecto, el empleo de los estímulos fiscales se generaliza y se perfeccionan en muchos aspectos las políticas ya aplicadas; como es el caso, hacia fines de 1968, de la tasa de cambio flexible y del sistema de control de precios.[1/] Es así como, con tasas de inflación

1/ El Consejo Interministerial de Precios no tiene atribuciones para fijar precios, pero su poder de fiscalización es muy amplio e, indirectamente, posee una gran capacidad para penalizar a las empresas.

/decrecientes y

decrecientes y salarios reales en lenta recuperación, se verifica un dinámico proceso de crecimiento económico apoyado fundamentalmente en las actividades de inversión y producción del sector público, en la expansión de la producción de bienes de consumo durable (especialmente automóviles) y, complementariamente, en el crecimiento diversificado de las exportaciones y en algunos desarrollos regionales.

Naturalmente, la redinamización del crecimiento quedaba condicionada a la superación del estrangulamiento externo. Para enfrentar tal condicionamiento la estrategia de desarrollo apuntó a una inserción más profunda de la economía brasileña en el comercio internacional. Ella contemplaba la expansión y diversificación de las exportaciones, la transferencia de recursos reales del exterior a través del fuerte incremento de las importaciones y facilidades para la captación de ahorro externo en la forma de préstamos e inversiones directas. De tal modo, la estrategia se apoyó en una política cambiaria neutral, en la concesión de estímulos fiscales y financieros condicionados a la realización de exportaciones de manufacturas, en una reducción generalizada de la protección arancelaria, y en normas que daban amplia garantía a la inversión y al financiamiento extranjero. En suma, se procuraba acelerar el ritmo de crecimiento económico mediante la creación de condiciones apropiadas para fuertes expansiones en la capacidad para importar y para su pleno aprovechamiento.

A continuación se analizan sumariamente las políticas de importaciones e industrialización, que tienen una directa vinculación con la relativa al desarrollo de exportaciones de manufacturas. Este desarrollo contó con el marco neutral y propicio prestado por la política cambiaria cuya evolución y significación también se analiza más adelante.

b) La política de Importaciones

Desde mediados de 1964 hasta los primeros meses de 1967 la política de importaciones se apoyó en la tarifa ad-valorem sancionada en 1957 (0 a 150 por ciento), pero eliminando los depósitos previos en las operaciones del cambio, los remates de licencias de importación

/y las

y las tasas de cambio múltiples, que la complementaban. De ese modo se inició un proceso de liberalización de las importaciones eliminando o reduciendo paulatinamente los instrumentos de protección diferentes de la tarifa aduanera. Una vez concluído el proceso de simplificación cambiaria, en marzo de 1967 comenzaron a regir nuevas normas relativas al criterio de similaridad con la producción nacional y al impuesto de importación que sufrió una reducción generalizada de alrededor del 28 por ciento (las alícuotas no superaban el 100 por ciento). Además, la protección se veía disminuída por la sobrevaloración cambiaria que se verificaba durante el lapso de los muy espaciados ajustes cambiarios. Recién hacia fines de 1968, con las minidesvalorizaciones del cruceiro, la protección descansa exclusivamente en el arancel aduanero, aunque resulta bastante más reducida que la derivada de las tasas nominales. En efecto, proliferan los sistemas de exención o reducción del impuesto de importación con finalidades diversas; al draw-back para las exportaciones de manufacturas se suman los incluídos en los estímulos al desarrollo industrial, las cuotas de importación de ciertos insumos en una proporción del volumen adquirido en el mercado interno, y la facultad del Consejo de Política Aduanera de reducir a la mitad la alícuota sobre los bienes de capital sin similar nacional. Por otra parte, el mecanismo de las minidesvalorizaciones también actúa en ese sentido en razón de que los ajustes de la tasa de cambio se realizan con retraso respecto del alza de los precios y, a veces, por un monto menor que el diferencial de la inflación interna e internacional.

Esta liberalización de las importaciones formaba parte del cuadro de medidas antinflacionarias y procuraba enfrentar a la industria nacional a la exigencia de mejorar su productividad y a una mayor racionalidad en las decisiones de inversión. Además, los trámites de importación también fueron simplificados y se implementaron medidas anti-dumping ("pauta de valor mínimo" y "precios de referencia"). En estas condiciones y coincidiendo con la recuperación del ritmo de crecimiento económico y del sector industrial, las importaciones de

/bienes de

bienes de capital, insumos industriales y algunas otras manufacturas se expandieron marcadamente. Es así como en marzo de 1973 se elevan las tarifas con excepción de los combustibles y lubricantes que se someten a una nueva reducción. El alza del nivel general promedio es poco superior al 25 por ciento, de modo que las tasas nominales continúan en niveles inferiores a los de la tarifa de 1957 con excepción de los bienes de consumo y los intermedios metálicos.[1/] (Véase Cuadro Nº 11).

El empleo creciente de estímulos a la exportación y al desarrollo industrial basados en la exención o reducción del impuesto de importación reduce la protección, en especial para los bienes de capital e insumos industriales.[2/] Esto ha afectado en forma marcada al desarrollo de ciertas producciones pero hace más consistentes los actuales niveles de la tarifa aduanera con la necesidad de aumentar las exportaciones de manufacturas.

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

c) La Política de Industrialización

Sin dejar de valorar las iniciativas y acciones anteriores, se puede sostener que recién en 1957 se articula una política deliberada de industrialización que, sumariamente, se fundaba en: a) una tarifa aduanera efectivamente proteccionista; b) un sistema cambiario que

---

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

2/ Véase IPEA/INPES, Relatorio de Pesquisa nº 22, pág. 135. Para los bienes de capital las tarifas reales serían un 40 por ciento inferiores a las nominales vigentes entre 1967 y 1973, diferencia que se habría acrecido. Por otra parte, el régimen de similaridade no siempre constituye una efectiva protección al productor nacional.

/Cuadro 11

Cuadro 11

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

(En porcentaje)

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

Fuente: Tomado de IPEA/IPEES, Relatorio de Pesquisa Nº 22, pág. 134, y Nº 26, pág. 48.

/subsidiaba la

subsidiaba la importación de bienes de capital e insumos industriales básicos y liberaba las transacciones financieras facilitando los retornos del capital extranjero; c) atracción de capitales extranjeros para inversión directa; d) una política fiscal expansionista; e) concesión de estímulos al desarrollo regional; f) una política monetaria que permitía la rápida expansión del crédito bancario y la creciente utilización de fondos externos a corto plazo. Al amparo de este marco propicio a la inversión terminó de configurarse una amplia y diversificada estructura productiva industrial; aunque con sensibles retrasos en la sustitución de importaciones de bienes de capital e insumos básicos, entre otras distorsiones inter e intrasectoriales.

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

Durante los primeros años de la década del 60 se produce una marcada desaceleración de la inversión y de la producción industrial, al mismo tiempo que la política se modifica sustancialmente. La liberalización cambiaria redujo los subsidios a la importación y la tasa de cambio efectiva de las exportaciones de manufacturas disminuyó por debajo del valor correspondiente a los productos primarios. Se limitó el crecimiento del gasto público y se redujo el crédito bancario para contener el proceso inflacionario. Luego de un intenso proceso de inversiones extranjeras en algunas industrias dinámicas cuya capacidad de producción estaba lejos de utilizarse plenamente, el ingreso de capitales externos disminuyó contemporáneamente con una legislación que estableció mayores controles sobre las remesas de dividendos.

Desde 1964, la política de industrialización se basa en estímulos fiscales y financieros de concesión amplia y generalizada. A ellos deben agregarse los estímulos a la exportación de manufacturas que, si bien condicionados a las ventas al exterior, tienen efectos

/sobre el

sobre el conjunto de operaciones de la firma beneficiaria. La política cambiaria sólo presta un marco neutral, en especial desde fines de 1968, pues la política de importaciones descansa en la tarifa advalorem y la de exportaciones en los instrumentos fiscales y financieros de estímulo. La reorganización del mercado financiero, a su vez, ofrece una mayor disponibilidad de recursos mediante la corrección monetaria, la diversificación y especialización de las fuentes de financiamiento y la autorización a contraer préstamos en el extranjero para capital fijo y de trabajo.[1/] El financiamiento a largo plazo para inversiones fijas del sector industrial es provisto exclusivamente por los diversos fondos especiales a través de las agencias públicas y bancos oficiales. Por su parte, los estímulos fiscales procuran abaratar el costo de capital. Tratándose de compras de bienes en el exterior se les reduce o exime del impuesto de importación, del de circulación de mercaderías (ICM) y, desde 1970, del de productos industrializados (IPI). En cuanto a las compras de bienes de capital nacional, el inversor se beneficia de algunos estímulos a la exportación de manufacturas, del mismo modo que los compradores extranjeros, y de un régimen de amortización acelerada a los efectos del impuesto a la renta. Una gran parte de la inversión industrial ha estado comprendida en estos beneficios.[2/]

Las industrias siderúrgica, petroquímica, naval y automovilística son las únicas cuya expansión se encuentra controlada por el Gobierno Federal y las tres primeras cuentan con programas y estímulos específicos. La reducida selectividad sectorial de la política de industrialización se completa con el Programa Habitacional de 1967, los

---

1/ Inicialmente se autorizó a las empresas a contraer deudas en moneda extranjera para financiar capital de trabajo. Una proporción importante de estos fondos financiaron la producción y venta de bienes de consumo. Más tarde, la autorización se amplió a los bancos para que estos refinanciaran inversiones en activos fijos y capital de trabajo. El costo implicado por la obtención y empleo de estos fondos era inferior al crédito interno, pero ha tendido a igualarse como consecuencia de algunas restricciones al creciente endeudamiento externo.

2/ Véase IPEA/INPES, Relatorio de Pesquisa nº 26, pág. 21.

/incentivos fiscales

incentivos fiscales para algunas regiones y el sistema de Bancos nacional, regionales y estaduales de desarrollo. Recientemente, como consecuencia de las grandes importaciones de bienes de capital, metales no ferrosos y fertilizantes,[1/] el Consejo de Desarrollo Económico adoptó disposiciones para orientar los fondos de financiamiento a la formación de capital en los sectores de equipamiento e insumos básicos. Entre otras, se ampliaron los estímulos a la compra de equipamientos nacionales y los recursos del Banco Nacional de Desenvolvimento Economico.

En resumen, la política de industrialización se ha caracterizado por su amplitud y generalidad, salvo en algunas actividades donde el sector público tiene una actuación importante. Sustancialmente, ha consistido en un permanente subsidio generalizado a la formación de capital. Ambas características son comunes a las etapas de la industrialización sustitutiva y de la promoción de exportaciones de manufacturas. Seguramente, la configuración de una estructura de producción industrial internacionalmente competitiva requerirá una mayor selectividad intra e intersectorial en la concesión de los estímulos, así como su progresiva reformulación.

1/ Ya en 1972 hubo de reformularse el Plan Siderúrgico Nacional frente al evidente retraso de la oferta nacional de acero en relación a la creciente demanda, que más tarde se reflejaría en voluminosas importaciones.

/2. El

2. El desarrollo de la política de exportación de manufacturas

a) Aspectos generales

Como se podrá observar más adelante, hasta 1964 la política de exportación de manufacturas descansaba sobre la instrumentación de la política cambiaria. Esta le fué claramente favorable entre 1955 y 1959 pues determinaba una tasa de cambio efectiva sensiblemente superior a la de los productos primarios. Sin embargo, en muchas oportunidades algunas medidas de política económica, orientadas en forma primordial a la consecución de otros objetivos, se constituían en factores desalentadores de la iniciación y mantenimiento de exportaciones de productos manufacturados. Al mismo tiempo, mientras se verificaba y promovía un intenso proceso sustitutivo de importaciones, se destacaba la preocupación gubernamental por el desarrollo de las exportaciones de manufacturas como uno de los medios para aumentar la capacidad de importar de la economía.[1/]

Probablemente, en las etapas iniciales de la implantación de las industrias dinámicas, la compensación necesaria para que los empresarios incluyeran los mercados externos en sus decisiones de inversión y producción habría sido excesivamente elevada. De tal modo, la coexistencia de elevados subsidios a la formación de capital para sustituir importaciones con las necesarias compensaciones para promover

---

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

/exportaciones habrían

exportaciones habrían determinado transferencias de ingresos económica, social y políticamente insoportables. En etapas más avanzadas del desarrollo industrial, con un nivel de protección arancelaria menor, con mercados financieros más amplios y diversificados y con mayor eficiencia en las actividades y funciones gubernamentales, se puede configurar una situación en que los niveles de estímulo a la producción y a la exportación constituyan un subsidio a la formación de capital más tolerable para el conjunto de la economía. Esta situación, que viabilizaría el desarrollo de exportaciones de manufacturas y su creciente contribución a la formación de la capacidad para importar, pareciera haber comenzado a configurarse con la consolidación de una amplia y diversificada estructura productiva industrial que se había desarrollado con fuertes distorsiones intra e intersectoriales determinando el mantenimiento de elevados márgenes de capacidad ociosa. Sobre estas bases y contemporáneamente a una favorable evolución del comercio internacional, a partir de 1964 se comienza a sancionar e implementar instrumentos de estímulo a las exportaciones de manufacturas que se amplían y sofistican a medida que el crecimiento y diversificación de las nuevas ventas externas plantea nuevos problemas.

b) El esquema institucional

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

Los órganos ejecutivos de la política comercial externa establecida en el CONCEX son fundamentalmente la Carteira de Comercio Exterior (CACEX) del Banco do Brasil y el Departamento de Promoción

/Comercial del

Comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores. Salvo algunas funciones específicas de otros organismos públicos, la tramitación de los estímulos a las exportaciones de manufacturas se hace casi exclusivamente en la CACEX, mientras que la acción diplomática vinculada a la expansión del comercio se ejerce a través del Departamento de Promoción Comercial de la cancillería.

Aparte de las funciones propias de los dos organismos ejecutores mencionados, ambos realizan una vasta labor de promoción e información comercial (estudios de mercado, publicaciones, ferias y exposiciones, etc.) que constituye la prestación de un importante servicio de utilidad para los exportadores brasileños. El análisis de este relevante aspecto infraestructural escapa a las finalidades de este trabajo, así como el de las voluminosas inversiones públicas en transportes, comunicaciones, puertos y otros servicios básicos necesarios al dinámico comportamiento de las exportaciones.

Sin embargo, debe destacarse aquí el relevante papel desempeñado en muchos aspectos por la acción diplomática coherente con los lineamientos de la política económica. Del mismo modo, se observa el hecho de que el organismo ejecutor fundamental de las medidas de estímulo no ha sido una entidad burocrática sino bancaria, ligada a los problemas prácticos de la actividad exportadora y apoyada en una vasta red de agencias y de recursos financieros.

c) Los lineamientos de la política comercial externa

Con la creación del CONCEX en 1966 se establecen los lineamientos generales de la estrategia comercial basados en:

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

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

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

/d) seguridad de

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

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

De tal forma, es notoria la preferencia de las manufacturas en la concesión de estímulos aunque sin desalentar las exportaciones tradicionales.

d) El esquema de instrumentos empleados por la política de promoción de exportaciones de manufacturas

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

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

Los instrumentos fiscales eliminan o reducen la tributación interna sobre las manufacturas destinadas a la exportación, sobre las ganancias presuntas derivadas de estas operaciones, sobre la importación de los insumos y bienes de capital necesarios a su producción, y sobre las operaciones financieras vinculadas. Además, incluyen la

/concesión de

concesión de reducciones en la tributación indirecta sobre operaciones internas en una proporción variable de los valores exportados.

Los instrumentos financieros aseguran la disponibilidad de crecientes recursos oficiales a bajos costos para el financiamiento del capital de trabajo de las empresas industriales exportadoras de manufacturas, de las ventas de bienes de capital y de consumo durable a países en desarrollo, de exportaciones en consignación y de servicios técnicos, de gastos para promoción comercial en el exterior y de las transacciones entre productores y trading-companies.

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

La sanción, implementación y perfeccionamiento de los instrumentos de estímulo marca etapas características y bien diferenciadas en el desarrollo de la política de exportación manufacturera. Durante los años que van de 1964 a 1968 se sancionan e implementan las exenciones de impuestos internos a la exportación, el draw-back y se inicia la concesión de algunos estímulos financieros. Estos instrumentos actúan en conjunción con una política cambiaria poco adecuada

/en razón

en razón de los grandes cambios en la tasa de cambio real que se verifican a lo largo de cada año, aunque mejora el tipo de cambio efectivo percibido por las manufacturas. Por otra parte, la economía sufre una fuerte recesión con aplicación de políticas antinflacionarias, de modo que los productores cuentan con altos márgenes de capacidad ociosa que se utilizan para la exportación, aún cuando sólo se cubran costos.

Durante el período 1969-1972 se recupera el crecimiento económico e industrial y la política cambiaria mantiene el valor real de los retornos por exportaciones merced a los ajustes frecuentes y periódicos. Los estímulos a la exportación de manufacturas aparecen entonces en su plenitud, pues también deben atender a la rentabilidad de estas operaciones. Aparece entonces el sistema de crédito fiscal (reducción de impuestos internos a las firmas exportadoras) y los estímulos financieros con recursos crecientes, y se perfeccionan y amplían las normas de los diferentes instrumentos de estímulo.

Desde 1973, comienzan a operar los nuevos instrumentos globales que vinculan más estrechamente la concesión de estímulos a la exportación con las inversiones en el sector industrial.

Como consecuencia de los amplios déficits comerciales de los años 1974 y 1975, se dictaron diversas medidas de contención de importaciones y estímulo a la producción interna de bienes de capital. Los estímulos fiscales a la exportación de manufacturas se hicieron más fluídos y amplios, y se aumentaron los recursos financieros con esa finalidad. El empleo de los impuestos de importación como estímulo a las exportaciones se hizo más restrictivo. Se crearon la CIEX (Comissão de Incentivos as Exportações) con el objeto de realizar sugerencias para el perfeccionamiento de los estímulos, y la CECEX (Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior) cuyo primer trabajo apunta a analizar el actual sistema de incentivos fiscales y proponer su mejora.

Los cuadros nºs. 12 y 13 resumen los instrumentos empleados y sus efectos directos sobre precios de venta, costos de producción, requerimientos de capital y ganancias.

/Cuadro 12

Cuadro 12

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

Instrumentos de empleo generalizado		Nuevos instrumentos globales
Fiscales	Financieros	
1. Exención de impuestos internos a las manufacturas destinadas a la exportación a) IPI: Impuesto Federal sobre productos industrializados que grava todos los bienes producidos en el país y los importados. b) ICM: Impuesto Estadual sobre circulación de mercaderías similar al IPI. c) Otros: Todo otro impuesto, tasa o contribución específico que recaiga sobre manufacturas destinadas a la exportación.	1. Financiamiento a la producción para exportación a) Hasta 180 días: El Banco Central asigna re-descuento a los bancos comerciales condicionado en forma creciente al financiamiento del capital de trabajo de empresas exportadoras de manufacturas. Las condiciones son exepcionalmente ventajosas. El Banco do Brasil también asigna recursos crecientes mediante créditos rotativos en cuenta corriente, a costos relativamente reducidos. El Banco Nacional de Desenvolvimiento Económico también condiciona la asignación de sus préstamos para la formación de capital de trabajo. b) Más de 180 días: El Banco do Brasil con recursos de fondos especiales financia la producción de bienes de capital de elevado valor unitario y ciclo de fabricación superior a 180 días.	Hasta mediados de 1972 el empleo de los instrumentos fiscales y financieros se orientaba en forma muy generalizada a todas las empresas industriales que colocaran parte de su producción en el exterior. Para esa época se instrumentan normas que, incluyendo el empleo de los instrumentos fiscales y financieros existentes, los amplía y concende conjuntamente procurando: a) Inducir un mayor dinamismo en las exportaciones de las filiales de firmas transnacionales. b) Atraer hacia Brasil medios de producción existentes y que se movilizarían internacionalmente buscando el aprovechamiento de ventajas comparativas. c) Inducir al empresariado nacional a constituir empresas comerciales para exportar masivamente la producción de pequeños y medianos industriales. En todos los casos los instrumentos se vinculan a nuevas inversiones y el Gobierno Federal puede emplearlos selectivamente para hacerlos concordantes con las prioridades de la política de desarrollo.
2. Impuestos sobre las importaciones a) Draw-back: Suspensión o exención para insumos importados sin similar nacional destinados a la producción de manufacturas para exportación. Incluye la correspondiente suspensión o exención del IPI e ICM. b) Importación de bienes de capital: Exención o reducción de los impuestos sobre la importación de bienes de capital destinados a empresas industriales que asuman compromisos de exportación.	2. Financiamiento a la exportación a) A corto plazo: Financiamiento normal a 90 y 180 días realizado por los bancos comerciales autorizados a operar en cambio extranjero. b) A mediano y largo plazo: Es administrado por la CACEX del Banco do Brasil con fondos especiales y del BID. - Bienes de capital y de consumo durable: De 1 hasta 5 y más años de plazo y destinadas a países en desarrollo. - Exportaciones en consignación: Hasta 1 año. - Exportaciones de servicios: Más de 180 días, con preferencia a las operaciones que incluyen abastecimiento de productos brasileños. - Promoción comercial en el exterior: Incluye estudios de mercado, publicidad, participación en ferias, envío de muestras, etc. - Trading - Companies: redescuento especial para financiar las transacciones entre el productor y estas empresas cubriendo el período de depósito bajo régimen aduanero especial.	1. Programas especiales de exportación (BEPIEX) Pueden ser presentados por una o más empresas industriales. Gozan de todos los beneficios derivados de los instrumentos fiscales y financieros empleados en la promoción de exportaciones, además de: - La importación de bienes de capital que pueden ser usados, para la inversión inicial y la de insumos para la producción no se sujeta al requisito de inexistencia de similar nacional. - Las importaciones destinadas a la reposición de bienes de capital pueden realizarse al amparo de normas similares de otros regímenes de promoción industrial. - Ampliación de los efectos de la disminución de impuestos (IPI y renta). - Posibilidad de asegurarse un plazo mínimo de vigencia de instrumentos fiscales de promoción.
3. Disminución de los impuestos internos a) Crédito Fiscal del IPI: Disminución del monto adeudado por operaciones en el mercado interno en una proporción del valor fob de las manufacturas exportadas. b) Crédito Fiscal del ICM: Ibidem IPI	3. Seguro de Crédito a la Exportación Los riesgos políticos y extraordinarios son asumidos por el instituto oficial por cuenta del Gobierno Federal. El costo es relativamente bajo.	2. Traslado de instalaciones industriales completas Hacia Brasil, que estuvieran funcionando en su país de origen, para destinar su producción esencialmente a la exportación. Se eximía de los impuestos que gravan la importación, además del posible usufructo de otros instrumentos de estímulo.
4. Disminución del impuesto a la renta a) Reducción de la ganancia tributable en una proporción igual a la de las exportaciones de manufacturas respecto de las ventas totales de la empresa. b) Reducción o devolución del impuesto sobre las remesas al exterior por royalties, asistencia técnica e intereses de préstamos, condicionado al incremento anual de exportación c) Exención del impuesto en la fuente a las remesas al exterior por pago de comisiones de agentes. d) Las empresas nacionales pueden computar como costos los gastos en el exterior para promoción de ventas y se exime del impuesto a las remesas al exterior por ese concepto.		3. Trading - Companies - Creación de un régimen aduanero especial para el depósito de mercaderías con usufructo de los estímulos fiscales y financieros a la exportación. - Amplia exención del impuesto a renta - Ampliación de las operaciones financieras exentas del impuesto respectivo. - Facilidades a los bancos comerciales para integrar el capital de estas empresas. - Financiamiento especial a sus operaciones. - Posibilidad de venta entre estas empresas de las mercaderías en depósito bajo régimen aduanero especial. - Reducción de impuestos.
5. Impuesto sobre Operaciones Financieras Exención para todas las operaciones financieras y de seguro relativas a la exportación de manufacturas.		
6. Impuesto único sobre Combustibles y Energía Eléctrica Restitución integral del impuesto pagado cuando supere el 2% del valor fob de las exportaciones de manufacturas.		

/Cuadro 13

Cuadro 13

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

Efectos directos	Instrumentos de empleo generalizado		Nuevos instrumentos globales
	Fiscales	Financieros	
Reducción del Precio de Venta al Exterior	1. Exencion de impuestos internos a las manufacturas destinadas a la exportación - IPI, ICM y otros 3. Disminución de los impuestos internos - Crédito Fiscal IPI e ICM 5. Exención del impuesto sobre las operaciones financieras	2. Financiamiento a la exportación 3. Seguro de crédito a la exportación	1. Programas especiales de exportación (BEFIEX) 3. Trading - Companies
Reducción del Costo de Producción	2. Suspensión, exención o reducción de impuestos a la importación 5. Exención del impuesto sobre las operaciones financieras 6. Restitución del impuesto único sobre combustible y energía eléctrica	1. Financiamiento a la producción para exportación	1. Programas especiales de exportación (BEFIEX) 2. Traslado de instalaciones completas hacia Brasil
Reducción de los requerimientos de capital	2. a) Draw - back (capital de trabajo) 2. b) Excención o reducción de los impuestos sobre la importación de bienes de capital (capital fijo)	1. Financiamiento a la producción para exportación (capital de trabajo) 2. Financiamiento a la exportación (capital de trabajo)	1. Programas especiales de exportación (BEFIEX) 2. Traslado de instalaciones industriales completas hacia brasil 3. Trading - Companies (capital de trabajo)
Aumento de las ganancias	4. Disminución del impuesto a la renta		1. Programas especiales de exportación (BEFIEX) 3. Trading - Companies

/3. La

3. La política cambiaria

a) Antecedentes

Desde la post-guerra hasta 1964 la política cambiaria experimentó variadas y numerosas modificaciones, instrumentando casi exclusivamente mediante sus normas a la política de exportaciones. Por un lado, la creciente importancia del café en la estructura de exportaciones siempre determinó que se le confiriera un tratamiento cambiario especial.[1/] Por el otro, la política cambiaria atendía primordialmente el mantenimiento de bajos costos de importación para los bienes de capital e insumos necesarios a la implantación y desarrollo del sector industrial. De tal forma, los cambios en la política y sus objetivos predominantes hacían poco probable el establecimiento de una tasa de cambio suficientemente compensatoria para los potenciales exportadores de aquellos bienes cuyas importaciones se estaba procurando sustituir. Sin embargo, si bien en muchas oportunidades la tasa de cambio de exportación para las manufacturas era menor que para los productos primarios, durante varios años -especialmente entre 1955 y 1959- las normas cambiarias les fueron decididamente favorables.[2/] En efecto, se pueden observar tres períodos diferentes.

Desde la post-guerra hasta enero de 1953 se mantiene un tipo de cambio fijo y rígidos controles, de donde resulta la constancia de la tasa de cambio efectiva nominal.[3/] Como los impuestos internos

---

1/ En 1952 el café alcanzó a representar el 74 por ciento de las exportaciones totales. Esta participación mostró fuertes oscilaciones durante los diez años siguientes pero con una tendencia decreciente (53 por ciento en los años 1962 a 1964) que se continúa hasta el presente (10 por ciento).

2/ Véanse las estimaciones del Banco Central acerca de las tasas de cambio efectivas nominales y reales, durante el período 1949-1969, para la exportación de materias primas, productos alimenticios (excluído el café), minerales y productos industrializados. IPEA/INPES, Relatorio de Pesquisa nº 14, páginas 32 y 33.

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

/gravaban los

gravaban los productos exportados y su incidencia era menor sobre los primarios que sobre los manufacturados, la tasa de cambio efectiva nominal para éstos era alrededor de un 10 por ciento inferior a la de las materias primas, alimentos y minerales. Naturalmente, la tasa efectiva de cambio real se reduce paulatinamente a la mitad de su valor originario como consecuencia de la evolución de los precios internos. De tal modo, y conjugándose con alzas de precios del café, se produjo un desaliento generalizado de las exportaciones reflejado en la creciente participación del café y en una reducción drástica del valor de las ventas externas de los otros productos.

El año 1953 registra dos cambios profundos en la política cambiaria. El primero de ellos, en enero, instituyó un mercado libre de cambios con un sistema de tasas mixtas de modo que los retornos del café, cacao y algunos otros productos tradicionales debían ser totalmente convertidos en el mercado oficial, mientras que los otros bienes sólo lo hacían parcialmente. Hacia fines del año, el segundo cambio referido introdujo un sistema de tasas múltiples. Estas se definían a partir de la tasa oficial vigente desde 1946, con gravámenes para las importaciones y bonificaciones para las exportaciones frecuentemente modificados para reconocer los efectos del alza de precios internos o las fluctuaciones de los externos.[1/] Si bien estos cambios provocan el aumento de las tasas de cambio efectivas nominales, las reales continúan deteriorándose durante 1953 y 1954.

Durante los años 1955 a 1959, las tasas de cambio efectivas nominales para los productos manufacturados resultaron ser marcadamente más elevadas (hasta un 40 por ciento) que las de los productos primarios. Las tasas reales recuperaron los niveles de 1950 para las materias primas, alimentos y minerales, mientras que la de las manufacturas

1/ Entre 1953 y 1964 el sistema cambiario también debía responder a la necesidad de atraer capital extranjero, y su complejidad aumentaba con las regulaciones que viabilizaban la frecuente transición de un conjunto de normas a otro. Aquí sólo procuramos destacar el rol cumplido por la política cambiaria respecto de los productos manufacturados.

/alcanzaba valores

alcanzaba valores superiores a los de la inmediata post-guerra. Este hecho se apoyó en la concesión de bonificaciones cambiarias a los productos industrializados sensiblemente superiores a las correspondientes a los primarios. Incluso, en octubre de 1958 se pasó al mercado libre la conversión de divisas provenientes de las exportaciones de manufacturas.[1/]

En cambio, entre 1960 y 1964 las tasas de cambio efectivas nominales de las manufacturas vuelven a estar alrededor de un 10 por ciento por debajo de las de los productos primarios. Las tasas reales de estos últimos continúan ascendiendo mientras que las de las manufacturas se estabilizan en un nivel algo superior al de la inmediata post-guerra. Las ventajas relativas de los productos industrializados comenzaron a reducirse con los incentivos financieros a la exportación de minerales y con la incorporación al mercado libre de cambios de los productos primarios, salvo el café, cacao y aceite de ricino. Durante 1961 los retornos de estos productos también pasaron a negociarse en el mercado libre aunque sujetos a retenciones.[2/] Estas modificaciones que tendían a unificar y flexibilizar la tasa de cambio tuvieron una vigencia breve pues, durante los dos años siguientes, los conflictos sociales, el proceso inflacionario y el estancamiento de la economía dieron pie a nuevas formas de control cambiario. Hacia fines de 1963, cabe anotar la creación de una bonificación especial para la exportación de manufacturas. Pocos meses después el nuevo Gobierno con su política de estabilización económica retornó gradualmente a un sistema de cambios unificado y flexible.

1/ Durante estos años se inició un proceso de simplificación cambiaria. En efecto, desde 1957 las importaciones fueron sometidas a una tarifa ad-valorem (0 a 150 por ciento) en sustitución parcial de los gravámenes cambiarios del sistema de tasas múltiples.

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

/b) El período

b) El período 1964-1968

A partir de 1964/1965 la política de exportaciones comienza a operar a través de instrumentos fiscales y financieros. A medida que avanza el proceso de simplificación cambiaria, la instrumentación de la política de exportaciones se distingue claramente de la política cambiaria. Esta se desarrolla hasta el 27 de agosto de 1968 dentro de un esquema de tasas de cambio fijas con ajustes bruscos y muy espaciados. Estos ajustes procuraban reconocer el proceso inflacionario interno, manteniendo el nivel de la tasa de cambio real. El intervalo entre los ajustes cambiarios era suficientemente amplio -un año aproximadamente- con relación al ritmo de crecimiento de los precios internos, de modo tal que entrañaba variaciones de la tasa de cambio real que provocaban una fuerte inestabilidad estacional en las importaciones y exportaciones y en los movimientos de capitales que especulaban con la consecuente variación de los diferenciales de la tasa de interés real.

La eliminación de la incidencia de los impuestos internos sobre los productos manufacturados exportados permitió que su tasa de cambio efectiva nominal volviera a superar a la de los productos primarios. Por su parte, las tasas reales se deterioraron, aunque las manufacturas lo hicieron en forma mucho más moderada que los productos primarios. De tal modo, las exportaciones de manufacturas se habrían apoyado esencialmente en los nuevos instrumentos de la política de exportaciones y en el empleo de los elevados márgenes de capacidad productiva ociosa.

c) La estabilidad de la tasa de cambio real

El espaciado ritmo de reajustes cambiarios, que se venía realizando casi anualmente hasta enero de 1968, se reduce el 27 de agosto de ese año y 28 días después comienza una sucesión de ajustes que en promedio representan una devaluación del cruceiro respecto del dólar de los Estados Unidos de 1.5 por ciento cada 40 días.[1/] El nuevo

1/ El 14 de febrero de 1973 el ajuste consistió en una revaluación (3 por ciento). La tasa de compra cerró el año 1973 al mismo valor que lo iniciara merced a otros cuatro ajustes de signo contrario.

/sistema cambiario

sistema cambiario procuraba evitar los problemas derivados de los espaciados y abruptos ajustes. De tal modo, el mantenimiento de una tasa de cambio real estable se comenzó a realizar mediante pequeñas y frecuentes devaluaciones con montos e intervalos siempre variables.[1/] (Véase Cuadro Nº 14). Los ajustes tienen en cuenta la evolución de la inflación interna y externa, además de otros factores como los precios de las exportaciones, el diferencial de las tasas de interés, la posición de reservas y el comportamiento global del balance de pagos. Para el cálculo de su monto y oportunidad no existe, naturalmente, una fórmula establecida. Además de evitar operaciones especulativas, el procedimiento de cálculo de los ajustes debe contemplar los efectos sobre el comercio del diferente comportamiento de los procesos inflacionarios y del valor externo de las monedas de los países que preponderan en las transacciones externas de Brasil; así como también los efectos internos de las variaciones en el valor en cruceiros de la creciente deuda externa. Por otra parte, el procedimiento de ajustes cambiarios adoptado desde 1968 es complementario de los sistemas de corrección monetaria que se utilizan internamente.

El procedimiento de ajustes reducidos y frecuentes de la tasa de cambio, manteniendo la ligazón del cruceiro con el dólar de los Estados Unidos, se correspondía con las condiciones del sistema monetario internacional imperantes en 1968. Sin embargo, éste ha sufrido sensibles alteraciones pues los países desarrollados se apegan actualmente a un sistema de tasas fluctuantes, y sus ritmos inflacionarios se han acrecido. En estas nuevas condiciones, el procedimiento de las minidesvalorizaciones se vé fuertemente exigido en su ritmo, intensidad y sofisticación. Esta exigencia se refuerza aún más en los últimos

---

1/ Véase un análisis actualizado del sistema cambiario brasileño en Antonio Carlos Lemgruber, "O sistema cambial brasileiro e as taxas flutuantes", CONJUNTURA ECONOMICA, vol. 30, nº 5, mayo de 1976. F.G.V.. Véase también en números anteriores los artículos de Adroaldo M. da Silva, "A política de minidesvalorizações" (marzo de 1975), y de Carlos von Doellinger, "Inflação e balanço de pagamentos - implicações sobre a política cambial" (enero de 1976).

/Cuadro 14

Cuadro 14

BRASIL: AJUSTES CAMBIARIOS, 1965-1975

Desde el 1º enero al:	Número de ajustes	Días de vigencias del ajuste		Ajuste tasa cambio (porcentaje)			Tasa de cambio a/ Cr./US$	Indice general de precios b/ (porcentaje anual)
		Menor	Mayor	Menor	Mayor	Anual		
31 diciembre 1965	1	454	454	21.64	21.64	21.64	2.2	
31 diciembre 1966	0			0	0	0	2.2	38.2
31 diciembre 1967	1	325	325	22.30	22.30	22.30	2.7	25.0
31 diciembre 1968	5	20	57c/	1.37	1.89c/	18.90	3.805	25.5
31 diciembre 1969	8	34	55	1.22	2.61	13.66	4.325	20.1
31 diciembre 1970	9	14	56	0.65	1.91	13.75	4.92	19.3
31 diciembre 1971	7	30	80	1.59	2.36	13.82	5.6	19.5
31 diciembre 1972	8	23	69	0.81	2.66	10.36	6.18	15.7
31 diciembre 1973	5	40c/	85	0.49	-2.98d/	0.0	6.18	15.5
31 diciembre 1974	11	14	55	1.03	2.02	19.66	7.395	34.5
31 diciembre 1975	14	12	43	0.91	1.92	21.97	9.02	29.4

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

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

b/ Disponibilidad interna.

c/ En realidad el plazo mayor fue de 236 días (4 de enero - 27 de agosto). La devaluación del 4 de enero fue de 18.60% y la del 27 de agosto de 13.35%; 28 días después se produce la primera mini devaluación.

d/ La devaluación mayor fue 1.16%.

/años por

años por el desfavorable comportamiento del balance comercial, por el creciente endeudamiento externo, por la ligazón efectiva mantenida con el dólar en franca recuperación, por la coyuntura internacional poco favorable para la expansión de las exportaciones, por una estructura y nivel de importaciones de difícil compresión, y por la ya verificada desaceleración del crecimiento económico. Por otra parte, el ritmo de crecimiento de los precios internos, que era descendente hasta 1973 y atenuaba el efecto realimentador de la inflación derivado de las desvalorizaciones, durante 1974 y 1975 se ha acelerado a ritmos sensiblemente superiores a los vigentes de 1967 a 1969. Además, mientras la relación de intercambio mejoraba -hasta 1973, salvo en 1971-,[1/] se podía neutralizar el impacto desfavorable de la inflación interna sobre el balance comercial desacelerando las minidesvalorizaciones. En cambio, durante 1974 y 1975 los términos del intercambio sufrieron un marcado deterioro. De tal modo, el equilibrio del sector externo, aunque no descansaban sólo en la política cambiaria, requirió una mayor frecuencia e intensidad en el proceso de minidesvalorizaciones.

En el marco de una creciente complejidad de ejecución de la política cambiaria, sus ajustes se realizaban naturalmente con un retraso respecto de las variaciones de precios y sus montos eran en muchas oportunidades inferiores a la diferencia entre la inflación interna y externa. Sin embargo, las estimaciones realizadas para la tasa de cambio media real respecto de Estados Unidos, el Mercado Común Europeo y Japón muestra una cierta estabilidad hasta 1972 y una mejora en

---

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

/1973.[1/] Durante

1973.[1] Durante 1974 no se habrían registrado mayores cambios y el probable deterioro posterior quedaría compensado seguramente con el usufructo de la reciente ampliación y perfeccionamiento de algunos estímulos a la exportación de manufacturas.[2]

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

1/ Véanse las estimaciones realizadas por Adroaldo M. da Silva en el artículo citado. El crowling-peg respecto del dólar de Estados Unidos habría determinado el mantenimiento de una tasa de cambio real respecto de ese país en un nivel algo inferior al vigente durante los primeros meses de esta política cambiaria. Es así como, en general, las tasas de cambio real referidas a los países del Mercado Común Europeo y a Japón fueron mejorando. De todos modos, resulta poco probable que este incentivo diferencial fuera el condicionante principal del diferente dinamismo de las corrientes comerciales hacia esos países desarrollados.

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

/Corresponde destacar

Corresponde destacar también el marco apropiado que suministró la política cambiaria para la captación de ahorros externos, pues se logró mantener positivo el diferencial de tasas de interés ajustado por el diferencial inflacionario, sin las fluctuaciones estacionales de épocas anteriores.[1/]

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

/4. Los

4. Los instrumentos fiscales

a) Aspectos generales

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

Si bien los beneficios tienen un carácter generalizado para el conjunto de las manufacturas, encierran ciertos elementos y potencialidades de selectividad, que se hacen presentes en forma más notoria a medida que se los modifica, actualiza y perfecciona. A su vez, siendo de aplicación bastante simplificada incluyen variadas modalidades para atender a las diferentes características de las operaciones de producción y comercialización externa, así como a actividades complementarias que también se procura estimular. Por otra parte, la importancia de los estímulos se funda en la reformulación de la estructura fiscal que aumentó considerablemente la eficiencia recaudadora permitiendo la renuncia a la percepción de una parte de estos recursos acrecentados.

En el caso de los impuestos que gravan las importaciones, el estímulo subsidia directamente la formación de capital mediante el abaratamiento de insumos y maquinarias, al mismo tiempo que reduce los costos de producción 2/. Su utilización parece haber sido muy intensa para aquéllas manufacturas exportadas con un elevado contenido de insumos importados.

1/ Véase Anexo C, Cuadro nº C 25.

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

/La exención

La exención generalizada de los impuestos que gravan las manufacturas con destino al mercado externo las coloca en igualdad de condiciones para la concurrencia; de modo que su precio se forma en función del costo de sus insumos y factores y de su productividad, independientemente de los criterios que orientan la política tributaria interna. Más que un estímulo a exportar esta exención aparece como la eliminación de un obstáculo pues difícilmente, en la concurrencia internacional, los países en desarrollo puedan ofrecer manufacturas a precios competitivos si transfieren al comprador extranjero el pago de los impuestos internos que las gravan. Por otra parte, esta exención es un recurso de uso generalizado en el comercio internacional. En la medida en que la tributación indirecta tiende a concentrarse en algunos bienes - suntuarios, bebidas, etc. - la importancia relativa de la exención disminuye, como estaría ocurriendo en el caso del impuesto federal sobre productos industrializados (IPI) 1/.

En cambio, el crédito fiscal sobre los dos impuestos más importantes - sobre productos industrializados (IPI) y sobre circulación de mercaderías (ICM) -, que consiste en la reducción de los impuestos realmente devengados por las operaciones en el mercado interno en una proporción del valor de las exportaciones, subsidia a la empresa exportadora de manufacturas en forma generalizada. Las posibilidades de imprimirle un carácter deliberadamente selectivo en función de las prioridades de la política no han sido mayormente aprovechadas, porque las alicuotas que determinan el monto del beneficio concedido responden más a los criterios de tributación interna que a la necesidad de estimular exportaciones.

El otro estímulo importante está constituido por la reducción del impuesto debido sobre los beneficios empresarios, que inicialmente

---

1/ El IPI provee actualmente el 44 por ciento de los recursos tributarios federales y el impuesto de renta el 29 por ciento. La importancia del primero ha disminuido y la del segundo aumentado desde 1969. El impuesto a la circulación de mercaderías (ICM) de los Estados de San Pablo y Río de Janeiro en conjunto alcanza un monto de recaudación similar al IPI federal.

/fue el

fue el único establecido con un plazo de vigencia limitado, manteniendo esa característica a pesar de las reiteradas extensiones. En esta forma de subsidio se mantiene también un muy reducido grado de selectividad.

b) Impuestos sobre las importaciones

Los productos importados están gravados por tasas ad-valorem denominadas impuesto de importación y por la alicuota respectiva del impuesto sobre productos industrializados (IPI) 1/. A su vez el régimen general establece que los productos importados no pueden beneficiarse de exenciones o reducciones impositivas si existen bienes similares de producción nacional en condiciones que se determinan (régimen de similaridade) 2/. Sin embargo, en muchos casos los regímenes de estímulo a la producción y a la exportación comprenden no sólo la exención o reducción tributaria sobre bienes de capital e insumos importados, sino también la excepción a las normas de la similaridade.

Las modalidades fundamentales de empleo de los dos impuestos que gravan la importación como estímulo a la producción de manufacturas para exportación han sido básicamente tres: a) draw-back, b) la exención o reducción para bienes de capital, con compromiso de exportación; y c) la exención para bienes de capital e insumos en función del incremento de las ventas externas.

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

1/ Cabe anotar que el IPI actúa como un impuesto al valor agregado de tasas múltiples. En consecuencia, incrementa la protección efectiva a la producción nacional derivada del impuesto de importación, tanto más cuanto más elaborado es el bien de que se trata.

2/ El origen del régimen de la similaridade se remonta a 1938.

/La Ley

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

La restitución del impuesto pagado - draw-back propiamente dicho - se materializa con posterioridad al embarque de la mercadería exportada y resulta la modalidad más adecuada para las operaciones no habituales.

La suspensión del pago - una forma de admisión temporal - requiere la presentación y aprobación de un plan de importación-exportación y sólo puede ser utilizado por empresas con contratos de aprovisionamiento a plazo, por exportadores habituales o por filiales de transnacionales en las transacciones intrafirma. Por su parte, la exención del pago parece la modalidad más ágil para los exportadores habituales, pues consiste en la reposición de mercaderías en cantidad y calidad equivalentes a las utilizadas en la producción de bienes ya exportados.

Una vez encuadradas en el régimen, las mercaderías importadas también son beneficiarias de la exención de los impuestos sobre productos industrializados (IPI) y circulación de mercaderías (ICM), de las Tasas de Renovación de la Marina Mercante y de Mejoramiento de Puertos, así como de cualquier otra que no corresponda a efectivas contraprestaciones de servicios.

Las mismas disposiciones del draw-back establecen los regímenes de "depósito industrial", que permite a la empresa importadora de la mercadería transformarla bajo control aduanero, y de "depósito aduanero" donde las mercaderías de importación o para exportación pueden permanecer por plazos de 1 a 3 años con suspensión del pago de impuestos.

Si bien se ha procurado simplificar todas las tramitaciones burocráticas para acceder a la utilización de los intrumentos de estímulo a la exportación, las relativas al régimen del draw-back mantienen cierta complejidad requerida fundamentalmente para impedir la

/proliferación de

proliferación de operaciones fraudulentas. En tal sentido, algunos exportadores no harían uso del régimen cuando les resulta más oneroso que importar directamente. Seguramente debe ser así para exportaciones ocasionales y de reducido monto y para bienes con incidencia poco significativa de insumos importados.

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

La evolución de los datos referidos a la utilización del régimen durante el período 1969-1975 muestra: a) el valor de las importaciones liberadas ha aumentado a ritmos muy superiores a las de insumos industriales 1/; b) el valor de la exportación programada con importaciones liberadas para su producción aumentó a una tasa sustancialmente mayor que el de las exportaciones de productos manufacturados; c) el contenido importado con liberación de impuestos ha tendido a crecer en las exportaciones de manufacturas; y, d) si bien con fluctuaciones, la exportación programada utilizando el régimen de draw-back representa más de la mitad de las exportaciones de productos manufacturados (véase Cuadro 15). En consecuencia, el sesgo implícito favorable a aquellas manufacturas con alto contenido de insumos importados se habría acentuado con la intensa utilización del régimen del draw-back.

Importaciones de Bienes de Capital: Durante 1969 la autoridad económica fue facultada a eximir o reducir los impuestos que gravan las importaciones de bienes de capital destinados a la implantación, ampliación y reequipamiento de empresas industriales que asuman compromisos de exportación. El beneficio fiscal se aplica bajo la modalidad de la suspensión del pago y sujeto a la inexistencia de productos nacionales similares. Durante los dos primeros años de aplicación de estos estímulos condicionados se probaron 258 solicitudes que implicaban importaciones por 47.4 millones de dólares, exenciones impositivas

---

1/ El valor de las importaciones liberadas de impuestos por el régimen de draw-back representó el 2 por ciento de las importaciones totales de insumos industriales, alcanzando el 7 por ciento en 1974.

/Cuadro 15

Cuadro 15

BRASIL: UTILIZACION DEL REGIMEN DEL DRAW BACK

Año	N° de operaciones	Importación liberada A	Exportación programada B	Exportación de productos manufacturados C	A/B	B/C
		Millones de dólares corrientes			Porcentajes	
1969	190	11.5	45.4	284.2	25.3	16.0
1970	627	42.8	197.0	415.9	21.7	47.6
1971	992	66.0	350.4	581.3	18.8	60.9
1972	1 159	111.0	496.9	911.7	22.3	51.4
1973	1 477	234.7	992.8	1 465.3	23.6	67.8
1974	1 200	333.8	1 101.8	2 321.5	30.3	47.5
1975	1 063	559.3	1 595.7	2 630.9	35.0	60.6
			Porcentaje anual			
1974-1969		96.1	89.2	52.2		
1975-1974		67.6	44.8	13.3		

Fuente: CACEX, Relatorio Anual, varios años.

/por 16.9

por 16.9 millones y compromisos de exportación por 89.8 millones [1]. Estos datos indicarían una reducción del 27 por ciento en el costo del componente importado de la inversión fija de los beneficiarios.

En realidad, esta forma de subsidio a la formación de capital ha figurado siempre entre los estímulos a la inversión del Consejo de Desenvolvimiento Industrial. En el esquema de estímulos a la exportación que se articula inicialmente, aparece como el único que actúa sobre los activos fijos aunque en forma incipiente y generalizada. Más tarde, con el sistema de los Programas Especiales de Exportación (BEFIEX) adopta un carácter más amplio, selectivo e integral.

Estímulos al incremento de las exportaciones: Hacia fines del año 1971 se articuló un nuevo estímulo a regir durante los tres años siguientes para las empresas que incrementaran sus exportaciones de manufacturas [2]. De tal modo se eximía de los gravámenes correspondientes a la importación de bienes de capital nuevos, insumos y materiales de embalaje por un monto no superior al 10 por ciento del incremento anual de las exportaciones de manufacturas, sin sujeción a la restricción de existencia de similar nacional, pudiendo transferir el beneficio a los ejercicios siguientes y hasta fines de 1974. Excepcionalmente, también se permitió anticipar el usufructo de los estímulos en base a un compromiso de exportación.

Este es un estímulo de carácter circunstancial y, si bien no se cuenta con datos acerca de su aprovechamiento, las importaciones efectivamente realizadas no habrían alcanzado cifras significativas [3];

1/ Véase CACEX, Relatorio Anual 1971. Sólo se publicó información cuantitativa para los años 1970 y 1971.

2/ Recuérdese que durante 1971 cayeron las exportaciones de productos básicos y semimanufacturas y se desaceleraron las de productos manufacturados.

3/ Durante los tres años no sumarían 150 millones de dólares, suponiendo un aprovechamiento total y que todos los exportadores hubieran aumentado sus ventas externas.

/no obstante,

no obstante, en algunos casos particulares puede haberse constituido en un premio importante.

c) Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI)

En realidad, desde 1960 las exportaciones de productos industrializados y sus insumos estaban exentas del pago del impuesto al consumo. Esta norma sólo fue reglamentada a fines de 1962 pero la engorrosa tramitación determinó su reducido empleo y efectividad. Hacia fines de 1964, la nueva ley de impuestos al consumo reiteró la exención y, con la reforma tributaria de 1965, fue transformado en el IPI que grava a todos los productos industrializados nacionales e importados. Las liberaciones y exenciones del IPI, así como sus alicuotas responden a criterios de esencialidad, valor agregado y elasticidad precio e ingreso del producto 1/. Además, actúa como un impuesto al valor agregado de tasa no uniforme, pues el contribuyente puede acreditarse el monto del IPI incluido en el valor de las materias primas, insumos y materiales de embalaje. La respectiva exención para los productos exportados 2/ comienza a producir plenos efectos hacia fines de 1967 con su reglamentación y se agiliza poco después con un sistema de suspensión del impuesto que facilita la operación de empresas comerciales exportadoras en su función de intermediación comercial 3/.

1/ La producción de cigarros y cigarrillos, por ejemplo, provee casi la tercera parte de la recaudación anual del IPI; mientras que los productos alimenticios, farmacéuticos y veterinarios contribuían con menos del 1 por ciento durante los últimos años.

2/ A los efectos fiscales la definición de producto exportado alcanza también a: i) ventas en el mercado interno a residentes en el exterior (turistas) que paguen mediante traveller's check o cheque de viajero emitido en Cruceiros en el exterior; y ii) suministro de bienes de uso y consumo a aeronaves y embarcaciones extranjeras en puertos del país.

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

/Desde 1969,

Desde 1969, las exportaciones de productos manufacturados dan derecho a su fabricante o exportador de una disminución - crédito fiscal - del valor del IPI adeudado por sus ventas al mercado interno, o de otros impuestos federales si aquél fuera insuficiente 1/. Más tarde se autorizó la transferencia de este crédito fiscal a ejercicios posteriores, a otros establecimientos de la misma firma, a firmas vinculadas, a otras firmas en pago de materia prima, o, agotados estos medios, a la obtención de un "Certificado de Crédito Fiscal de Exportación" para el pago de impuestos federales 2/. El monto de la disminución o crédito fiscal se determina aplicando al valor FOB exportado la alícuota del IPI que afecta al producto, limitada a un máximo de 15 por ciento 3/. Además, la autoridad económica fue facultada para establecer a los efectos del crédito la alícuota de los productos liberados o eximidos

---

1/ Esta disminución de un impuesto adeudado se denomina crédito fiscal en razón de su modalidad de efectivización, el monto de la disminución reacredita al pago de impuestos devengados.

2/ El Decreto-Ley 491 (5 de marzo de 1969) define el beneficio que concede como un estímulo fiscal en resarcimiento de otros tributos pagados internamente.

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

/del IPI

del IPI, para fijar niveles diferenciales de estímulo inferiores al 15 por ciento, para alterar el límite máximo en el caso de productos metálicos, maquinaria y equipo (Capítulos 82 a 89 de la NAB), y, excepcionalmente, en virtud de alteraciones en las alícuotas del IPI o de las condiciones de mercado. El sistema excluyó de sus beneficios al café industrializado, las maderas simplemente aserradas y, más tarde, los cigarrillos.

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

En razón de la definición adoptada para el valor base del crédito fiscal del IPI, durante los tres primeros años de aplicación el sistema estimulaba en mayor medida a los bienes con mayor utilización de insumos importados. Esta situación se ha invertido pues la alícuota que define el monto del crédito es aplicable sólo sobre el valor que no se benefició con el draw-back.

La exención y el crédito fiscal permiten al productor una sensible reducción del precio para exportar. Pero, al reducirse marcadamente las tasas que gravan a los bienes de consumo masivo, el IPI tiende a transformar en un impuesto sobre consumos específicos: tabaco, automóviles, bebidas alcohólicas y bienes suntuarios en general. La exención no es un estímulo pues coloca a todos los bienes en condiciones de formar sus precios de exportación sin la influencia de los tributos internos. Por su parte, el crédito fiscal plantea la necesidad de modificar su carácter selectivo, todavía derivado en medida importante de los criterios orientadores de la tributación; hecho

/que seguramente

que seguramente inducirá a la revisión de la estructura de alícuotas con el objeto de aumentar la eficacia del estímulo y limitar su costo a los niveles estrictamente necesarios.

d) Impuesto a la Circulación de Mercaderías (ICM)

Hasta principios de 1967 las exportaciones eran gravadas por un impuesto de ventas y consignaciones, de competencia estadual y de incidencia múltiple cuando el producto debía atravesar fronteras de varios Estados. Sin embargo, con bastante anterioridad los Estados más desarrollados habían eximido de este gravamen a las exportaciones de manufacturas. Durante 1966 los impuestos de exportación pasaron a la jurisdicción federal y se previó un régimen de convenios entre Estados para armonizar las políticas tributarias tendiendo al establecimiento de alícuotas uniformes. La Constitución de 1967 determinó la competencia de los Estados para instituir impuestos sobre la circulación de mercaderías con alícuotas uniformes para las operaciones internas e interestaduales, y la del Senado Federal para fijar las alícuotas máximas de esas operaciones y de las de exportación. Además, la concesión de exenciones y su revocación sólo se dispone por convenios entre Estados. Con respecto a las exportaciones de productos industrializados, la Constitución dispone la no incidencia de este impuesto sobre operaciones relativas a la circulación de mercaderías (ICM).[1/] Como el ICM no es acumulativo, el contribuyente puede acreditarse los montos pagados en el mismo u otro Estado por las materias primas e insumos.

Hacia fines de febrero de 1967 se definen los productos industrializados a los que alcanza la exención, disponiendo que son los sujetos al impuesto federal sobre productos industrializados (IPI). A la vez se facilitan las operaciones de exportación considerando que la mercadería también se ha remitido al exterior cuando fueran entregadas a: empresas comerciales exportadoras, almacenes generales bajo

---

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

/control de

control de aduana y depósitos aduaneros. La tasa máxima para operaciones de exportación, de la que las manufacturas quedaban exentas, se fijó en 15 por ciento.

En enero de 1970, los Estados acordaron que podían conceder a los contribuyentes-exportadores una disminución -crédito fiscal- del ICM, que se implementa de modo similar al sancionado un año y medio antes en el ámbito federal respecto del impuesto sobre productos industrializados (IPI). Las alícuotas del crédito fiscal son las mismas que las del IPI con el límite máximo de 15 por ciento, calculándose sobre el valor FOB disminuído en el de los componentes importados ingresados bajo el régimen de draw-back. Inicialmente se excluyeron del crédito fiscal los mismos productos mencionados para el IPI, más el azúcar de caña, la melaza comestible, los aceites vegetales (excepto maní, algodón y soja) y la pasta y manteca de cacao.[1/]

La armonización de políticas tributarias y las exenciones permitieron una mayor fluidez al proceso exportador, pero los contribuyentes-exportadores acumularon créditos fiscales en forma creciente, sobre todo en los Estados menos desarrollados o con menos recursos. Es así como después de variadas disposiciones tendientes a la efectivización de esos créditos, el Gobierno Federal dispuso que podían afectarse al pago del IPI y facultó al Ministerio de Fazenda para arbitrar otras medidas. De este modo, una parte del estímulo estadual está siendo soportado por el tesoro federal.

En este caso la exención y el crédito fiscal del ICM, de similares características al IPI, también posibilitan una reducción importante del precio de exportación.

e) Impuesto a la renta

Desde mediados de 1965 la ley reduce las ganancias tributables de las empresas exportadoras de productos manufacturados en la proporción del valor de las exportaciones de estos productos respecto de las

1/ La pasta y manteca de cacao fueron incluídos en el beneficio durante 1972. Por su parte, los Estados individualmente realizan otras exclusiones según las condiciones particulares de cada uno de ellos.

/ventas totales

ventas totales de la firma. Los productos exportados que dan derecho a la bonificación son especificados por las autoridades en función de la conveniencia de promover su penetración en el mercado internacional. Si bien la norma permite la selectividad por producto, el listado vigente es muy amplio.[1/] Originariamente, la disposición limitaba su vigencia hasta el 31 de diciembre de 1968; pero un año después de sancionada se la extendió hasta la misma fecha de 1971, vencimiento que se ha ido prorrogando por tres, dos y cuatro años de modo que la reducción impositiva está vigente hasta fines de 1980.

Esta reducción del impuesto a la renta pagado por las firmas que exportan manufacturas se puede ver acrecida de cuatro formas. En primer lugar, desde 1969, estas empresas pueden computar en los costos de producción aquellos gastos que realicen en el exterior como promoción, propaganda e investigaciones de mercado, arriendo de locales para exposiciones o ferias comerciales, e instalación y mantención de oficinas, representaciones, almacenes y depósitos.[2/] Además, a partir del año siguiente, las remesas de divisas en concepto de los gastos mencionados pueden beneficiarse con la reducción o exención[3/] del impuesto a la renta sobre las transferencias al exterior. A estos dos beneficios no pueden acogerse las filiales de empresas extranjeras. También desde 1969, las empresas exportadoras de manufacturas se pueden beneficiar de la reducción o restitución del impuesto incidente sobre las transferencias financieras al exterior en concepto de pago por royalties, asistencia técnica e intereses de préstamos. Estos deben estar registrados en el Banco Central, el beneficio es variable y

---

1/ La Portaria do Ministro de Fazenda GB-203 del 17 de junio de 1971 incluye todos los productos comprendidos en 65 de los 99 capítulos de la NAB, en 97 posiciones (4 dígitos) de las 208 comprendidas en otros 19 capítulos, y excluye totalmente sólo 15 capítulos. Hasta diciembre de 1973 se registraron 3 modificaciones no significativas en este sentido.

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

3/ La reglamentación concede la exención.

/está sujeto

está sujeto a que las exportaciones sean mayores a las del año anterior y a que mantengan cierta relación -igual o mayor que 1- con el monto de la remesa. Desde 1969, tampoco sufren el descuento del impuesto a la renta en la fuente las remesas financieras por pago de comisiones a los agentes en el exterior, y de intereses y comisiones en el exterior por descuento de letras de cambio de exportación y por créditos obtenidos en operaciones de pre-financiamiento, financiamiento y refinanciamiento de exportaciones.

f) Impuesto sobre operaciones financieras

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

g) Impuesto único sobre lubricantes, combustibles y energía eléctrica

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

La exención es evidentemente importante para los costos de transporte internacional, pero es de alcance limitado para la producción de manufacturas para exportación.[1/]

1/ La recaudación de este impuesto se basa mayormente en la gasolina.

/h) Otros

h) Otros impuestos

Por disposición legal, desde mediados de 1966, las mercaderías destinadas a la exportación quedaron exentas de todos los impuestos, tasas, emolumentos y contribuciones específicas que recayeran sobre ellas. La disposición excluía al impuesto de exportación regulado por ley especial, a las retenciones específicas de naturaleza cambiaria (café y otros) y a las tarifas de servicios portuarios que correspondían a una efectiva prestación de servicios. A su vez, determinaba que se dispensaría de las tasas relativas a almacenamiento por un plazo máximo de 15 días a las mercaderías destinadas a la exportación y depositadas en las zonas bajo jurisdicción portuaria.

/5. Los

5. Los instrumentos financieros

a) Aspectos generales

La Cartera de Comercio Exterior (CACEZ) del Banco do Brasil fue creada hacia fines de 1953 con el objeto de financiar las exportaciones. Durante 1961, la CACEX fue autorizada a licenciar, financiar y refinanciar exportaciones de bienes de capital y de consumo durable con pagos a medio y largo plazo en moneda de libre convertibilidad. Sin embargo, recién durante 1966 los instrumentos financieros comienzan a operar efectivamente como estímulos con la creación del Fondo de Financiamiento a Exportação (FINEX) administrado por la CACEX. A fines del año siguiente se implementa el redescuento del Banco Central para el financiamiento del capital de trabajo de las empresas exportadoras de manufacturas. De tal modo, queda configurado desde 1968 un esquema de estímulos financieros a la producción para exportación y a la exportación propiamente dicha, perfeccionado y ampliado durante los años siguientes. Este esquema se complementa con un sistema de seguro de crédito a la exportación conocido por su bajo costo.

Los instrumentos financieros de estímulo consisten en la asignación preferente de crédito en condiciones muy ventajosas para el financiamiento de la producción de empresas exportadoras de productos industriales. En menor medida y con plazos de hasta más de 5 años, se financian las exportaciones de bienes de consumo durable y de capital destinadas casi exclusivamente a países de América Latina y otros del mundo en desarrollo. El financiamiento directo a la exportación también alcanza a las ventas en consignación y al suministro de servicios técnicos en el exterior. El esquema se completa con un amplio sistema de seguro de crédito a la exportación. Los recursos oficiales aplicados han sido crecientes, en gran parte con tasas de interés real negativas. La asignación incluye algunos elementos de selectividad por producto y tamaño de empresa y, aparte de su condicionamiento a la realización de exportaciones, se basa en los criterios bancarios. De todos modos resulta destacable el hecho de que la industria automotriz ha absorbido crecientes volúmenes del financiamiento directo a la exportación.

/Se podrá

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

b) Financiamiento a la producción para exportación.

Entre las operaciones destinadas a financiar el capital de trabajo de las empresas productoras de manufacturas para exportación se destaca el redescuento especial que el Banco Central otorga con ese fin a los bancos comerciales autorizados a operar con cambio extranjero. A partir del primero de enero de 1968, el Banco Central habilitó estos recursos en un monto que inicialmente alcanzó al 10 por ciento del redescuento normal y que luego fue sucesivamente elevado hasta alcanzar el 65 por ciento. De ese modo, la asignación del redescuento se condicionó en forma creciente al financiamiento de firmas que vendían en el exterior. La operación se caracterizó por su agilidad y simplicidad, por las bajas tasas de interés - incluso negativas en términos reales -, y por cierta discrecionalidad que permite a la CACEX orientar los fondos hacia determinados productos.[1/]

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

/Estas ventajosas

Estas ventajosas condiciones financieras condicionaron una intensa utilización de este estímulo a cuyos beneficios se han acogido casi la mitad de los productos industrializados exportados. Es así como este mecanismo de redescuento financió durante la producción más del 20 por ciento del valor de los productos industrializados exportados.(Véase cuadro 16).

Por su parte, la Cartera de Comercio Exterior (CACEX) del Banco do Brasil, provee financiamiento para la producción de bienes de capital de elevado valor unitario y ciclo de producción superior a los 180 días, utilizando recursos internos del FINEX desde mediados de 1969.[1] Las condiciones del préstamo son ventajosas pues el producto fija su valor en cruceiros al momento de su concesión y porque prácticamente puede asegurarse el financiamiento de la totalidad del bien a exportar. El monto de las operaciones ha sido constantemente creciente alcanzando valores muy importantes durante los años 1974 y 1975. Naturalmente, el número de operaciones es reducido pero ha aumentado hasta llegar a 10 en el último año (véase el cuadro 16.).

El Banco do Brasil con sus propios recursos y a través de la Cartera de Crédito Geral (CREGE) financia la producción de manufacturas para exportación mediante créditos en cuenta corriente de carácter rotativo.[2]

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

2/Los plazos son hasta 180 días, reponiendo los recursos con las liquidaciones de cambio lo que posibilita nuevos giros. El monto máximo es igual al patrimonio líquido contable del último balance, y la tasa de interés era de 18 por ciento anual.

/Cuadro 16

Cuadro 16

BRASIL: FINANCIAMIENTO A LA PRODUCCION DE PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS PARA EXPORTACION - REDESCUENTO ESPECIAL DEL BANCO CENTRAL (RESOLUCION N° 71/67)

Año	Redescuento especial del Banco Central (Resolución N° 71/67)					Banco do Brasil b/ (Financiamiento a bienes con ciclo de producción)		Financiamiento a la producción
	Exportaciones habilitadas por la CACEX				Financiamiento a/			
	N° de habilitaciones	Valor total (millones de dólares)	Valor medio (miles de dólares)	Valor total Exportaciones de productos industrializados (porcentajes)	Exportaciones de productos industrializados (porcentajes)	Mayor 180 días (FINEX)	Menor 180 días (fondos propios)	Exportaciones de productos industrializados (porcentajes)
						Millones de dólares		
1968					7			
1969					14			
1970					20	2.4		
1971		385		47	22	3.5	57.8	29
1972	1 259	580	461	48	25	4.2	85.3	32
1973	1 592	871	547	45	22	5.9	103.5	27
1974	1 599	1 104	690	37	18	34.7	131.6	24
1975	2 118	1 995	942	61c/	28	86.6	166.4	36

Fuente: CACEX.

a/ El monto financiado se estimó sumando los saldos al 30 de junio y 31 de diciembre de cada año del refinanciamiento otorgado por el Banco Central a los bancos comerciales según el mecanismo de su Resolución N° 71, (1-11-1967). Véase Boletím do Banco Central do Brasil, Marzo de 1973 y 1975. La conversión en dólares se hizo según la tasa de cambio media anual publicada por Conjuntura Económica, F.G.V., marzo de 1976.

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

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

/El empleo

El empleo de estos recursos ha sido bastante intenso y su volumen ha crecido a ritmos elevados, y sus numerosas operaciones - de 500 a 840 anuales- muestran su difusión. (Véase el cuadro 16.) Además, con sus propios recursos el Banco financia a través de la CACEX la producción de mercaderías para exportación mediante cédulas de crédito industrial y crédito en cuenta corriente.[1/] La misma institución oficial también realiza financiamientos indirectos a través de su Carteira de Cambio O adelantos sobre contratos de cambio - y de la Carteira de Crédito Geral (CREGE) con recursos del FUNDECE.[2/]

Finalmente, el Banco Nacional do Desenvolvimento Economico(BNDE) financia a industrias básicas y a pequeñas y medianas empresas, sus necesidades de capital de trabajo necesario para la fabricación de manufacturas destinadas al mercado externo. Estas operaciones son a mediano plazo y la adjudicación de los fondos se tiende a vincular a financiamientos de inversiones fijas.

Como se ha visto, el financiamiento a la producción para exportación se caracteriza por una amplia dispoibilidad de crédito oficial, de acceso relativamente simple, con plazos apropiados a cada tipo de operación y con tasas de interés inferiores a las del mercado y aun negativas en términos reales. Además, la asignación de tales recursos financieros se condicionó en forma creciente a la realización de exportaciones. Es así como más de la cuarta parte del valor de las exportaciones de productos industrializados ha sido financiada en estas condiciones durante su elaboración.

1/ A 180/360 días prorrogables si se mantiene el flujo de exportaciones, y a un costo de 16.8 por ciento anual (interés más comisiones).

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

/c) Financiamiento

c) Financiamiento a la exportación

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

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

Como ya se ha dicho, en 1966 se crea en el Banco Central un fondo de financiamiento a las exportaciones (FINEX) con el objeto de apoyar las ventas en el exterior de bienes de consumo durables y de capital. Estos fondos son administrados por la CACEX, se conceden en dólares a plazos variables de 1 a 5 años y con tasas de interés del 7 por ciento anual.[1/] El FINEX contó desde su creación con una línea de crédito rotativo suministrada por el BID, contra la cual se redescuentan los financiamientos acordados con destino a América Latina. Este refuerzo financiero fu ampliado varias veces hasta alcanzar unos 20 millones de dólares; sin embargo, los recursos internos suministrados por el Banco Central aumentaron constantemente constituyéndose en el grueso del financiamiento. De ese modo se financiaron proporciones crecientes de las exportaciones de bienes de capital y de consumo duradero;[2/] casi todas destinadas a los países de América Latina - especialmente a ALALC - y, en menor medida y reflejando las orientaciones de la política exterior, a los países no exportadores de petróleo de Africa.

1/ Se conceden también por plazos menores de un año y superiores a 5. El financiamiento no puede exceder el 85 por ciento del valor facturado y alcanza al seguro y al flete contratados en compañías brasileñas.

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

/Las principales

Las principales corrientes de financiamiento a la ALALC están dirigidas a países que importan desde Brasil fundamentalmente manufacturas.[1] Por otra parte, se destaca la creciente y preponderante participación de la industria automotriz en el total financiado con recursos del FINEX.(Véase el cuadro 17.).

Desde 1971, los recursos del FINEX también se aplican al financiamiento de exportaciones en consignación, a la venta de servicios y a la promoción comercial en el exterior. En el primer caso, los créditos son por 180 días renovables por un período igual y pueden alcanzar al 80 por ciento del valor CIF. Entre 1972 y 1975 se realizaron 13 operaciones por un monto total aproximado de 1.6 millones de dólares. Por su parte, el financiamiento de la venta de servicios en el exterior[2] se hace a plazos superiores a los 180 días dando preferencia a las operaciones que incluyen abastecimientos de productos brasileños para la ejecución de los proyectos. Sólo se habrían concretado dos operaciones: una en 1971 para una fábrica de papel en Corea del Sur y otra en 1974 para la Corporación Andina de Fomento. Finalmente, el financiamiento a la promoción comercial en el exterior de la producción brasileña ha perdido su importancia inicial seguramente en virtud de las expectativas depresivas respecto del comercio internacional.[3] Aun cuando el volumen de operación de estas tres líneas de financiamiento es poco significativo respecto del conjunto del FINEX, parece muy importante en relación con sus propias finalidades.

1/El financiamiento a los países de América Latina se vió facilitado por apoyarse en líneas de crédito que la CACEX concedió con los recursos del FINEX y sus modalidades propias.

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

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

/Cuadro 17

Cuadro 17

BRASIL: FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION A MEDIANO Y LARGO PLAZO

(CACEX CON RECURSOS DEL FINEX)

	Nº de operaciones	Valor financiado por la CACEX					Valor refinanciado por el BID	Valor financiado
		Total (millones de US$)	Por operación (miles de US$)	Con destino a		Automotores y sus piezas		Exportación de bienes de capital y de consumo durable (porcentaje)
				América Latina	Africa			
				Porcentaje sobre el total				
1968	125	1.9	15.0					3.8
1969	238	8.2	34.0					11.3
1970	410	18.0	44.0	93.7	1.8	10.0	62.3	15.7
1971	591	25.4	43.0	83.1	15.6a/	11.0	49.2	16.0
1972	620	66.0	106.0	74.6	0.2a/	38.0	16.8	26.1
1973	717	43.0	60.0	98.5	0.6	40.0	9.4	11.7
1974	1 206	90.5	75.0	91.0	8.2	43.0	10.2	11.9
1975	2 042	236.6	116.0	85.9	10.6	52.0	2.5	

Fuente: CACEX.

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

/Por su

Por su parte, desde 1973 con el ordenamiento de la actividad de las sociedades comerciales exportadoras (trading-companies) las facilidades de crédito se extendieron a las transacciones entre el productor y estas compañías exportadoras cubriendo el período de depósito de las mercaderías bajo régimen aduanero especial hasta su comercialización externa.

Debe notarse, que el financiamiento a la exportación cubre una proporción bastante menor de las ventas externas que el financiamiento asignado a su producción, y que su costo es más elevado. Sin embargo, la disponibilidad de recursos es bastante amplia y creciente y abarca todas las modalidades comerciales de ventas. Además, son beneficiarios del financiamiento los países en desarrollo de la región y de Africa.

d) Seguro de Crédito a la Exportación

Durante 1965 se implantó el sistema de seguro de crédito a la exportación que protege a las entidades financieras y a los exportadores contra eventuales riesgos en las ventas financiadas. Los riesgos políticos y extraordinarios son asumidos por el Instituto de Reaseguros por cuenta del Gobierno Federal, mientras que los comerciales son tomados por las compañías privadas autorizadas para operar en este renglón. En la actualidad se están realizando las negociaciones para la constitución de una "Companhia Brasileira de Seguros de Crédito e Garantía" que se especializará en la aceptación de este tipo de seguros y otros afines. La cantidad de operaciones ha crecido aceleradamente desde 1968[1] y es la forma de garantía que prepondera en los refinaciamientos del BID a los préstamos de la CACEX con recursos del INEX. Por otra parte, el sistema brasileño implicaría uno de los costos más bajos en comparación a otros países.[2]

1/ 196 en 1968 y 9 603 en 1975, según datos suministrados por el Instituto de Reaseguros do Brasil. Véase también Brasil Exportação, 1974, Editora Banas,S.A., donde se muestra que el monto de las responsabioidades asumidas por riesgos políticos pasa de 3.9 millones de dólares en 1968 a 30 millones en 1972.

2/ Véase Brasil Exportação, 1974,ya citado.

/6. Nuevos

6. Nuevos instrumentos globales

a) Aspectos generales

La política de promoción de exportaciones de manufacturas se caracterizó hasta mediados de 1972 por la concesión de estímulos fiscales y financieros generalizados a empresas industriales que vendieran en el mercado externo tales bienes. A partir de ese año, manteniendo los estímulos generalizados, se los amplía y concede en conjunto para inducir un mayor dinamismo exportador de las firmas transnacionales que propongan programas especiales de exportación en aquellas actividades determinadas por la autoridad económica. A la vez se procura, pareciera que sin éxito, orientar hacia Brasil la reasignación internacional de medios productivos existentes que se movilizarían detrás del aprovechamiento de ventajas comparativas. Por su parte, la ampliación de los estímulos también se orienta a inducir al empresariado nacional a constituir empresas comerciales para exportar masivamente la producción de los pequeños y medianos industriales. Finalmente, por primera vez se conceden y programan estímulos para sectores específicos de la actividad industrial: elaboración de minerales, automotores, industria naval. Además, también se recurre a la restricción cuantitativa de la exportación de insumos originarios de la agricultura e incorporados a manufacturas cuyas ventas externas crecen dinámicamente.

Los estímulos de estos nuevos instrumentos se basan en los existentes -de empleo generalizado- concedidos conjuntamente con algunas ampliaciones y condicionamientos particulares, tales como programas de exportación por plazos largos, coeficientes de contenido nacional en la producción, etc. Naturalmente su concesión ampliada y conjunta se vincula más estrechamente con proyectos de inversión de cierta envergadura y, por consecuencia, con la política de industrialización y de desarrollo económico. De ahí que sus efectos sólo puedan apreciarse plenamente después de varios años de su concesión.

/Si bien

Si bien estos estímulos están preferentemente orientados a las empresas transnacionales, la articulación de normas para facilitar el desarrollo de trading-companies procura fortalecer la actividad exportadora de las firmas privadas nacionales, en especial las de menor dimensión. El lento proceso de afirmación de este tipo de compañías comerciales ha determinado que, en una primera etapa, las constituídas por organismos y empresas gubernamentales tuvieran una dinámica expansión que permite el mantenimiento de un cierto poder de negociación comercial en el exterior para algunos productos. Además, los estímulos a los programas especiales de exportación propuestos por las empresas interesadas, se han utilizado para establecer programas sectoriales orientando el esfuerzo promocional en forma más precisa. De todos modos, los objetivos del esfuerzo promocional de estos nuevos instrumentos de estímulo continúan planteados en términos globales aunque otorgan a la autoridad económica una amplia capacidad de selección de productos, sectores y firmas beneficiarias.

b) Programas especiales de exportación (BEFIEX)

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

Esta nueva modalidad de estímulo puede ser concedida a empresas o conjunto de empresas fabricantes de productos manufacturados que propongan programas especiales de exportación encuadrados en los siguientes lineamientos: a) estimular la expansión de las exportaciones de productos manufacturados mediante el aprovechamiento de situaciones favorables proporcionadas por la coyuntura internacional que resulten en un mayor beneficio líquido para el país; b) elevar la productividad industrial mediante la modernización de sus instalaciones y la adopción de nuevas tecnologías; c) asegurar economías de escala en la industria nacional, posibilitando el acceso a los mercados externos en condiciones de competitividad, con repercusiones

/favorables sobre

favorables sobre el nivel de precios internos; y d) aprovechar las prioridades establecidas para los sectores de mayor potencialidad de penetración en los mercados externos o que se ajusten mejor a las conveniencias de la política económica del Gobierno Federal.

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

a) Exención del impuesto a la importación y sobre productos industrializados (IPI) sobre las importaciones de bienes de capital para la inversión inicial y de insumos para el desarrollo del programa aprobado. Estas importaciones se realizan sin sujeción al régimen de similaridade, y las de insumos se limitan anualmente a un máximo de 1/3 del ingreso neto medio anual proveniente de las exportaciones programadas.[1/]

b) Inclusión de bienes de capital usados en las importaciones que se benefician de este régimen. Por su parte, las importaciones destinadas a la reposición de equipos y herramientas de estos programas de exportación pueden ser realizadas al amparo de beneficios similares administrados por el CDI (Consejo de Desenvolvimento Industrial).

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

/c) Posibilidad

c) Posibilidad de transferir a otras empresas participantes los montos no utilizados del crédito fiscal del IPI.[1/]

d) La exención del impuesto a la renta por la proporción de las ganancias atribuibles a la exportación de manufacturas se amplía de tres formas: i) el impuesto suplementario a la renta incidente sobre las remesas de ganancias al exterior, una vez deducido, puede ser utilizado para el pago de otros impuestos federales; ii) las pérdidas de un ejercicio pueden ser deducidas de las ganancias durante los seis ejercicios siguientes; y iii) los gastos de puesta en marcha pueden ser amortizados durante los primeros diez años y en los ejercicios elegidos por las empresas.

c) Posibilidad de asegurar un plazo mínimo de mantenimiento de los estímulos fiscales a la exportación de manufacturas vigentes a la fecha de aprobación del programa, con sujeción a un monto mínimo de inversión nueva a determinar en cada caso.

Como se puede observar, la ampliación de los estímulos generalizados existentes funda su selectividad en la capacidad discrecional de la autoridad económica para concederlos según lineamientos amplios que refuerzan su política de desarrollo industrial. Por su parte, el objetivo básico de estos programas es la dinamización del potencial exportador de las empresas transnacionales radicadas en Brasil o estimuladas a hacerlo por éste y otros regímenes.[2/] El sistema de estímulos a estos programas especiales de exportación permite una corriente prácticamente libre de bienes sometidos a algún proceso industrial en diferentes países, facilitando la asociación productiva

---

1/ A los efectos del cálculo del crédito fiscal del IPI y del ICM, las alícuotas se aplican sobre el valor FOB, CIF, CyF o CeI según corresponde, deducidos todos los insumos importados beneficiados por regímenes especiales.

2/ En este sentido, el texto de las normas es neutro; sin embargo, así se lo ha fundamentado oficialmente. Véase, José María Vilar de Queiroz, Brasil, exportaçao e importaçao, APEC, Editora S.A. Rio de Janeiro, 1975, 2a. Edición; y Brasil exportaçao, 1974, Editora BANAS S.A. San Pablo, página 188.

/con otras

con otras firmas o filiales operando en él extranjero. El estímulo se completa con el abaratamiento de la inversión fija y la desgravación de las ganancias provenientes de las operaciones internacionales.

El propio carácter del esquema, al vincular los estímulos a las inversiones, impone un período suficientemente largo de vigencia para poder analizar sus resultados; el transcurrido desde su puesta en marcha es aún muy breve, aunque se puede consignar que algunas de las exportaciones más dinámicas de los últimos años se vinculan a este sistema, del mismo modo que otros importantes proyectos de inversión en avanzado estado de realización o de reciente puesta en marcha.[1/] De todos modos, el éxito de esta modalidad promocional tampoco podrá apreciarse antes de varios años, sobre todo en lo que hace al afianzamiento de la presencia en el mercado internacional.

c) Traslado de industrias hacia Brasil

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

Los objetivos de este nuevo estímulo a la producción para exportación se emparentaban con los que inspiraron la creación de la BEFIEX, tratando de orientar hacia Brasil las asignaciones y

---

1/ El Jornal do Brasil (5-8-76) publicó recientemente un balance de divisas -provisorio y de fuente empresaria- de operaciones vinculadas a la BEFIEX que muestra en tres años exportaciones brutas por 587 millones de dólares y un ingreso neto de divisas de 457 millones. Las importaciones por el régimen de draw-back (insumos) habrían alcanzado al 23 por ciento de las exportaciones brutas, mientras que las otras importaciones beneficiadas sumarían un 8.5 por ciento. La misma información también fué publicada por la GAZETA MERCANTIL de San Pablo.

/reasignaciones internacionales

reasignaciones internacionales de medios productivos impulsadas por modificaciones en el cuadro de ventajas comparativas en que se apoya parcialmente la actual división internacional del trabajo.

Frente a los reclamos planteados en los medios empresarios nacionales, la norma original fue modificada por otra más estricta y las reglamentaciones procuraron asegurar que el destino esencial de la producción fuera el mercado externo. De todos modos, el estímulo no parece haber surtido efecto alguno.[1/]

d) Empresas de Comercialización (Trading-Companies)

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

En primer lugar, las normas aseguran al productor el usufructo de los estímulos vigentes a la exportación de manufacturas cuando realiza sus ventas a estas empresas incluídas en un registro especial de exportadores. De tal modo, la trading-company adquiere las mercaderías a un precio sensiblemente menor al del mercado interno y lo coloca en el exterior con un margen que dependerá de su capacidad de negociación, mientras que el productor se desvincula de la comercialización externa. En segundo lugar, al régimen aduanero ordinario de exportación, que confiere el derecho de depósito de mercaderías con suspensión de tributos, se agrega el régimen aduanero extraordinario de exportación permitiendo el depósito de las mercaderías con usufructo de los estímulos fiscales antes del embarque efectivo hacia el exterior. Es así como, a los efectos fiscales, se considera exportada una manufactura ingresada al depósito aduanero de una trading-company.[2/]

1/ Informaciones periodísticas consignan una primera operación durante 1976, consistente el traslado de una fábrica portuguesa elaboradora de bale twine (cuerda especial de sisal). Jornal do Brasil, 8-7-76.

2/ La trading-company es responsable de todos los beneficios fiscales usufructuados por el productor, acrecidos de intereses y corrección monetaria, si revende las mercaderías al mercado interno o no se hace efectiva la exportación una vez cumplido un año de depósito.

/En base

En base a estas condiciones operacionales, estas empresas comerciales pueden deducirse sus ganancias sujetas al impuesto a la renta -hasta 1977 inclusive- un monto igual a la diferencia entre el valor FOB de exportación (aumentado en los fletes y seguros contratados con firmas brasileñas) y el valor pagado al productor. En otras palabras, de hecho si la trading exporta exclusivamente productos manufacturados está exenta del pago del impuesto a la renta, y pagará tanto menos cuanto mayor sea su dedicación a ellos en proporción a sus negocios de importación y exportación. Además, también se eximió del impuesto sobre operaciones financieras a todas las operaciones de crédito garantizadas por mercaderías en depósitos, así como las relativas a la creación, arriendo, administración y mantenimiento de depósitos aduaneros. El esquema de estímulos básicos se completa con la posibilidad de venta de las mercaderías en depósito entre estas empresas comerciales.

La constitución de las trading-companies debe hacerse bajo la forma de sociedades por acciones nominativas y con derecho a voto siendo controladas preferentemente por capitales brasileños. El capital mínimo se fijó originariamente en el equivalente a unos 3 millones de dólares, y en la mitad de esa cifra para estimular iniciativas de reconocido interés local o regional. Con el objeto de crear estímulos a la participación mayoritaria de los grupos nacionales, se autorizó a los bancos comerciales a utilizar medio punto de sus encajes en la suscripción de acciones de las trading y dos puntos para financiar empresas comerciales exportadoras nacionales. Con la misma finalidad se abrió una línea especial de redescuento (unos 100 millones de dólares) para financiar las compras de productos manufacturados y se autorizó al Banco Nacional de Desenvolvimiento Económico (BNDE) a utilizar recursos (unos 30 millones de dólares) en apoyo a las trading de capital nacional. La reducida utilización del redescuento especial determinó que se disminuyera su costo y se ampliara el plazo de los préstamos a mediados de 1975. En la misma fecha y por las mismas razones se sustituyeron los dos puntos de encaje por un redescuento específico (unos 200 millones de dólares) en condiciones ventajosas.

/Hasta fines

Hasta fines de 1975, la CACEX registraba 27 empresas comerciales exportadoras, muchas de las cuales son antiguas firmas dedicadas al comercio exterior que se encuadran en las condiciones exigidas por este sistema. El desarrollo de las operaciones de exportación de estas firmas durante 1974 y 1975 muestra el gran dinamismo y relevancia de las compañías de reciente creación controladas por el Estado, y que sólo cuatro firmas responden por el 85 por ciento de las ventas externas del conjunto.[1/] Tales operaciones sumaron 200 y 364 millones de dólares en cada año, pero la mayor parte de ellas no son sobre productos manufacturados. Las firmas más concentradas en manufacturas responden por volúmenes relativamente reducidos.[2/]

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

El estímulo a estas empresas comerciales para operar en la exportación de manufacturas se amplió considerablemente durante los primeros meses de 1976 al determinarse que gozarán de los beneficios del sistema de crédito fiscal sobre el impuesto a productos industrializados (IPI). Como los impuestos internos no gravan las exportaciones y estas empresas realizan a la vez importaciones, este nuevo estímulo podrá ser acreditado al pago de los impuestos a la importación

---

1/ El Banco do Brasil a través de la CACEX creó la Companhia Brasileira de Entrepostos e Comercio (COBEC), en sociedad con 54 bancos estaduales y privados, que se ha constituído en la trading más importante con una vasta cadena de oficinas y depósitos.

2/ Véase Jornal do Brasil, 2-5-76.

/y el

y el IPI y al impuesto a la renta sobre las utilidades provenientes de operaciones no exentas. De tal modo el estímulo es al crecimiento conjunto de la firma a condición de exportar manufacturas beneficiadas por el sistema de crédito fiscal.

e) Programas sectoriales de exportación

Recién en 1972 se implementan los primeros estímulos sectorializados a las exportaciones de manufacturas. En primer lugar, se extendieron los estímulos referidos al impuesto a la renta a las empresas mineras controladas por capitales nacionales que elaboren minerales abundantes en el país y exporten la mitad de su producción a un valor FOB mínimo que sea 50 por ciento superior a su valor en bruto.

En segundo lugar, se establecieron normas para programas de fabricación y exportación de la industria automotriz con los estímulos concedidos por el Consejo de Desenvolvimento Industrial y el sistema de la BEFIEX. Los programas de exportación deberían alcanzar durante diez años un mínimo medio anual de 40 millones de dólares. Los programas de fabricación, por su parte, deberían alcanzar determinados índices de nacionalización tendiendo a una estructura industrial integrada horizontalmente con los productores de partes y piezas. A su vez se aceptaba la inclusión en el índice de nacionalización a las importaciones provenientes de ALALC con tratamiento recíproco, hasta un máximo de 5 puntos porcentuales. Como ya se ha dicho al analizar la BEFIEX, algunas de las dinámicas exportaciones de estos últimos años se basan en estos estímulos, habiéndose iniciado la operación de varios programas cuyos resultados e implicancias es muy prematuro analizar.

f) Restricciones a las exportaciones de productos agropecuarios

Durante 1973, como consecuencia de las alzas de precios internacionales, se restringieron cuantitativamente las exportaciones de productos agropecuarios con el objeto de contener el ritmo inflacionario interno y asegurar el abastecimiento de consumidores y usuarios industriales. Incluso se prohibieron exportaciones; como es el caso

/del cuero,

del cuero, materia prima del calzado que fue uno de los productos industriales de más dinámico comportamiento exportador durante los últimos años.

Más que inscribirse en el marco de los estímulos a la exportación, estas medidas reflejan la recurrencia a medidas de política comercial, aunque extremas, antes que a la tradicional discriminación de tipos de cambio, manteniendo el carácter neutro de la política cambiaria.

/7. Los

7. Los efectos conjuntos de los instrumentos empleados por la política de promoción de exportaciones de manufacturas

a) Caracterización conjunta de los instrumentos

Es usual -e internacionalmente aceptado- que los países eximan a los productos exportados del pago de impuestos internos de modo que los precios de exportación resultan normalmente menores que los vigentes en cualquier mercado interno. Las exportaciones de productos manufacturados de los países en desarrollo difícilmente se hubieran iniciado y sostenido sin la concesión de una compensación adicional, cuya necesidad -dentro de ciertos márgenes- debiera aceptarse como práctica comercial compensadora de las desventajas relativas del sector industrial de estos países frente al del mundo desarrollado.

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

La compensación usual y aceptada se ha fundado esencialmente en la exención de los impuestos internos y otros gravámenes que incidían en la misma forma sobre todos los productos y sus operaciones de compra-venta, sean dirigidos al mercado interno o al externo. Si bien con algunos efectos secundarios sobre la estructura productiva interna, el régimen de draw-back para insumos no producidos por la industria local también integra las compensaciones usuales y aceptadas. Esta forma de compensación no constituye de ningún modo un sacrificio fiscal.

Por su parte, la compensación adicional se ha instrumentado mediante la disminución del pago de impuestos y la asignación de financiamiento con recursos públicos a costos menores que los del mercado. En su mayor parte se compone de la disminución del pago de

/los impuestos

los impuestos sobre productos industrializados (IPI) y sobre circulación de mercaderías (ICM) que las empresas adeudan por sus operaciones en el mercado interno. En una medida menor participa la exención del impuesto a la renta sobre las ganancias presuntas derivadas de las exportaciones. Por su parte, los estímulos financieros, con una importancia cuantitativa reducida, se concentran especialmente en el financiamiento al capital de trabajo de las empresas exportadoras, más que en la exportación propiamente dicha. La concesión de esta compensación se ha hecho en forma generalizada sin inspirarse, prácticamente, en ningún criterio de selectividad entre productos y sectores, salvo el que se deriva indirectamente del empleo de la estructura tarifaria del impuesto sobre productos industrializados (IPI) para cuantificar la disminución del pago de impuestos internos (IPI e ICM). En la práctica, tampoco se ha limitado el plazo de vigencia de estos estímulos. De tal modo, la compensación adicional se materializa en la renuncia estatal a percibir una parte de sus ingresos fiscales y en la reducción de la rentabilidad de la banca oficial. Esta forma de subsidio indirecto a las empresas industriales exportadoras no constituyó enteramente un sacrificio fiscal en razón del dinámico crecimiento de la economía y de que los ingresos federales han representado proporciones crecientes del Producto Bruto Interno. Como consecuencia de la reforma tributaria y de la mayor eficiencia en la recaudación de impuestos, el Gobierno Federal se aseguró una creciente disponibilidad de recursos lo que le permitió, en la práctica, apoyar la promoción de exportaciones -así como la de algunas inversiones- en la reducción de la carga impositiva sobre la empresa industrial exportadora en lugar de hacerlo sobre todos los contribuyentes.

La componente usual y aceptada de la compensación total coloca a todos los productores por igual en condiciones de formar sus precios de exportación en función del costo de sus insumos y factores y de su productividad. Por su parte, la compensación adicional introduce indirectamente un elemento de selectividad por productos contenido en la estructura tarifaria interna; de modo que el monto resultante del

/estímulo no

estímulo no responde necesariamente a las necesidades de la política comercial externa, generando transferencias no deseadas de ingresos y reacciones en los mercados compradores, o sub-estimulando productos o sectores potencialmente dinámicos.[1/] Los instrumentos de la política de promoción también generan efectos no deseados a través de la reducida selectividad en la concesión de los beneficios que está determinada por su objetivo primordial, el incremento y diversificación de las exportaciones. Por otra parte, la amplia utilización del régimen de draw-back[2/] estaría mostrando que, en las presentes condiciones de desarrollo de la producción industrial, el conjunto de los instrumentos promocionales estimuló especialmente a los productos con elevados coeficientes de insumos importados.

Como se ha podido observar, los instrumentos empleados por la política promocional suministran la compensación actuando en forma directa sobre el proceso de formación del precio de exportación -tanto en la producción como en la comercialización-, sobre los requerimientos de capital de la empresa y sobre sus utilidades (Véase Cuadro 13). La mayor parte de los instrumentos ejerce sus efectos directamente a través del costo de producción y de la formación del precio de venta al exterior, y en menor medida sobre los requerimientos de capital de trabajo. La política prácticamente no se ha instrumentado para actuar a través del proceso de inversión hasta la sanción de los estímulos a Programas Especiales de Exportación, cuyas normas tienen vigencia efectiva recién desde 1973 sin influir mayormente en el período considerado por este trabajo. Precisamente, hasta ese año la instrumentación

---

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

2/ Véase Cuadro Nº 15.

/de la

de la promoción de exportaciones de manufacturas aparece como desvinculada de la política de industrialización. Los nuevos instrumentos globales implican un menor grado de indiscriminación en la política promocional, pues vinculan la concesión de sus beneficios a proyectos de inversión-exportación de empresas industriales y comercializadoras, aún cuando continúen fundándose en los mismos instrumentos fiscales y financieros.

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

Tal como se ha mencionado, el objetivo primordial de la política ha sido el aumento y diversificación de las exportaciones, y a él se ha subordinado su instrumentación. Los instrumentos prácticamente se aplicaron en forma indiscriminada a todos los productos y sectores industriales, y se facilitó la concesión de sus beneficios pues no se fijaban límites al monto total del hipotético sacrificio fiscal. La concesión tampoco fue condicionada directamente al logro de otros objetivos importantes de la política económica brasileña tales como el aumento del empleo y el desarrollo regional. Era bastante improbable que la política promocional de exportaciones mostrara alguna eficacia respecto de esos objetivos, sobre todo observando la reducida participación de las exportaciones de manufacturas en el producto industrial total y de cada sector.

/Si bien

Si bien el carácter de los instrumentos no se ha alterado, durante 1975 y 1976 se verificaron algunas modificaciones sobre sus efectos cuantitativos. El aumento del ritmo de crecimiento de los precios, la coyuntura internacional poco favorable para la expansión de las ventas y la reacción de algunos países compradores del mundo desarrollado impulsaron esos cambios. Así, se redujeron o eliminaron las alícuotas del impuesto sobre productos industrializados (IPI) que gravaban bienes de primera necesidad y de consumo masivo. Al mismo tiempo las alícuotas anteriores fueron mantenidas a los efectos del cálculo de la disminución de impuestos internos. Más tarde, para evitar la aplicación de derechos compensatorios en países desarrollados, se programó la anulación progresiva del sistema de disminución de los impuestos internos (crédito fiscal del IPI e ICM) a las empresas exportadoras de calzado, carteras de cuero, aceite de soja y cuero. Por su parte, se aumentó este estímulo para las exportaciones de automóviles. A su vez, las condiciones para las importaciones también se han modificado con el mejoramiento de los niveles de protección en 1973 y las restricciones a la importación de los últimos años.

De tal modo ha quedado configurada una situación transicional que seguramente evolucionará en el sentido de la modificación progresiva del esquema de instrumentos de la política promocional, para adecuarlos a los nuevos requerimientos que se plantean al desarrollo de las exportaciones de manufacturas. Frente a estos nuevos requerimientos, probablemente adquieran importancia las acciones directas sobre el proceso de formación de capital, de modo que el sector industrial pueda insertarse competitivamente en las corrientes más dinámicas del comercio internacional.

b) Consideraciones cuantitativas acerca de los instrumentos

La relación entre los precios internos de las manufacturas brasileñas y los precios de exportación de esos mismos bienes en el comercio internacional, es una buena medida del nivel mínimo que deben

/alcanzar las

alcanzar las compensaciones suministradas por los instrumentos de la política de exportaciones para colocar la producción nacional en condiciones competitivas.[1/]

De acuerdo con estimaciones realizadas para 1970 las manufacturas brasileñas debían reducir sus precios internos en un 39 por ciento para que sus precios de exportación FOB-Brasil se igualaran con los precios de exportación FOB-otros países. Por su parte, en el caso de las manufacturas que realmente se estaban exportando, la reducción necesaria era de sólo 28 por ciento. Estas compensaciones mínimas hipotéticamente necesarias recalculadas sobre los precios de exportación FOB-Brasil serían respectivamente de 65 y 39 por ciento. (Véase Cuadros Nºs. 18 y 19).

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

1/ En otras palabras:
i) Precio interno Brasil - Compensación = precio externo FOB-Brasil.
ii) Precio interno otros países exportadores - Compensación = Precio externo FOB otros países exportadores.
iii) Precio externo FOB Brasil + Fletes, Seguros y otros gastos = Precio CIF países compradores = Precio externo FOB otros países exportadores + Fletes, seguros y otros gastos.

/Cuadro 18

Cuadro 18

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

	1970 (porcentaje)
Relación porcentual entre el monto estimado de algunos estimulos a la exportación y el valor fob de las exportaciones de manufacturas	17.24
- Crédito fiscal IPI	5.87
- Crédito fiscal ICM	5.40
- Exención Impuesto a Renta	2.72
- Financiamiento a la producción	3.17
- Financiamiento a la exportación	0.08
ICM - Alicuota media estimada	17.00
IPI - Alicuota media estimada	6.00
Relación porcentual entre los precios internos medios de la producción industrial exportable con los de los mismos productos en transacciones internacionales a/	124.91
Ibidem para toda la producción industrial a/	148.00

Fuente: IPEA/INPES, Relatorio de Pesquisa N° 14, páginas 138, 183 y 184.

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

/Cuadro 19

Cuadro 19

BRASIL: REQUERIMIENTO HIPOTETICO DE COMPENSACIONES PARA EXPORTAR MANUFACTURAS Y EFECTOS DE ALGUNOS INSTRUMENTOS PROMOCIONALES

(Porcentajes sobre los valores de exportación fob - Brasil, 1970)

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

a/ Véase cuadro Nº 18.

Nota: Precios internos de las manufacturas exportadas = 1.2491 precios externos cif Brasil =
= mayor precio interno (24.91) + precio externo cif Brasil (100) =
= mayor precio interno (24.91) + precio externo fob origen (90) +
+ fletes y otros gastos (10) = 1.3878 precio externo fob origen.
0.72056 precios internos de las manufacturas exportadas = precio externo fob origen
Del mismo modo:
Precios internos de las manufacturas brasileñas = 1.48 precios externos cif Brasil
Precios internos de las manufacturas brasileñas = 1.644 precios externos fob origen.
0.60812 precios internos de las manufacturas brasileñas = precios externos fob origen.
En ambos casos la estimación de los fletes, seguros y otros gastos se hizo calculando su incidencia en el valor cif de las importaciones brasileñas de todo origen con excepción del petróleo. Ver Anuário Econômico - Fiscal, 1974, Ministerio da Fazenda, Secretaria da Receita Federal, CIEF. La compensación mínima supone que los gastos de transporte y comercialización inciden en la misma medida sobre las exportaciones brasileñas y sobre las originarias de otros países. Probablemente, esa incidencia sea mayor sobre las ventas brasileñas a los países desarrollados que sobre las exportaciones entre estos últimos. De tal modo, quizás, el nivel de compensación debiera ser más alto que el estimado como necesario. Por otra parte, éste puede que sea algo menor pues se calculó sobre la base de las protecciones arancelarias medias que nunca son aprovechadas totalmente por los productores locales.

/Sin embargo,

Sin embargo, los instrumentos fiscales y financieros vigentes concedían un nivel compensatorio mayor que el efectivamente utilizado por las manufacturas exportadas ese año. Justamente, los productos que contaron con los más elevados estímulos son los que expandieron más dinámicamente sus exportaciones entre 1970 y 1974. Entre ellos se encuentran productos originarios tanto de las industrias tradicionales como de las dinámicas; de sectores que transforman esencialmente materia prima local como de sectores con altos coeficientes de insumos importados.[1/] Una estimación realizada para medir los efectos hipotéticos de los instrumentos fiscales de promoción, suponiendo el mantenimiento de la misma tasa de rentabilidad en las ventas internas y externas, establece la posibilidad de una reducción promedio de los precios internos de 36 por ciento. (Véase Cuadro Nº 20). Considerando además el efecto de los estímulos financieros oficiales se alcanzaría el nivel de compensación hipotéticamente necesario para el conjunto del sector industrial. De tal modo, se puede considerar que durante el primer quinquenio de la década del 70 los instrumentos fiscales y financieros de la política de exportación de manufacturas brindaban la compensación necesaria para el sector industrial.[2/]

En resumen, la primera estimación muestra que el efecto del conjunto de los instrumentos fiscales y financieros compensó el mayor precio interno de los productos nacionales que efectivamente se estaban exportando. La otra establece que las normas determinaban un nivel de compensación algo mayor cubriendo globalmente a todo el conjunto del sector industrial; ventaja que habría sido ampliamente aprovechada durante los primeros años de esta década. Aproximadamente, las dos

---

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

2/ La presencia de las manufacturas de tabaco sobrestima los efectos pues poco después se excluyó a ese sector de la disminución adicional de los impuestos internos (Crédito Fiscal: IPI e ICM). Puede suponerse que tal sobrestimación contempla el efecto de los instrumentos financieros.

/Cuadro 20

Cuadro 20

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

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

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

a/ Proporción hipotética en que disminuye el precio interno merced al empleo de todos los instrumentos fiscales, suponiendo que las operaciones en el mercado interno y las exportaciones mantienen el mismo margen de rentabilidad.

b/ Proporción hipotética entre el efecto-reducción de los precios internos derivado del empleo de los instrumentos fiscales y el precio externo fob-Brasil resultante.

c/ Proporción hipotética entre el efecto-reducción de los precios internos derivado del usufructo del crédito fiscal sobre impuestos internos (IPI e ICM) y de la disminución del impuesto a la renta. En otras palabras, relación entre "sacrificio fiscal" y el valor fob de las exportaciones de manufacturas.

d/ Desde julio de 1972 las manufacturas de tabaco están excluidas del crédito fiscal sobre impuestos internos (IPI e ICM) con lo cual el promedio disminuye.

/terceras partes

terceras partes de la compensación total corresponde a la exención de impuestos internos; es decir, a su componente usual y aceptada. Sólo el tercio restante constituye un subsidio implícito realizado en la forma de una renuncia a la percepción de una parte de ingresos fiscales fuertemente crecientes. Es decir, que el hipotético sacrificio fiscal habría alcanzado sólo a un 20 por ciento del valor FOB de las exportaciones de productos industrializados; proporción bien inferior a las tarifas de importación. El valor anual de esta compensación adicional fue más que absorbido por el aumento anual de las exportaciones, habría representado un 0.4 por ciento del PBI total, un 1.6 por ciento del valor agregado por el sector industrial y menos de 4 por ciento de los ingresos por impuestos federales y de circulación de mercaderías (ICM).

Por otra parte, puede observarse la gran variedad de niveles de estímulo y compensación total, que no se ha derivado de una política deliberadamente selectiva sino de la utilización de la estructura del impuesto sobre los productos industrializados (IPI) como referencia cuantitativa de los estímulos fiscales. Para una evaluación más adecuada de la política promocional en relación al desarrollo del sector industrial, estos diferentes niveles de estímulo debieran ponderarse por algún índice apropiado que midiera la desventaja comparativa de cada subsector productivo. De todos modos, es llamativo el hecho de que el estímulo fiscal concedido al calzado, manufacturas de cuero y muebles sea sensiblemente superior al que reciben las maquinarias, automóviles e instrumentos de precisión. Esta aparente inconsistencia de estimular más a sectores tradicionales -supuestamente los más competitivos-, ha comenzado a corregirse con reducciones progresivas de algunos estímulos, aunque motivadas por la reacción de algunos países compradores del mundo desarrollado.

Así como los instrumentos que proveyeron la compensación usual han ejercido sus efectos directamente sobre el proceso de formación de los precios de exportación, la mayor parte del efecto de los instrumentos de estímulo se ha canalizado por la misma vía. Los efectos

/sobre las

sobre las utilidades, sin embargo, no habrían sido despreciables, del mismo modo que sobre los requerimientos de capital de trabajo.

La confrontación de la evolución de las exportaciones de manufacturas con los lineamientos de la política comercial externa muestra un alto grado de éxito en la consecución de los objetivos propuestos: la mayor diversificación de las exportaciones y el aumento de las de productos manufacturados han sido notables. Por su parte, el costo fiscal no parece haber sido muy alto mientras se mantuvieron elevados ritmos de crecimiento de las exportaciones. Las modificaciones verificadas durante 1975 y 1976 seguramente han reducido el nivel de la compensación total y de sus componentes y, junto con la mayor influencia de los nuevos instrumentos globales, modifican sustancialmente el cuadro de efectos cuantitativos que se ha mostrado.[1/]

1/ También influyen sobre el monto de los efectos cuantitativos, aunque en forma indirecta, los cambios habidos por el lado de la política de importaciones. El alza de las tarifas nominales en 1973 habría reconocido el bajo nivel de protección real que suministraba la estructura tarifaria de 1967 en conjunción con el uso generalizado de exenciones impositivas a la importación. Por su parte, las restricciones de 1975 y 1976 son de tipo coyuntural e integran las medidas orientadas a comprimir el voluminoso déficit comercial externo.

ANEXO A

ANTECEDENTES Y FUENTES

ANTECEDENTES Y FUENTES

A mediados de 1969, como consecuencia de un convenio entre el Instituto de Planejamento Econômico e Social (IPEA) y CEPAL, se concluyó un primer análisis 1/ de la evolución de las exportaciones, de su estructura según número y tamaño de las firmas, de la participación de las empresas internacionales y del papel de la transferencia de tecnología en la exportación manufacturera. El trabajo en el marco del Convenio citado continuó durante 1970 y culminó con dos documentos publicados por ambas partes. Contemporáneamente, el Instituto de Pesquisas (INPES) del IPEA durante 1969 y 1970 desarrolló un programa de investigaciones sobre comercio exterior que se tradujo en la publicación de tres monografías sobre manufacturas, productos primarios de exportación no-tradicional y restricciones no tarifarias, y un documento global titulado "Exportações dinâmicas brasileiras". El referido programa de investigaciones del INPES continuó hasta 1974 con el análisis de la estructura de exportaciones y de la política de comercio exterior del período 1967/1973. Paralelamente, el IPEA/INPES publicó los resultados de otros programas de investigación que también han sido utilizados en este trabajo. Todos estos documentos del IPEA/INPES se enumeran a continuación y se citarán por su número.

1/ F. Fajnzylber, "Estudio de algunos aspectos básicos para la formulación de una estrategia de exportación de productos manufacturados en Brasil". Versión preliminar, mimeo, septiembre de 1969. CEPAL-Río.

Monografías

3. Exportação de Produtos Primários Não-tradicionais; Carlos von Doellinger, Hugo Barros de Castro Faria, 1971.

4. Exportação de Manufaturados; Carlos von Doellinger, Gilberto Dupas, 1971.

6. Restrições não-tarifárias e seus efeitos sobre as exportações brasileiras; Carlos von Doellinger, 1971.

Relatório de Pesquisa

2. Exportações dinâmicas brasileiras; Carlos von Doellinger, Hugo Barros de Castro Faria, José Eduardo de Carvalho Pereira, María Helena T. T. Horta, 1971.

4. Estratégia industrial e empresas internacionais, posição da América Latina e do Brasil; Fernando Fajnzylber, 1971 (Convenio IPEA/CEPALO).

7. Sistema industrial e exportação de manufaturados, análise da experiencia brasileira; Fernando Fajnzylber, 1971, (Convenio IPEA/CEPAL).

9. Financiamento de projetos industriais no Brasil; Wilson Suzigan, José Eduardo de Carvalho Pereira, Ruy Affonso Guimaraes de Almeida, 1972.

14. Transformação da estrutura das exportações brasileiras: 1964/1970; Carlos von Doellinger, Hugo Barros de Castro Faria, Raimundo Nonato Mendonça Ramos y Leonardo Caserta Cavalcanti, 1973.

22. A política brasileira de comércio exterior e seus efeitos: 1967/1973; Carlos von Doellinger, Hugo Barros de Castro Faria y Leonardo Caserta Cavalcanti.

26. Crescimento industrial no Brasil, incentivos e desempenho recente; Wilson Suzigan, Regis Bonelli, María Helena T. T. Horta y Celsius Antonio Lodder, 1974.

27. Financiamento externo e crescimento econômico no Brasil: 1966/1973; José Eduardo de Carvalho Pereira.

29. Empresas multinacionais na indústria brasileira;
Carlos von Doellinger y Leonardo Caserta Cavalcanti, 1975.

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

A N E X O B

NOTA SOBRE EL CONCEPTO DE MANUFACTURA

NOTA SOBRE EL CONCEPTO DE MANUFACTURA

1. En principio, manufacturas son todos los bienes producidos por la industria manufacturera definida según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme de las Naciones Unidas (C.I.I.U.). Por su parte, la UNCTAD con el objeto de analizar las estructuras del comercio internacional de acuerdo con sus finalidades propias ordena los bienes listados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional de las Naciones Unidas (C.U.C.I.) en tres categorías[1/]: básicos, semimanufacturados y manufacturados. En general, el criterio de inclusión en cada una de las categorías es el siguiente:

Productos Básicos: incluyen la producción agrícola, forestal, pesquera, de la caza y minera, a cuyo valor la elaboración o acondicionamiento posterior a la extracción han contribuido en muy pequeña medida.

Productos semimanufacturados: comprenden productos de la industria manufacturera que, en general, deben ser ulteriormente elaborados o incorporados a otros artículos para convertirse en un bien de uso final o en una pieza, parte o repuesto de éstos.

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

El cuadro NºB1 consigna todos los grupos y partidas de la CUCI-Modificada[2/] correspondientes a cada una de las tres categorías definidas por la UNCTAD, ordenados según el sector productivo de origen (CIIU-Rev.2).[3/] Puede observarse que algunos productos básicos provienen de la

---

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

2/ Informes Estadísticos, Serie M, Nº34, Naciones Unidas, N.Y. 1961. Este informe contiene la compatibilización de la CUCI con la NAB (Nomenclatura Arancelaria de Bruselas) y de la NAB con la CUCI.

3/ Statistical Papers, Serie M. Nº43, Rev.1, Links between the Standard International Trade Classification and the International Standard Industrial Classification. Naciones Unidas, N.Y. 1971.

/industria manufacturera

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

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

Una definición usual de manufactura para el análisis estructural de las exportaciones de los países de América Latina ha sido la de considerar tales a los productos de las Secciones CUCI 5, 6, 7 y 8, deduciendo en algunas oportunidades el Capítulo 68 de los metales no ferrosos. A veces, también se han incluido algunos productos de las Secciones 0 a 4 (alimentos, bebidas, tabaco, productos de la madera y de la refinación de petróleo). Justamente, el concepto de semimanufactura y manufactura de la UNCTAD reúne a todos los productos de las Secciones CUCI 5, 6, 7 y 8, algunos de las Secciones cero a 4 y dos Subgrupos de la Sección 9 (armas de fuego y monedas sin curso legal).

2. Cabe acotar que la Definición UNCTAD es comprensiva y, al procurar englobar realidades económicas nacionales sustancialmente diferentes, puede resultar irrelevante para el análisis y formulación de la política promocional de exportación de manufacturas de algunos países, sobre todo aquellos de reducida dimensión económica. Este no es el caso de Brasil que cuenta con una amplia y diversificada estructura productiva, incluso si se considera aisladamente a la industria manufacturera.

/3. De

3. De cualquier modo, la utilización de la definición UNCTAD, a los efectos de ordenar la información estadística del comercio exterior para realizar análisis relativos a la política comercial, exige un grado mayor de desagregación que el de las 3 grandes categorías. De este modo se puede enriquecer la conceptualización objetiva de la definición UNCTAD con un análisis más pormenorizado que permite eludir la calificación, para muchos efectos equívoca, de "exportación tradicional" y "no tradicional". Si bien ésta es importante para la emergencia y administración de medidas promocionales o de incentivos a la exportación, sólo tiene un valor circunstancial; mientras que la referencia al tipo de producto exportado implícito en la definición UNCTAD expresa una relación objetiva con la estructura productiva interna, con la del comercio internacional y con las estructuras productivas de los países importadores.

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

4. Las estadísticas de importaciones de Brasil son publicadas por el Centro de Informaçoes Economico-Fiscais de la Secretaría de Receita Federal (Ministerio de Fazenda) según la Nomenclatura Brasileña de Mercaderías que sigue básicamente a la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas.[4/] Por su parte, la Carteira de Comercio Exterior (CACEX) del Banco do Brasil, hace lo propio con las de exportación y pública diferentes reordenamientos de la información estadística del Comercio Exterior especialmente en lo relativo a las exportaciones.

4/ La NAB es compatible con la CUCI (ver nota 2/) y por lo tanto la información estadística presentada según sus normas puede ser reordenada de acuerdo con la definición UNCTAD.

/5. La

5. La clasificación de Productos Básicos, Semimanufacturados y Manufacturados que realiza la CACEX desde 1971 para los valores (FOB) y volúmenes (toneladas) de exportación correspondientes al período 1964-1974 difiere en algunos aspectos de la clasificación UNCTAD. En el cuadro B2 se observan estas discrepancias que no son significativas ni afectan las tendencias, por esa razón en este trabajo se utilizarán los datos tal como son suministrados por la CACEX, salvo en aquellos casos en que el ordenamiento de la información básica haya sido realizado por la CEPAL hecho que se consignará.5/

6. Con el objeto de enriquecer los análisis de origen y destino de las exportaciones, también se utilizan otros ordenamientos suministrados por la CACEX. Para el análisis comparativo de las estructuras de importaciones y exportaciones se abandona en parte la clasificación de productos básicos, semimanufacturados y manufacturados pues la CACEX sólo la suministra para el período 1971-1974 y, en este caso, las discrepancias con la definición UNCTAD son más marcadas e, incluso, las habría con los criterios utilizados para clasificar las exportaciones. Sin embargo, otros ordenamientos de la información preparada por la CACEX homogéneamente para exportaciones e importaciones fueron suficientemente útiles al respecto.

5/ La CACEX en el adelanto de la información relativa a 1975 (Exportaçao Brasileira, Janeiro-Dezembro, 1975-74, Rio, 29 de Janeiro de 1976 - CACEX - NUSAN) reclasificó algunos productos.

Cuadro B-1

ORIGEN SECTORIAL (CIIU-REV.2) DE LOS PRODUCTOS BASICOS, SEMIMANUFACTURADOS Y MANUFACTURADOS (CUCI-UNCTAD)a/

CIIU-Rev. 2 \ CUCI		Productos básicos	Productos semimanufacturados	Productos manufacturados	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza
1.	Agricultura, silvicultura, caza y pesca	001 042 051 074 221 244.01 025 043 054 075 231.1 261 031 044 071.1 121 241 262 041 045 072.1 212 242 292			
2.	Extracción de minerales	271 274 276 283 286 331.01 273 275 281 285 321 341.1			
3.	Industria manufacturera				
31.	Alimentos bebidas y tabaco	011 023 061 211 411 422 022 024 081 291 421	046 047 072.2 072.3 431 599.5	012 048 055 073 111 013 052 062 091 112 032 053 071.3 099 122	
32.	Textiles, confecciones, calzado, cuero	263 264 265	267 651.1 (ex 651.14) 651.5 (ex 651.52) 611 651.2 (ex 651.25) 651.6 (ex651.63 y651.65) 612 651.3 651.7 (ex651.73y651.75) 613 651.41 651.8 653 651.9 654 652 655	651.14 651.42 651.63 651.73 656 831 651.25 651.52 651.65 651.75 657 841 842 851	
33.	Madera, productos de madera y muebles		243 244.02 631	632 633 821	
34.	Papel, prod. de papel, imprenta y editor.		251 599.6 641	642 892	
35.	Sustancias y productos químicos, derivados del petróleo y carbón, de caucho y de plástico		231.2 331.02 515 533.1 571.2 621 231.3 512 521 533.2 581 231.4 513 531 551 599.7 266 514 532 561 599.9	332 533.3 553 571(ex 571.2) 629 893 341.2 541 554 599.2 862	
36.	Fab. de prod. minerales no metálicos, excepto deriv. del petróleo y carbón		661 662 663 664	665 666	
37.	Industrias metálicas básicas		671 675 679 684 688 672 676 681 685 689 673 677 682 686 694 674 678 683 687	693	
38.	Fab. de prod. metálicos, maquinaria y equipo		691	692 711 718 725 733 864 695 712 719 726 734 891 696 714 722 729 735 951 697 715 723 731 812 698 717 724 732 861	
39.	Otras industrias manufactureras			667 894 895 897 899 961	
4.	Electricidad, gas y agua		351		
5.	Construcciones				
6.	Com. por mayor y menor, restaurantes y hoteles	282 284		896	
7.	Transporte, almacenamiento y comunicaciones				
8.	Estab. financieros, seguros, prop. inmueble y servicios prestados a las empresas				
9.	Servicios comunales, sociales y personales			863	
0.	Actividades no bien especificadas				911 931 941

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

Cuadro B-2

BRASIL: COMPARACION DE LA ESTRUCTURA DE EXPORTACIONES POR TIPO DE PRODUCTO SEGUN LOS CRITERIOS ADOPTADOS POR LA CACEX Y UNCTAD[a]

(En porcentaje del total de exportaciones fob)

Productos / Año	Básicos		Semimanufacturados		Manufacturados	
	CACEX	UNCTAD	CACEX	UNCTAD	CACEX	UNCTAD
1964	85.4	87.4	8.0	7.2	6.3	5.1
1965	81.5	83.7	9.6	9.3	8.2	6.3
1966	83.0	84.6	8.1	8.6	8.7	6.6
1967	78.7	80.5	9.0	10.0	11.8	9.0
1968	79.4	81.6	9.5	9.5	10.6	8.4
1969	77.7	80.0	9.1	9.5	12.3	9.6
1970	74.82	76.91	0.09	10.75	15.19	11.54
1971	68.47	70.80	8.29	9.74	20.02	16.24
1972	68.27	70.23	7.77	9.96	22.84	18.19
1973	66.08	68.98	7.68	8.85	23.64	19.57
1974	60.39	63.20	7.97	9.42	29.20	25.15

Fuente: Relatorio Anual de CACEX, 1974 (pp. 163 a 165) y 1971 (pp. 174 a 177).

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

a/ De acuerdo con el que denominamos Criterio UNCTAD, los datos elaborados por la CACEX resultan modificados de la siguiente forma: a) A los productos básicos se le agregan los aceites vegetales en bruto (maní, ricino, soja y otros) que la CACEX computa como semimanufacturados y el aceite de soja purificado o refinado computado como manufacturado; b) A los productos semimanufacturados se le deducen los aceites vegetales que se sumaron a los productos básicos y se le agregan los siguientes que la CACEX considera manufacturados: productos siderúrgicos, hilados y tejidos de algodón, maderas laminadas, mentol, aceites esenciales y vidrios; y c) A los productos manufacturados se les deducen las semimanufacturas mencionadas en b) y el aceite de soja purificado o refinado. Por supuesto, este ajuste no es completo pues no contempla eventuales discrepancias de clasificación en el rubro "Otros" de las tres categorías. Sin embargo, se estima que para el período considerado, tales discrepancias serían insignificantes.

ANEXO C

CUADROS ESTADISTICOS Y NOTAS

Cuadro C-1

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

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

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

Fuente: CEPAL, División de Estadística.

Cuadro C-2

BRASIL: ÍNDICES DE PRECIOS Y DE QUANTUM DE LAS EXPORTACIONES

(Base: año anterior = 100)

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

Fuente: CACEX-NUSAN. Exportação Brasileira, Janeiro-Dezembro, 1975/1974. Río 29-I-1976, pp. 1 y 2.

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

* Datos preliminares.

Cuadro C-3

BRASIL: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES, 1964-1974

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

Fuente: CACEX, Relatorio Anual, 1971 y 1974.

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

a/ Datos preliminares CACEX-NUSAM corregidos por CEPAL (ver Anexo B: Nota sobre el concepto de manufactura).

Cuadro C-4

BRASIL: TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

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

Fuente: CACEX, Relatorio Anual (varios años).

a/ Datos preliminares CACEX-NUSAN corregidos por CEPAL (ver Anexo B; Nota sobre el concepto de manufactura).

Cuadro C-5

BRASIL: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION

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

Fuente: CACEX, Ralatorio Anual, 1969 y 1971 a 1974.

Nota: Los productos fueron agrupados según el criterio UNCTAD (véase Anexo B).

Durante 1968, los 12 principales productos de exportación según orden decreciente de valor eran el café en grano, algodón en rama, mineral de hierro, azúcar en bruto, madera aserrada de pino, maíz en grano, cacao en almendras, aceite de ricino, manteca de cacao, mineral de manganeso, café soluble y carne vacuna.

Entre los productos básicos, el café en grano continúa disminuyendo su importancia relativa aunque no absoluta, perdiendo su liderazgo recién en 1974 en razón de la marcada disminución del volumen de ventas al exterior y del gran alza en el precio del azúcar, que circunstancialmente pasa a ser el principal producto exportado. Al azúcar en bruto se agregan tipos más elaborados; a la carne vacuna congelada se le suma la de novillo y la de caballo, aunque las bovinas pierden marcadamente su importancia en 1974; los demás se mantienen en este grupo aunque con comportamientos diferentes. El tabaco en hojas se incorpora y mantiene su participación. Con menos regularidad se suman la pimienta, las langostas y camarones frescos y la lana en bruto, mientras el sisal en bruto y el petróleo lo hacen en forma creciente. También se cuenta ahora a las semillas, frutos y aceite de maní así como los residuos de su elaboración. Sin embargo, la soja, los residuos de su molienda y, en menor medida, su aceite se incorporan dinámicamente compensando parte de la declinación relativa o absoluta de otros productos básicos tradicionales.

Por su parte, las semimanufacturas de este conjunto aumentan gradualmente en número y valor pero muy poco en su importancia relativa. A los dos productos mencionados en 1968 se suman con cierta permanencia el mentol, producto de la química tradicional. Alternativamente aparecen la cera de carnauba, maderas de jacarandá o tablas de pino, así como la pasta química de madera en los dos últimos años. Tejidos de algodón figuran desde 1972 y en el último año se le agregan hilados y otros tipos de tejidos. Desde 1973 se suma el arrabio y al año siguiente ferroaleaciones diversas, así como barras de hierro y acero, del mismo modo que el sisal elaborado en cordeles, cuerdas y cabos, estaño en bruto y alcohol etílico sin desnaturalizar.

Finalmente, los manufacturados aumentan sustancialmente su participación entre los principales productos de exportación, incluso la del café soluble, que lidera el grupo alcanzando en 1974 a 1.5% de las exportaciones totales. A continuación corresponde ubicar al calzado de cuero cuyas ventas al exterior crecen a elevados ritmos desde 1971 (82.3 millones de dólares en 1974). También desde 1971 quedan incorporados al grupo la carne bovina en conserva y el jugo de naranjas con un comportamiento menos dinámico que el calzado. Los otros productos o se presentan irregularmente en el grupo o lo hacen recién en el último año. Es el caso de los derivados del petróleo (gas-oil y diesel-oil en 1972 y 1973, fuel-oil en 1974 y otros combustibles y lubricantes para consumo de abordo en 1973 y 1974), de las diversas máquinas de estadísticas y tratamiento de información (1971 y 1974), la melaza impropia para alimentación humana (1973 y 1974) y diferentes posiciones arancelarias relativas a vestuario (1973 y 1974). En material de transporte se observan inclusiones importantes a través de una embarcación de gran calado (1972), ómnibus con capacidad para más de 20 pasajeros (1972), camionetas entre 800 y 1 100 kg. (1974), automóviles hasta 800 kg. (1974) y motores a explosión (1974). Durante 1973 se registra una significativa exportación de aparatos receptores de televisión (17.2 millones de dólares) que se reduce al año siguiente (4.9 millones de dólares). Sin embargo, en 1973 adquieren importancia las ventas al exterior de aparatos receptores de radio para vehículos (16.4 millones de dólares) que se habían iniciado al año anterior y se elevan sensiblemente durante 1974 (43.4 millones de dólares). Durante este último año también alcanzan significación las exportaciones de piezas y partes para aparatos de transmisión y recepción de radiotelefonía (32.2 millones de dólares).

Cuadro C-6

BRASIL: EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES POR DESTINO GEOGRAFICO

	1964			1969			1974			Tasa anual	
	Millones de dólares	Porcentaje de ALALC	Porcentaje del total	Millones de dólares	Porcentaje de ALALC	Porcentaje del total	Millones de dólares	Porcentaje de ALALC	Porcentaje del total	1969/1964	1974/1969
Exportaciones corrientes (fob)	1 429.8		100.0	2 311.2		100.0	7 951.0		100.0	10.1	28.0
Canadá	21.9		1.5	28.6		1.2	93.4		1.2	5.5	26.7
Estados Unidos	474.3		33.1	609.7		26.4	1 737.1		21.8	5.1	23.3
ALALC	136.4	100.0	9.7	254.1	100.0	11.0	917.7	100.0	11.5	12.9	29.3
Argentina	90.8	65.6	6.3	170.9	67.2	7.4	301.7	32.9	3.8	13.5	12.0
Bolivia	0.9	0.6	-	3.9	1.5	0.2	82.4	9.0	1.0	34.1	84.0
Chile	11.3	8.2	0.8	24.1	9.5	1.0	91.8	10.0	1.1	16.4	30.7
Colombia	2.0	1.4	0.1	2.3	0.9	0.1	28.4	3.1	0.4	2.8	65.3
Ecuador	0.4	0.3	-	0.3	0.1	-	17.8	1.9	0.2	-5.6	26.3
México	6.3	4.5	0.4	14.0	5.5	0.6	87.4	9.5	1.1	17.3	44.2
Paraguay	2.5	1.8	0.2	6.6	2.6	0.3	98.0	10.7	1.2	21.4	71.5
Perú	1.3	0.9	0.1	4.9	1.9	0.2	52.6	5.7	0.7	30.4	60.7
Uruguay	18.2	13.1	1.3	22.7	8.9	1.0	71.0	7.7	0.9	4.5	25.6
Venezuela	4.7	3.4	0.3	4.5	1.8	0.2	86.5	9.4	1.1	-0.9	80.6
Resto de América	1.4		0.1	6.7		0.3	130.7		1.6	36.8	81.1
Europa Occidental	617.0		43.1	1 069.5		46.3	3 151.9		39.6a/	11.6	24.1
Europa Oriental	88.4		6.2	129.0		5.6	395.9		5.0	7.8	25.1
Japón	27.8		1.9	105.3		4.5	556.7		7.0	30.5	39.5
Africa (excluye Oriente Medio)	24.7		1.7	24.2		1.0	416.6		5.2	-0.4	76.7
Resto del Mundo	35.9		2.5	84.1		3.6	551.0		6.9	18.5	45.6

Fuente: CACEX, Relatorio Anual, 1971, 1972 y 1974.

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

Europa Oriental incluye Albania, Alemania Oriental, Bulgaria, Hungría, Polonia, Rumania, Checoeslovaquia y la URSS.

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

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

Cuadro C-7

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

	Total general	Productos básicos	Productos semimanufacturados	Productos manufacturados	Total general	Productos básicos	Productos semimanufacturados	Productos manufacturados
	Millones de dólares corrientes fob				Tasa anual de crecimiento, 1974-1970			
Total	7 951.0	4 801.2	633.6	2 321.5	30.5	23.8	26.5	50.5
Canadá	95.4	20.6	9.0	63.1	24.0	-6.0	49.9	50.0
Estados Unidos	1 737.1	891.1	160.6	657.8	26.5	13.5	40.5	65.0
ALALC	917.7	217.0	95.2	585.2	32.0	24.8	6.1	46.1
Resto de América	130.7	31.0	1.9	96.0	60.1	140.0	28.3	53.2
Europa Occidental	3 151.9	2 265.9	289.7	580.5	25.6	21.4	31.9	47.4
Europa Oriental	395.9	330.4	32.0	33.4	33.8	34.0	21.0	53.1
Japón	556.7	430.5	20.0	98.1	40.0	36.0	14.6	94.1
Africa (excluye Oriente Medio)	416.6	301.5	13.0	101.9	60.3	68.2	31.9	54.4
Resto del Mundo	551.0	319.2	12.2	105.5	51.8	38.6	32.1	77.2
		Porcentajes				Porcentajes a/		
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	60.4	8.0	29.2
Canadá	1.2	0.4	1.4	2.7	100.0	21.6	9.4	66.1
Estados Unidos	21.8	18.6	25.3	28.3	100.0	51.3	9.2	37.9
ALALC	11.5	4.5	15.0	25.2	100.0	23.6	10.4	63.8
Resto de América	1.6	0.6	0.3	4.1	100.0	23.7	1.4	73.4
Europa Occidental	39.6	46.4	45.7	25.0	100.0	71.9	9.2	18.4
Europa Oriental	5.0	6.9	5.0	1.4	100.0	83.5	8.1	8.4
Japón	7.0	9.0	3.1	4.2	100.0	77.3	3.6	17.6
Africa (excluye Oriente Medio)	5.2	6.3	2.1	4.4	100.0	72.4	3.1	24.5
Resto del Mundo	6.9	6.5	1.9	4.5	100.0	56.8	2.2	19.1

Fuente: CACEX, Relatorio Anual, 1971, 1972 y 1974.

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

Cuadro C-8

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

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

Fuente: CACEX, Relatorio Anual 1971, 1972 y 1974.

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

Cuadro C-9

BRASIL: EXPORTACIONES POR DESTINO DE PRODUCTOS QUIMICOS, MATALURGICOS, MAQUINARIA Y APARATOS Y MATERIAL DE TRANSPORTE

(En porcentaje del total de cada año)

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

Fuente: CACEX, Relatorio Anual, 1973 y 1974.

a/ 46.5 millones corresponden a mentol (30.6%)

b/ 22.5 puntos corresponden a mentol.

c/ 0.6 puntos corresponden a mentol.

d/ 4.8 puntos corresponden a mentol.

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

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

g/ 5.8 puntos corresponden a Alemania Occidental.

Cuadro C-10

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

(En porcentaje del total de cada año)

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

Fuente: CACEX, Relatorio Anual, 1973 y 1974.

Cuadro C-11

BRASIL: EVOLUCION DEL COMERCIO CON LOS PAISES DE ALALC

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

Fuente: ALALC, Síntesis, enero - febrero de 1976, suplemento Nº 12.
CACEX, Relatorio Anual, 1971 y 1974.

Cuadro C-12

BRASIL: IMPORTACIONES DE LA CEE[a] DESDE BRASIL CUBIERTAS POR EL ESQUEMA DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS

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

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

a/ Alemania Occidental, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo.

b/ Según el esquema de preferencia de la CEE de 1972, sobre la base de datos relativos a las importaciones de 1970.

c/ Esencialmente jugos de frutas y café soluble.

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

Cuadro C-13

BRASIL: EXPORTACIONES POR SECTOR DE ORIGEN

(Estructura porcentual y tasas anuales de crecimiento)

		1964		1969		1970	1971	1972	1973	1974		1969/ 1964	1974/ 1969
	Total general (millones de dólares corrientes, fob)		1 429.8		2 311.2	2 730.9	2 903.9	3 991.2	6 199.2		7 951.0	10.1	28.0
			100.0		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		100.0		
I, II, III	Productos agrícolas y sus manufacturas	100.0	74.9	100.0	72.3	69.9	67.2	70.0	68.7	100.0	64.0	9.3	24.8
	I.3.5 Calzado	-	-	0.1	0.1	0.3	1.0	1.4	1.5	2.2	1.4	119.0	136.8
	II.1.2 Café industrializado	-	-	2.0	1.4	1.6	1.7	1.7	1.6	2.3	1.5	174.0	28.9
	II.9 Industria maderera	4.5	3.4	5.8	4.2	3.5	4.2	3.4	3.6	4.5	2.9	14.9	19.0
	III. Aceites, grasas y ceras	4.0	3.0	4.2	3.0	2.8	3.0	3.1	3.4	5.4	3.4	10.1	31.7
IV	Materias primas textiles y sus manufacturas	100.0	12.7	100.0	11.4	8.5	8.0	9.3	10.3	100.0	8.6	7.7	21.0
	IV.1.6 Manufacturas textiles naturales	4.2	0.5	7.3	0.8	1.2	1.5	2.5	3.1	57.2	4.3	20.4	79.2
	IV.2 Manufacturas textiles artificiales y sintéticas	-	-	0.2	-	0.1	0.5	1.0	1.8	11.5	1.0	63.2	174.7
V	Productos químicos		0.6		1.0	1.0	1.3	1.3	1.3		1.9	22.3	45.7
VI	Minerales a/		7.5		8.3	10.8	11.5	8.6	8.6		10.1	12.4	33.4
VII	Siderurgia y otros metales comunes		1.2		2.3	4.1	2.3	2.7	2.3		2.7	24.8	32.3
VIII	Maquinaria y aparatos, material eléctrico	100.0	0.8	100.0	2.3	3.0	3.6	3.5	3.4	100.0	5.7	37.8	53.1
	VIII.1 Maquinaria y equipos para oficina	7.9	0.1	37.1	0.9	1.0	0.9	0.8	0.7	21.3	1.2	87.1	37.8
	VIII.2 Maquinaria y aparatos eléctricos	15.1	0.1	16.7	0.4	0.6	1.0	1.0	1.4	40.4	2.3	40.9	84.1
	VIII.3 Maquinaria y aparatos de extracción, terraplenage, excavación o perforación	6.7	0.1	3.2	0.1	0.3	0.2	0.1	0.1	2.3	0.1	19.4	43.8
	VIII.4 Maquinaria y aparatos de elevación, carga, descarga y movimiento	2.2	-	8.3	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	2.0	0.1	87.5	15.0
	VIII.5 Máquinas herramientas y otras	9.2	0.1	3.7	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	2.6	0.2	14.9	42.7
	VIII.6 Bombas para líquidos	2.6	-	5.8	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	1.4	0.1	59.1	16.0
	VIII.7 Las demás	56.2	0.4	25.2	0.6	0.6	1.1	1.2	1.0	29.9	1.7	17.4	59.9
IX	Material de transporte	100.0	0.5	100.0	0.3	0.5	0.9	1.7	1.5	100.0	2.4	-1.7	94.6
	IX.1 Automóviles, tractores y otros vehículos terrestres	27.1	0.1	28.2	0.1	0.4	0.5	1.3	1.2	96.2	2.3	-0.9	148.8
	1.1 Omnibús y microómnibus	6.5	-	1.7	-	0.1	0.1	0.4	...	7.7	0.2	-25.2	164.6
	1.2 Camiones y camionetas	0.1	-	0.9	-	-	0.1	0.3	0.4	16.3	0.4	40.0	273.1
	1.3 Automóviles	1.6	-	0.9	-	-	-	0.2	0.2	15.1	0.4	-18.7	267.5
	1.4 Partes, piezas y accesorios	18.6	0.1	19.0	0.1	0.2	0.3	0.5	0.4	22.6	0.5	-1.2	101.5
	1.5 Otros vehículos terrestres b/	0.3	-	6.3	-	0.1	0.1	0.1	0.2	34.5	0.8	79.6	173.7
	IX.2 Navegación marítima y fluvial	31.6	0.2	55.1	0.2	0.2	0.3	0.4	0.3	1.1	-	9.7	-11.2
	IX.3 Navegación aérea	41.2	0.2c/	16.7	0.1	-	-	-	-	2.7	0.1	-49.3	35.9
X	Otros productos d/		1.8		2.0	1.3	2.0	1.8	2.0		2.7	13.4	35.5

Fuente: CACEX, Relatorio Anual, 1971, 1972, 1973 y 1974.

Nota: La agrupación sectorial es prácticamente la misma del cuadro 16.

a/ Incluye algunos derivados de petróleo.

b/ Incluye tractores agrícolas.

c/ Los demás.

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

Cuadro C-14

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

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

Fuente: CEPAL, División de Estadísticas.

Cuadro C-15

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

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

Fuente: CEPAL, División de Estadísticas.

Nota: Los datos en cruceiros del PBI se expresaron en dólares mediante la tasa de cambio promedio para 1970 de 4.589 Cr/US$ (Conjuntura Económica, vol. 30, N° 3, pag.93).

Cuadro C-16

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

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

a/ Elaboración propia. Los datos a precios corrientes suministrados por la CACEX fueron corregidos por el índice de quántum del cuadro C-2 del Anexo C.

b/ CEPAL, División de Estadísticas (ver Anexo C, cuadro C-15).

Cuadro C-17

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

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

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

a/ CACEX/NUSAN, Exportação Brasileira, Janeiro - Dezembro, 1975-1974, pag. 2 (véase Anexo C, cuadro C-2).

b/ Calculado sobre la base de las columnas A y B del cuadro C-15 del Anexo C.

c/ CEPAL, División de Estadística.

Cuadro C-18

BRASIL: ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES, 1971-1974

	1971	1972	1973	1974
Importaciones totales (millones de dólares corrientes, fob)	3 247.4	4 232.3	6 192.2	12 635.2
Importaciones totales (porcentaje)	100.0	100.0	100.0	100.0
Productos básicos (porcentaje)	17.6	16.6	21.3	29.5
- Petróleo (porcentaje)	7.7	8.1	9.8	20.2
- Trigo (porcentaje)	3.3	2.9	5.4	3.7
Productos industrializados (porcentaje)	81.4	82.1	77.6	69.8
- Semimanufacturados (porcentaje)	7.0	6.1	6.5	6.8
- Manufacturados (porcentaje)	74.4	76.0	71.1	63.0

Fuente: CACEX, Relatorio Anual, 1973 y 1974.

Nota: La clasificación es esencialmente la misma que la de los cuadros C-4 a C-6, pero las discrepancias con el criterio empleado por UNCTAD (véase Anexo A) son mucho mayores pues en este caso los productos manufacturados incluyen una proporción importante de semimanufacturados.

Cuadro C-19

BRASIL: ESTRUCTURA COMPARADA DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

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

Fuente: CACEX, Relatorio Anual, 1971, 1972 y 1974.

a/ En paréntesis la estructura del año 1973.

Cuadro C-20

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

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

Fuente: Relatorio Anual de CACEX, 1971, 1972 y 1974.

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

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

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

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

Cuadro C-21

BRASIL: PRINCIPALES FIRMAS EXPORTADORAS, DATOS VARIOS

	1971	1972	1973	1974
Exportaciones totales (millones de dólares corrientes, fob)	2 903.8	3 991.2	6 199.2	7 951.0
- Número de firmas exportadoras	5 142a/	5 898	6 630	6 474
- Promedio por firma (millones de dólares corrientes, fob)	...	0.7	0.9	1.2
- Número de firmas que exportaron el 50%	...	41	43	44
+ Promedio por firma (millones de dólares corrientes, fob)	...	48.7	72.1	90.4
+ Productos básicos (porcentaje del total)	...	44.6	...	41.3
+ Productos semimanufacturados (porcentaje del total)	...	1.2	...	2.6
+ Productos manufacturados (porcentaje del total)	...	4.5	...	6.1
+ Exportación de las 10 firmas mayores (porcentaje del total)	...	29.3	29.4	32.9
+ Exportación de las 10 firmas siguientes (porcentaje del total)	...	9.8	9.3	7.6
- Número de firmas que exportaron el restante 50%	...	5 857	6 587	6 430
+ Productos básicos (porcentaje del total)	...	23.7	...	19.1
+ Productos semimanufacturados (porcentaje del total)	...	6.6	...	5.4
+ Productos manufacturados (porcentaje del total)	...	18.3	...	23.1
+ Otras transacciones (porcentaje del total)	...	1.1	...	2.4
Exportaciones de productos semimanufacturados (millones de dólares corrientes, fob)	240.6	310.0	476.2	633.6
- Número de firmas que exportaron el 50%	35	26	...	15
+ Promedio por firma (millones de dólares corrientes, fob)	3.4	6.0	...	21.1
+ Exportación de las 10 firmas mayores (porcentaje del total)	30.7	33.9	...	42.2
+ Exportación de las 10 firmas siguientes (porcentaje del total)	9.8	12.7	...	14.4
Exportación de productos manufacturados (millones de dólares corrientes, fob)	581.3	911.7	1 465.3	2 321.5
- Número de firmas que exportaron el 50%	46	57	...	72
+ Promedio por firma (millones de dólares corrientes, fob)	6.3	8.0	...	16.2
+ Firma mayor (millones de dólares corrientes, fob)	24.9	25.1	...	89.2
+ Firma menor (millones de dólares corrientes, fob)	2.5	3.6	...	5.9
+ Exportación de las 10 firmas mayores (porcentaje del total)	24.0	20.1	...	21.2
+ Exportación de las 10 firmas siguientes (porcentaje del total)	10.6	10.9	...	9.0

Fuente: CACEX, Relatorio Anual, 1971, 1972, 1973 y 1974.

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

Cuadro C-22

BRASIL: BALANCE DE PAGOS, 1960 A 1965

(Millones de dólares corrientes)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Cuenta corriente																
Exportaciones de bienes y servicios	1 459	1 537	1 296	1 499	1 546	1 747	1 875	1 821	2 076	2 579	3 068	3 279	4 374	6 711	8 738	9 631
Bienes fob	1 270	1 405	1 215	1 406	1 430	1 596	1 741	1 654	1 881	2 311	2 739	2 882	3 941	6 093	7 846	8 655
Servicios no procedentes de factores	189	132	81	93	116	151	134	167	195	268	329	397	433	618	892	976
Fletes seguros y otras transacciones	48	52	44	52	52	58	62	76	95	131	167	165	182	249	372	448
Viajes	24	23	5	9	18	30	12	15	17	28	30	36	38	58	66	68
Importaciones de bienes y servicios	1 786	1 629	1 588	1 569	1 330	1 280	1 703	1 878	2 322	2 602	3 297	4 184	5 348	7 783	14 873	14 749
Bienes fob	1 293	1 292	1 304	1 294	1 086	941	1 303	1 441	1 855	1 993	2 507	3 246	4 193	6 154	12 552	12 169
Servicios no procedentes de factores	493	337	284	275	244	339	400	437	467	609	790	938	1 155	1 629	2 321	2 580
Fletes seguros y otras transacciones	131	132	128	146	120	88	114	131	166	270	349	421	510	863	1 288	1 309
Viajes	72	42	30	23	21	31	43	49	58	77	160	171	216	265	314	440
Pago de utilidades e intereses de capital extranjero	-194	-184	-199	-144	-190	-258	-282	-296	-302	-344	-428	-518	-619	-812	-993	-1 820
Utilidades	-60	-61	-79	-57	-58	-102	-125	-110	-156	-160	-186	-188	-206	-230	-280	-340
Intereses	-134	-123	-120	-87	-132	-156	-157	-186	-146	-184	-242	-330	-413	-582	-713	-1 480
Donaciones privadas netas	-13	-1	7	10	24	39	45	50	5	14	13	11	1	23	1	15
Saldo de la cuenta corriente	-534	-277	-484	-204	50	248	-65	-303	-543	-353	-644	-1 412	-1 592	-1 862	-7 127	-6 923
Cuenta capital																
Financiamiento externo neto	534	277	484	204	-50	-248	65	303	543	353	644	1 412	1 591	1 862	7 127	6 923
a) Fondos extranjeros no compensatorios	233	373	281	195	229	135	406	232	807	1 079	1 222	2 260	3 944	4 331	6 350	...
Inversión directa	138	147	132	87	86	154	159	115	136	218	196	272	415	883	902	...
Préstamos de largo y mediano plazo	351	584	327	252	189	266	530	580	812	1 099	1 494	2 109	4 621	4 754	6 112	...
Amortizaciones	-370	-307	-265	-219	-185	-274	-298	-382	-394	-439	-830	-887	-1 217	-1 724	-1 758	...
Pasivos de corto plazo	97	-67	55	42	108	-47	-19	-108	236	184	354	764	122	412	1 095	...
Donaciones oficiales	17	16	32	33	31	36	34	27	17	17	8	2	4	5	-1	...
b) Fondos nacionales no compensatorios	-38	-85	16	-8	-23	-8	-44	-37	-133	-25	-41	-272	-328	-430	-184	...
Errores y omisiones	10	49	-138	-76	-217	-31	-25	-35	-1	-20	38	-9	437	354	82	5 828
Asignaciones de derechos especiales de giro											59	47	51	-	-	...
Financiamiento compensatorio neto	329	-60	325	93	-39	-344	-272	143	-130	-681	-634	-614	-2 513	-2 393	879	1 095
Préstamos y pasivos de las autoridades monetarias	403	288	348	321	222	454	60	29	63	15	1	-	55	-	-	...
Amortizaciones	-50	-207	-155	-262	-256	-576	-335	-143	-127	-174	-101	-78	-54	-49	-78	...
Divisas	-31	-143	72	-42	-63	-250	15	282	-66	-522	-367	-488	-2 463	-2 344	964	1 087
Oro	7	2	60	76	58	28	-12	-25	-	-	-105	-	-	-	-	...
Derechos especiales de giro											-62	-48	-51	-	-7	8

Fuente: CEPAL, División de Estadística. (25-III-1976).

Cuadro C-23

BRASIL: BALANCE DE PAGOS, CRECIMIENTO ANUAL EN DISTINTAS PARTIDAS DE LA CUENTA CORRIENTE, 1964-1974

(Porcentaje anual de crecimiento)

	1969/ 1964	1973/ 1969	1974/ 1969
Exportaciones			
Bienes	10.1	28.0	28.0
Servicios no procedentes de factores	18.2	23.2	27.2
- Fletes, seguros y otros transportes	20.3	17.4	23.2
Importaciones			
Bienes	12.9	32.8	44.6
Servicios no procedentes de factores	20.1	27.9	30.7
- Fletes, seguros y otros transportes	17.6	33.7	36.7
Utilidades e intereses del capital extranjero (neto)	12.6	23.9	23.6

Fuente: Anexo C, cuadro C-22.

Cuadro C-24

BRASIL: EXPORTACIONES BRASILEÑAS EN EL COMERCIO MUNDIAL, 1964 A 1975

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

Fuente: Yearbook of International Trade Statistics y cuadros 1 y 5.

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

b/ Estimado.

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

Cuadro C-25

BRASIL: INGRESOS TRIBUTARIOS FEDERALES Y ESTADUALES

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

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

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

a/ 1972/1974.

ANEXO D

NOTA ACERCA DEL CONJUNTO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS

NOTA ACERCA DEL CONJUNTO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS

Los datos elaborados en CEPAL por el proyecto sobre Empresas Transnacionales en América Latina se refieren a 155 firmas exportadoras de productos manufacturados que en 1974 figuran simultáneamente entre las 1 000 empresas mayores de Brasil y las 382 principales exportadoras de tales bienes.1/ (Véase cuadro D.1.) En primer lugar se observa que las transnacionales son más de la mitad, que contribuyen a las ventas totales del conjunto en esa proporción, pero aun cuando su participación en las exportaciones es creciente se mantiene por debajo de su dimensión relativa. Además, se ubican en los sectores dinámicos; la cuarta parte de ellas en el sector químico y casi la mitad en el metalmecánico. Por su parte, las empresas privadas locales están representadas por un número algo menor que, con un volumen de ventas

1/ Las 1 000 empresas mayores están definidas así por su volumen de ventas (Revista VISÃO, Quem é quem na Econômia Brasileira, 31 de agosto de 1974). Las 382 principales exportadoras de productos manufacturados son las que realizaron ventas externas superiores al millón de dólares cada una (CACEX, Relatorio Anual, 1974). Cada una de las 155 firmas exportaron más de un millón de dólares pero todas ellas responden por el 43.4% de las ventas externas de productos manufacturados. Si bien todas pertenecen a la cúpula empresarial brasilera, no son las firmas exportadoras mayores pues las primeras 72 responden por el 50%. Esto es más notable aún para las transnacionales, pues las 29 principales exportadoras respondieron por el 24% mientras que las 79 de esta muestra lo hicieron por el 21%.

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

marcadamente inferior, responde por una proporción de exportaciones similar a las transnacionales. Contrariamente a éstas, se ubican con preferencia en los sectores tradicionales; más de la mitad en alimentos, textiles y cuero. Las 6 empresas gubernamentales responden por más de la cuarta parte de las ventas totales del conjunto pero sus exportaciones decrecientes son poco significativas. La participación de éstas en la muestra está sesgada por la inclusión de la Petrobrás que, con los derivados de petróleo, cubre el 60% del valor exportado por las 6 firmas controladas por el sector público. Es decir, que las otras cinco sólo exportaron el 3% de las ventas externas de las 155 firmas consideradas; de donde se concluye la poca significación de las empresas gubernamentales en las exportaciones de manufacturas.1/

Aun cuando el sesgo de la muestra es favorable a las industrias dinámicas, se refuerza lo afirmado en el análisis de las exportaciones manufactureras por sector de origen. En efecto, los sectores tradicionales que transforman la producción agrícola mantienen una participación muy importante en las exportaciones de las 155 firmas. Por otra parte, el 73% de las exportaciones de las 70 empresas nacionales corresponden a los sectores tradicionales (alimentos, textiles, cuero y madera) mientras que el 80% de las ventas externas de las 79 transnacionales proviene de la química, la metalurgia y la fabricación de maquinaria, equipo y aparatos.

Entre 1972 y 1974, el valor de las exportaciones de todos los sectores y de los tres grupos de empresas fueron crecientes a ritmos muy altos, con la sola excepción de las firmas siderúrgicas gubernamentales.2/ En general, este crecimiento fue mayor en las firmas

---

1/ No podía ser de otro modo si se observan los datos de la revista VISÃO. El número de empresas gubernamentales entre las mayores es creciente, pero ello se debe a las de servicios públicos, construcción e ingeniería, no a las productoras de bienes. Probablemente, las empresas gubernamentales contribuyan a las exportaciones de productos manufacturados con el 5 o 6% de su valor total.

2/ Recuérdese que, justamente, en este período crecieron sustancialmente las importaciones de acero.

transnacionales que en las otras, pero el comportamiento sectorial no es homogéneo: en algunos sectores donde tienen una clara preponderancia el comportamiento relativo no fue ése mientras que en otros donde su representatividad es bastante menor siguió la pauta general (textiles y celulosa).

Dejando de lado la Petrobrás y las poco representativas empresas de los sectores papel y minerales no metálicos, la dimensión media de la firma - medida por las ventas totales - es superior en todos los sectores para las transnacionales.

Finalmente, el coeficiente de apertura externa de las firmas - relación exportación/ventas - es sensiblemente menor para las transnacionales que para las privadas locales, tanto para el conjunto como para cada uno de los sectores.1/

Para analizar el papel de las empresas transnacionales en la industria brasilera en la Secretária de Planejamento se realizó una investigación basada en una muestra de las 318 mayores firmas del país. Una vez constituida la muestra los autores verificaron que respondía por el 24% de las exportaciones totales del año 1973, correspondiendo la mitad a las 133 filiales de firmas transnacionales

1/ La excepción configurada por las 3 firmas del sector productos minerales no metálicos es poco relevante. Sin embargo, la de material de transporte se explica por la preponderancia del sector automotriz, pues una parte importante del valor exportado por la firma terminal corresponde a partes y piezas fabricadas en firmas nacionales, ya sea a través del automóvil armado, del CKD o del suministro de repuestos.

incluidas (43% de la inversión extranjera en Brasil).1/ Más tarde otra área de la misma Secretaría analizó las transacciones externas de 115 filiales de firmas transnacionales operando en Brasil durante 1974 y estableció un volumen de exportaciones de 837.5 millones de dólares (10.5% del total).2/

Por otra parte, contrariamente a lo verificado anteriormente la muestra del IPEA/INPES establece una mayor relación exportación/ventas en las empresas transnacionales que en las privadas locales;

1/ IPEA/INPES, Relatorio de Pesquisa Nº 29. Para cada uno de los 21 grupos de la industria manufacturera, para petróleo y derivados y para la producción minera se confeccionaron 3 listados con las 10 firmas mayores según patrimonio, facturación y capital social. La superposición de los 3 listados dio un total de 318 empresas (177 nacionales, 8 gubernamentales y 133 multinacionales) definiendo el conjunto de las firmas mayores independientemente de su participación en las exportaciones. La información utilizada correspondió al año 1973.

La investigación sostiene además que la muestra responde por el 62.5% de las exportaciones de minerales y productos industriales. Sin embargo, por el método utilizado para seleccionar las empresas de la muestra en el Sector Alimentos debieran figurar 5 subsidiarias de empresas multinacionales que exportaron productos básicos por unos 500 millones de dólares durante 1973. Por su parte, las exportaciones de minerales incluidas en la muestra representan un 84% del total y suman unos 389 millones de dólares (348 corresponden a las 13 empresas del sector y unos 41 al petróleo bruto de la Petrobrás). De tal modo, de los 1 841 millones exportados por las 318 firmas, unos 592 millones corresponderían a productos industrializados; poco más del 30% del total de estos bienes. Prosiguiendo con estos cálculos se puede estimar que las empresas transnacionales de la muestra respondieron por el 25% de las exportaciones totales de productos industrializados (semimanufacturados y manufacturados).

2/ Jornal do Brasil, 30 de mayo de 1976, pág. 40. La SUBIN (Subsecretaria de Cooperaçao Econômica e Tecnica Internacional), utilizando la fórmula tradicional del balance de pagos nacional, construyó las cuentas externas de 115 firmas transnacionales. La nota del Jornal do Brasil sólo incluye el cuadro resumen desagregado para 15 ramas industriales, y un detalle individual de 16 firmas.

incluso se invierten las dos excepciones que habíamos anotado.1/ En realidad ambas muestras definen la propensión media a exportar de dos conjuntos de empresas donde no necesariamente el conjunto menor pertenece al mayor.2/

Además, una de ellas es la relación exportación de productos manufacturados/ventas totales en 1974; mientras que la otra se refiere a exportaciones totales/ventas totales en 1973.3/ De tal modo, pareciera que la definición de esta propensión media a exportar en relación con la tipología de empresas utilizada, debiera acompañarse de las debidas especificaciones.

1/ IPEA/INPES, Relatorio de Pesquisa Nº 29, pág. 73. Aparte de las seguras discrepancias de clasificación y el diferente año de ambas muestras, es probable que algunas empresas incluidas en la del IPEA/INPES no exporten. Además, en la producción de maquinaria, equipo y aparatos CEPAL incluye 9 firmas más.

2/ La relación establecida por CEPAL se refiere a las principales empresas exportadoras de productos manufacturados pertenecientes al conjunto de las 1 000 empresas mayores; mientras que el IPEA/INPES establece lo contrario para un grupo más numeroso de empresas constituido por las firmas mayores independientemente de si exportan o no.

3/ La primera se refiere a exportaciones por 1 006 millones de dólares de productos manufacturados, y la segunda a 1 841 millones de los cuales sólo 592 millones serían productos industrializados.

Cuadro D-1

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

CIIU	Sector	Número de firmas	1972 exportaciones	1974/1972 crecimiento anual export.	1974			
					Exportaciones	Ventas	Exportaciones / Ventas	Exportaciones
	Total	155	100.0	60	100.0	100.0	5.8	100.0
	-Empresas transnacionales	79	43.0	66	47.4	53.2	5.1	100.0
	-Empresas nacionales	70	46.6	60	45.3	19.5	13.4	100.0
	-Empresas públicas	6	10.4	36	7.3	27.3	1.5	100.0
31	Alimentos, bebidas y tabaco	19	100.0	44	100.0	100.0	17.9	27.2
	-Empresas transnacionales	5	27.2	30	22.1	48.2	8.2	12.7
	-Empresas nacionales	13	69.8	49	74.4	50.8	26.3	44.7
	-Empresas públicas	1	3.0	56	3.5	1.0	63.9	12.8
32	Textiles, vestuario e industria del cuero	34	100.0	73	100.0	100.0	9.8	14.7
	-Empresas transnacionales	7	18.7	89	22.3	24.8	8.8	6.9
	-Empresas nacionales	26	71.4	70	69.2	70.6	9.6	22.5
	-Empresas públicas	1	9.9	60	8.5	4.6	17.9	16.9
33	Manufactura de madera, incluso muebles	4	100.0	61	100.0	100.0	13.5	2.5
	-Empresas transnacionales							
	-Empresas nacionales	4	100.0	61	100.0	100.0	13.5	5.6
	-Empresas públicas							
34	Manufacturas de papel e impresiones	4	100.0	63	100.0	100.0	9	2.2
	-Empresas transnacionales	1	4.6	88	6.1	19.1	2.9	0.3
	-Empresas nacionales	3	95.4	62	93.9	80.9	10.5	4.6
	-Empresas públicas							
35	Manufact. químicas, derivados del petróleo y carbón, caucho y plásticos	27	100.0	74	100.0	100.0	2.3	14.3
	-Empresas transnacionales	21	28.7	110	42.9	31.0	3.2	13.0
	-Empresas nacionales	5	28.8	68	26.7	3.6	17.2	8.5
	-Empresas públicas	1	42.5	47	30.4	65.4	1.1	59.1
36	Manufact. de productos minerales no metálicos	3	100.0	120	100.0	100.0	4.8	0.4
	-Empresas transnacionales	1	5.3	440	39.8	19.0	8.5	0.3
	-Empresas nacionales	2	94.7	80	66.2	81.0	3.9	0.6
	-Empresas públicas							
37	Industrias metálicas básicas	11	100.0	33	100.0	100.0	3.6	5.6
	-Empresas transnacionales	6	49.0	28	45.6	49.4	3.3	5.4
	-Empresas nacionales	3	16.7	114	43.0	12.4	12.4	5.3
	-Empresas públicas	2	34.3	-23	11.4	38.1	1.1	8.6
38	Manufacturas de productos metálicos, maquinaria y equipo	52	100.0	78	100.0	100.0	5.5	32.9
	-Empresas transnacionales	38	86.7	80	88.6	89.3	5.4	61.5
	-Empresas nacionales	13	13.1	62	10.8	10.4	5.7	7.9
	-Empresas públicas	1	0.2	170	0.6	0.3	9.4	2.5
38.1	Fabricación de product. metálicos	2	100.0	50	100.0	100.0	16.9	0.5
	-Empresas transnacionales	1	27.5	60	31.5	42.6	12.5	0.4
	-Empresas nacionales	1	72.5	45	68.5	57.4	20.2	1.0
	-Empresas públicas							
38.2	Fabricación de maquinaria, excepto la maquinaria eléctrica	24	100.0	68	100.0	100.0	5.7	7.9
	-Empresas transnacionales	17	71.5	73	76.5	80.2	5.4	12.8
	-Empresas nacionales	7	28.5	52	23.5	19.8	6.7	4.1
	-Empresas públicas							
38.3	Construcción de maq., aparatos, accesorios y art. eléctricos	14	100.0	52	100.0	100.0	5.3	6.0
	-Empresas transnacionales	11	90.9	48	85.7	81.0	5.6	10.8
	-Empresas nacionales	3	9.1	91	14.3	19.0	4.0	1.9
	-Empresas públicas							
38.4	Construcción de material de transporte	12	100.0	98	100.0	100.0	5.3	18.3
	-Empresas transnacionales	9	97.1	98	96.8	96.2	5.3	37.4
	-Empresas nacionales	2	2.4	88	2.2	3.3	3.5	0.9
	-Empresas públicas	1	0.5	170	1.0	0.5	9.4	2.5
39	Otras industrias manufactureras	1	100.0	84	100.0	100.0	3.8	0.2
	-Empresas transnacionales							
	-Empresas nacionales	1	100.0	84	100.0	100.0	3.8	0.4
	-Empresas públicas							

Fuente: CEPAL, División de Desarrollo Económico. Proyecto CEPAL/CIDA sobre las Empresas Transnacionales en América Latina. Elaboraciones estadísticas aún no publicadas.