CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS
SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO

COMISION ECONOMICA PARA
AMERICA LATINA

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

ARGENTINA

NACIONES UNIDAS
Nueva York, 1967

TD/B/C.2/34/Rev.1

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

No de venta: S.68.II.D/Mim.2

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

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

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

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

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

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

---

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

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

3/ Ibid., párr. 29.

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

En cumplimiento de dichas directivas, la División de Manufacturas, en cooperación con las comisiones económicas regionales, está efectuando diversos estudios por países con objeto de determinar las perspectivas inmediatas y futuras de aumentar las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de ciertos países en desarrollo. El objeto de dichos estudios no consiste, sin embargo, en presentar un análisis completo de las perspectivas y problemas de las exportaciones de los países respectivos, sino más bien en señalar las posibilidades de expansión de las exportaciones y las medidas que podrían adoptarse a ese respecto. En el caso de aquellos países en desarrollo que no cuentan en grado significativo con industrias de exportación, se ha tratado de evaluar cuáles serían las perspectivas de exportación si se establecieran tales industrias como parte integrante del desarrollo industrial de dichos países. Dichos estudios deben ser considerados, por consiguiente, solamente como un examen parcial de las posibilidades de estructurar y expandir las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo. En los párrafos 1 a 16 figura un resumen del estudio, junto con las conclusiones a que se llegó en él.

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

INDICE

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

1. El presente estudio tiene por objeto analizar las perspectivas a corto plazo -sin nuevas inversiones en la capacidad productora- de la exportación de productos manufacturados argentinos, enfocadas principalmente desde el lado de la oferta.

2. Se trata de un informe destinado fundamentalmente a ilustrar sobre aspectos determinados de la capacidad exportadora de productos manufacturados del país, en el que no debe verse la proposición de un programa para alcanzar determinadas metas de exportación. Un programa de esa naturaleza no podría formularse únicamente con elementos técnicos como los analizados en este informe -capacidad excedente, disponibilidad de materias primas, costos, precios, etc.- pues aquél implica en realidad una opción entre varias alternativas, a la que sólo puede llegarse a base de decisiones gubernamentales vinculadas al desarrollo industrial y al desarrollo económico general del país.

3. Las estimaciones presentadas en la última parte del documento -a las que se llegó a base del análisis de una lista necesariamente limitada de productos- deben interpretarse más bien como órdenes de magnitud del potencial exportador del país, en la hipótesis de que se cumpliera una serie de condiciones y requisitos, tales como abundante disponibilidad de materias primas, mejoramiento de las condiciones de operación de la industria y de algunos aspectos institucionales, etc.

4. El análisis se refiere principalmente a las condiciones de la oferta y así tiene en cuenta la capacidad productiva disponible y algunos otros factores que proporcionan una idea de la aptitud de los productos para competir internacionalmente, tales como precios, disponibilidad de materias primas, sistema de comercialización y otros. Aunque algunos importantes problemas específicos que se vinculan con la demanda -estudios de mercado, barreras arancelarias y otras de efecto equivalente, como restricciones cuantitativas, etc.- no han sido considerados explícitamente en este estudio, puede afirmarse que -en alguna medida- las condiciones de la demanda han sido tenidas en cuenta, sobre todo en el análisis de productos. En efecto, uno de los criterios para incluir los productos en la lista de los potencialmente exportables fue la capacidad potencial de competencia de su precio en el mercado internacional, en la limitada medida en que se contó con elementos de juicio suficientes para apreciar ese aspecto. De esa manera, el informe proporciona una idea sobre la posible reacción del mercado mundial ante la oferta de manufacturas argentinas, sobre la base del precio con que éstas entrarían a

competir. En relación con el volumen hipotético de aquella oferta, se ha estimado que su colocación no presentará mayores problemas, dada su escasa magnitud en relación con la demanda mundial considerada en su conjunto.

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

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

7. Un estudio de este tipo debe comenzar por un examen de los antecedentes estadísticos de la exportación, investigando las causas que han determinado su dinamismo; después se averigua si existen las condiciones básicas (disponibilidad de materia prima, capacidad productiva, capacitación tecnológica, etc.) que permiten una expansión de la exportación y hasta qué nivel; en tercer lugar se analizan los requisitos, tanto institucionales como de la empresa, indispensables para activar y sistematizar las corrientes de exportación.

8. La primera sección del estudio cumple con el objetivo inicial examinando detenidamente las vicisitudes de la exportación de manufacturas (previa su clasificación) en el período 1960-64. En la segunda sección se examinan los factores institucionales que actualmente regulan las operaciones de exportación, dándose algunas sugerencias al respecto. La tercera sección resume los resultados de una encuesta hecha en la Argentina a fines de 1965 en la cual se trató de individualizar la capacidad de exportación potencial, en términos físicos y monetarios, para un grupo de productos seleccionados, suponiendo una intensiva utilización de las plantas y tomando en cuenta la capacidad potencial de competencia en los precios al cumplirse determinadas condiciones. Las informaciones y estadísticas se basan en antecedentes suministrados por las propias empresas u organizaciones industriales. Aunque se trató de ubicar los mejores

fuentes disponibles para obtener tales informaciones, la CEPAL no pudo hacer un trabajo más en profundidad que diera una total seguridad sobre todos los datos obtenidos, sobre todo los que se refieren a precios y capacidad disponible, lo que aconseja tomarlos antes como órdenes de magnitud, que como cifras precisas.

9. Para cada uno de los productos encuestados (algunos ya con considerables experiencias de exportación, otros para los cuales se vislumbran posibilidades futuras) se llega a una estimación del máximo alcanzable en la exportación, en la hipótesis de total utilización de las plantas. Evidentemente, los resultados se colocan a niveles muy altos e indican por sí solos que no pueden ser considerados como metas alcanzables, sino más bien como límites de la actual capacidad ociosa. Como la capacidad potencial de producción disponible para exportación está supeditada al nivel de la demanda interna, es decir, al desarrollo del sistema económico general, al aumentar esta demanda se reduce automáticamente, en la cantidad correspondiente, la disponibilidad teórica para exportación; pero cabe subrayar que esto afectaría no solamente al volumen físico disponible sino también directamente a los aspectos económicos correspondientes, entre ellos, en primer lugar, la formación de los precios.

10. Cabe agregar sin embargo que, aun en la hipótesis mencionada de aumento de la demanda interna, podría pensarse que los nuevos precios más altos resultantes serían estímulo suficiente para que se aumentara la producción de manera tal que no se redujera la porción destinada a la exportación, sobre todo en el caso de los bienes de consumo.

11. Por último, el aumento de las exportaciones queda estrictamente vinculado a la solución de varios problemas, algunos de orden general, otros específicos y característicos de las distintas ramas industriales.

12. Con el fin de llegar a las estimaciones de la exportación potencial se utilizaron tres elementos de juicio: a) las estadísticas de exportación del período anterior, aunque con la limitación de no poderse extrapolar los datos; b) las informaciones de las organizaciones de productores y exportadores que ofrecen normalmente un panorama general de las posibilidades existentes, pero sin poder profundizar en las características de los casos concretos, y c) los elementos de la encuesta sobre un grupo seleccionado de productos (alrededor de 35), cuyos resultados por ser (en relación con las modalidades de la encuesta) muy elevados, no permiten una extrapolación directa a los sectores industriales correspondientes, pero sí pueden ser aprovechados como

indicadores de la propensión a exportar de cada sector industrial por haber sido seleccionados, en buena medida, en base a las características de las industrias respectivas, a los principales rasgos de su tecnología, etc. de manera tal que pudiera considerárselos representativos del total de los productos exportables. En la cuarta sección se presentan las conclusiones del estudio desde dos puntos de vista: los factores limitativos o estimulantes de la exportación (para cada sector industrial y dentro de ellos para algunos productos sobresalientes) y las metas alcanzables a corto y mediano plazo al cumplirse determinados requisitos.

13. Entre los factores limitativos distintos al desequilibrio entre la variación del tipo de cambio y los costos internos se encuentran el que se refiere a las deficiencias del sistema de comercialización en el exterior y a la necesidad en algunos casos de establecer o intensificar los controles de calidad. En cambio, los demás factores examinados -disponibilidad física y costo de la materia prima, capacidad productora instalada y capacitación tecnológica- no constituyen en la mayoría de los casos obstáculos de significación (véase el cuadro 4).

14. En realidad, estos requisitos representan justamente las incógnitas de la ecuación por ahora; aunque se han aclarado, con las limitaciones que imponían las circunstancias, los demás parámetros, la solución del problema queda pendiente de varios factores, algunos ponderables, como la acción de promoción (en sus múltiples aspectos) de las autoridades públicas, otros de más difícil evaluación, como la demanda del mercado interno, ligada al desarrollo de la economía del país.

15. De la estimación de los incrementos potenciales del valor de las exportaciones de manufacturas (cuadro 5) resulta que la capacidad total de exportación en uno a dos años podría alcanzar a 317.000.000 de dólares, y a 406.000.000 en cuatro a cinco años plazo.

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

I. LA EXPORTACION EN LOS ULTIMOS AÑOS

17. Entre 1951 y 1961 las exportaciones totales de la Argentina se mantuvieron estancadas alrededor de los 1.000 millones de dólares. En los últimos años, a partir de 1962, se nota una tendencia fracamente ascendente. Desde 1951, se ha registrado un saldo comercial favorable sólo en seis años, siendo los de mayor importancia los de 1953 con 331.000.000 de dólares, 1963 con 384.000.000 de dólares y 1964 con 333.000.000 de dólares. En 1953 el superávit se debió principalmente a una contracción de las importaciones, mientras que en 1963, además de reducirse las importaciones, hubo un discreto aumento en las exportaciones. En 1964, las importaciones aumentaron pero, como las exportaciones siguieron elevándose, se registró nuevamente un saldo positivo, mientras que en 1965 el saldo, aunque también positivo, declinó ligeramente. En ese año se registraron las más altas exportaciones -1.485 millones de dólares, pero las importaciones aumentaron, con respecto al año anterior, a una tasa aún mayor (véase el cuadro 1).

18. Considerando la estructura de la exportación por grupos de productos, es evidente el predominio de los productos ganaderos y agrícolas, aunque puede señalarse también un incremento importante de los renglones "minería" y "artículos diversos" (véase el cuadro 2).

19. Los grupos de menor importancia pueden, naturalmente, mostrar incrementos bastante elevados de sus índices con cambios absolutos relativamente modestos. Así ocurre en los grupos IV y VI, de limitada participación en el total de las exportaciones.

20. Sin embargo, vale la pena detenerse en el análisis de la evolución de estas tendencias, con especial referencia al grupo VI, que incluye la casi totalidad de los productos manufacturados, que son los que interesan al presente informe. El grupo VI se descompone en dos grandes subgrupos: industrias primarias e industrias manufactureras propiamente dichas. Las primeras incluyen las industrias que elaboran sustancias alimenticias, bebidas y tabacos; las otras, las diversas ramas de la manufactura industrial con materia prima de otros orígenes.

Cuadro 1

ARGENTINA: EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO COMERCIAL 1951-65
(en millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo comercial
1951	1.169,4	1.480,2	- 310,8
1952	687,8	1.179,3	- 491,5
1953	1.125,1	795,1	330,0
1954	1.026,6	979,0	47,6
1955	928,6	1.172,6	- 224,0
1956	943,8	1.127,6	- 183,8
1957	974,8	1.310,4	- 335,6
1958	993,9	1.232,6	- 238,7
1959	1.009,0	993,0	16,0
1960	1.079,2	1.249,3	- 170,1
1961	964,1	1.460,3	- 496,2
1962	1.216,0	1.356,5	- 140,5
1963	1.365,1	980,7	384,4
1964	1.410,4	1.077,4	333,2
1965	1.485,2	1.190,0	295,2

Fuente: República Argentina, Dirección Nacional de Estadística y Censos, Anuario de comercio exterior.

Cuadro 2

ARGENTINA: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES, 1960-64

Grupos	1960	1961	1962	1963	1964
a) Valores absolutos (en millones de dólares)					
I Ganadería	519,8	518,0	541,4	665,2	590,0
II Agricultura	508,7	387,9	607,4	526,3	695,4
III Forestales	15,2	13,3	12,2	13,1	15,3
IV Minería	4,8	6,2	21,6	22,6	13,2
V Caza y pesca	3,7	4,6	4,6	8,5	3,7
VI Artículos diversos	27,0	36,2	28,8	129,4	92,2
Total	1.079,2	964,2	1.216,0	1.365,1	1.410,4
b) Indices (1960 = 100)					
I Ganadería	100	99,3	104,1	128,0	113,5
II Agricultura	100	76,2	119,4	103,4	136,7
III Forestales	100	87,5	80,3	86,2	104,6
IV Minería	100	129,2	450,0	470,8	275,0
V Caza y pesca	100	124,3	124,3	229,7	100,0
VI Artículos diversos	100	194,1	106,7	479,3	341,5
Total	100	89,3	112,7	126,5	130,7
c) Porcentajes					
I Ganadería	48,3	53,5	44,4	48,7	41,8
II Agricultura	47,1	40,2	50,0	38,6	49,3
III Forestales	1,4	1,4	1,0	11,0	1,1
IV Minería	0,4	0,6	1,8	1,7	0,9
V Caza y pesca	0,3	0,5	0,4	0,6	0,3
VI Artículos diversos	2,5	3,8	2,4	9,4	6,5
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Anuario de comercio exterior, op. cit. y elaboraciones de la CEPAL.

21. Para tener una visión completa de las exportaciones argentinas de productos manufacturados no basta con considerar los incluidos en el grupo VI, que normalmente se consideran como representativos de la industria manufacturera. Existen otros rubros de la estadística de comercio exterior, que figuran dispersos en los grupos estadísticos anteriores (ganadería, agricultura, etc.), cuyas características permiten tomarlos en cuenta en el presente informe, ya que están sujetos a un proceso sustancial de manufactura 1/. Con el objeto de facilitar el análisis, se ha dividido la lista total de productos manufacturados en dos subgrupos: el primero que reúne los renglones provenientes de las industrias alimenticias y el otro que agrupa a todo el resto (véase el cuadro 3). En lo que se refiere al análisis por producto y con respecto al subgrupo integrado por las industrias alimenticias, cabe señalar lo siguiente:

a) Industrias alimenticias varias

22. Entre los productos del grupo VI incluido en este rubro se destaca por su importancia el té, seguido por la hierba mate. Las exportaciones del primero subieron de 2.300.000 dólares en 1960 a 5.400.000 dólares en 1964. Los principales países de destino suelen ser los europeos y últimamente Chile. El azúcar figura también incluido en el grupo VI de manufacturas diversas, habiendo alcanzado su exportación en 1963 a la cifra de 64.000.000 de dólares, para declinar a 6.400.000 dólares al año siguiente. Sin embargo, puede considerarse que la magnitud de la exportación de azúcar en 1963 fue un hecho excepcional, y no hay elementos de juicio que permitan esperar una corriente permanente de exportación de este producto. Esa circunstancia unida a las características muy especiales del mercado internacional del azúcar, han determinado la decisión de excluirlo de la lista de exportaciones potenciales de manufacturas.

1/ En este informe y en los informes subsiguientes de esta serie debe entenderse que el término "manufacturas" abarca también las "semimanufacturas", que son en líneas generales los productos que se definen en el documento TD/B/C.2/3 preparado a petición de la Comisión Especial de Preferencias. Sin embargo, en algunos pocos casos, por diversas razones tales como la especial importancia de algún producto para la economía de determinados países, se ha considerado aconsejable apartarse de tal clasificación.

b) Carne en conserva y extractos de carne (ex grupo I; Nos 99, 100 y 111) 2/

23. La exportación de este rubro varió entre 54.000.000 y 77.000.000 de dólares en el período examinado, con oscilaciones bastante regulares. En el fondo tales oscilaciones encubren un estancamiento, salvo en el renglón "carnes preparadas con vegetales" que muestran una tendencia ascendente.

c) Otros productos alimenticios (ex grupo I, Nos 148, 151, 156, 159 y 160)

24. Se destacan la miel y el queso (excluido el fundido) en ese orden. En el caso de la miel cuyas exportaciones se manifiestan un tanto erráticas, el principal destinatario es Alemania occidental, en tanto que el queso que muestra menos variaciones e incluso una ligera tendencia ascendente, se exporta principalmente a los Estados Unidos y Venezuela.

d) Frutas en conserva (ex grupo II, Nos 356 a 365)

25. Estas también se exportan en la mayoría hacia países de ultramar, por un valor que subió rápidamente hasta llegar a 5.300.000 dólares en 1964.

e) Bebidas

26. Este rubro, cuyo producto más importante es el concentrado de jugos de frutas, ha tenido un desarrollo muy irregular: de 150.000 dólares en 1960 bajó a 100.000 en 1961 y 79.000 en 1962, elevándose súbitamente en 1963 a 2.800.000 dólares. En 1964, bajó a menos de 1.000.000 de dólares.

f) Tabaco

27. Su exportación aumentó progresivamente de 908.000 dólares en 1960 a 5.900.000 dólares en 1963, aunque decayó a casi 5.000.000 de dólares en 1964, cifra que no deja de ser considerable.

g) Textiles y sus manufacturas

28. La exportación de textiles y sus manufacturas se duplicó entre 1960 y 1964, registrando un total aún más alto en 1963. Ello se debe, principalmente, al fuerte incremento de los "hilados, hilos y cabos", cuyo valor pasó de 107.000 dólares en 1960 a 83.000 en 1961, 277.000 en 1962 y 2.800.000 en 1963, con una baja a 2.000.000 en 1964. También la exportación de los "textiles en piezas" cuyo valor en los primeros años superaba al de los hilados (325.000 dólares en 1960) bajó en los dos años siguientes (175.000 y 107.000 dólares en 1961 y 1962, respectivamente), aumentó luego a 1.600.000 dólares en 1963, y 1.700.000 dólares en 1964.

2/ Estos números y los que figuran en párrafos posteriores relativos a productos industriales no incluidos en el grupo VI corresponden a la clasificación que se emplea en la Argentina para las estadísticas del comercio exterior.

Cuadro 3

ARGENTINA: EXPORTACION DE ARTICULOS MANUFACTURADOS

Sector manufacturero	1960	1961	1962	1963	1964
a) Valores absolutos (en miles de dólares)					
1. Industrias alimenticias					
a) Industrias alimenticias varias a/	2.710	4.145	3.844	4.954	6.160
b) Carne en conserva y afines (ex grupo I)	55.965	72.170	55.032	77.425	53.912
c) Otros productos alimenticios b/	6.900	7.019	7.924	7.642	9.150
d) Frutas en conserva (ex grupo II)	891	1.694	1.974	4.720	5.273
e) Bebidas	150	100	79	2.609	1.066
Subtotal	66.616	85.128	68.853	97.350	75.561
2. Otras industrias manufactureras					
a) Tabaco	908	1.319	3.961	5.867	4.970
b) Textiles y sus manufacturas	3.074	3.884	4.062	7.679	6.382
c) Lana peinada (ex grupo I)	2.360	3.026	4.586	11.902	13.730
d) Sustancias y productos químicos, aceites, pinturas, productos farmacéuticos, etc.	6.129	5.643	6.084	8.445	13.987
e) Caseína láctea (ex grupo I)	13.500	10.424	9.858	10.716	11.472
f) Oleosterina (ex grupo I)	11	104	219	480	82
g) Extracto de quebracho (ex grupo III)	15.166	12.975	12.062	12.880	15.574
h) Papel y sus manufacturas	780	1.007	1.119	4.706	10.761
i) Manufactura de madera y corcho	21	31	81	89	54
j) Manufactura de hierro	2.641	2.016	1.344	15.284	19.049
k) Maquinaria y vehículos	2.099	3.492	3.771	12.545	18.908
l) Manufactura de diversos metales excluyendo hierro y sus aleaciones	162	165	186	884	1.065
m) Metales comunes y sus aleaciones (ex grupo IV)	1	395	2.469	4.702	1.260
n) Vidrios, cristales y sus manufacturas	162	132	142	116	160
o) Manufactura de minerales no metálicos, excluido el vidrio	58	87	73	74	111
p) Manufactura de cuero	265	269	304	827	871
q) Cuero curtido (ex grupo I)	1.084	663	2.153	5.131	4.581
r) Otros cueros y pieles (de nutria, reptiles, etc.) (ex grupo V)	66	123	121	589	455
s) Varios	804	756	780	1.067	2.270
Subtotal	49.291	46.511	53.375	103.983	125.742
Total	115.907	131.639	122.228	201.333	201.303
b) Indices (base 1960 = 100)					
1. Industrias alimenticias					
a) Industrias alimenticias varias	100	153	142	183	227
b) Carne en conserva y afines (ex grupo I)	100	129	98	138	96
c) Otros productos alimenticios	100	102	115	111	133
d) Frutas en conserva (ex grupo II)	100	190	222	530	592
e) Bebidas	100	67	53	1.739	710
Subtotal	100	128	103	146	113
2. Otras industrias manufactureras					
a) Tabaco	100	145	436	646	547
b) Textiles y sus manufacturas	100	126	132	250	208
c) Lana peinada (ex grupo I)	100	128	194	504	582
d) Sustancias y productos químicos, aceites, pinturas, productos farmacéuticos, etc.	100	92	99	138	228
e) Caseína láctea (ex grupo I)	100	77	73	79	85

(continúa)

Cuadro 3 (continuación)

Sector manufacturero	1960	1961	1962	1963	1964
2. Otras industrias manufactureras (continuación)					
f) Oleosterina (ex grupo I)	100	945	1.991	4.364	745
g) Extracto de quebracho (ex grupo III)	100	86	80	85	103
h) Papel y sus manufacturas	100	129	143	603	1.380
i) Manufactura de madera y corcho	100	148	385	424	257
j) Manufactura de hierro	100	76	51	579	721
k) Maquinaria y vehículos	100	166	180	598	901
l) Manufacturas de diversos metales excluyendo hierro y sus aleaciones (ex grupo IV)	100	102	115	545	657
m) Metales comunes y sus aleaciones (ex grupo IV)	100	39.500	246.900	470.200	126.000
n) Vidrios, cristales y sus manufacturas	100	81	88	72	99
o) Manufacturas de minerales no metálicos, excluido el vidrio	100	150	126	128	191
p) Manufactura de cuero	100	102	115	312	329
q) Cuero curtido (ex grupo I)	100	61	199	473	423
r) Otros cueros y pieles (de nutria, reptiles, etc.) (ex grupo V)	100	186	183	892	689
s) Varios	100	94	97	133	282
Subtotal	100	94	108	211	255
Total	100	114	105	174	174
c) Porcentajes					
1. Industrias alimenticias					
a) Industrias alimenticias varias	2,3	3,1	3,1	2,5	3,1
b) Carne en conserva y afines (ex grupo I)	48,3	54,8	45,0	38,5	26,8
c) Otros productos alimenticios (ex grupo I)	6,0	5,3	6,5	3,8	4,5
d) Frutas en conserva (ex grupo II)	0,8	1,3	1,6	2,3	2,6
e) Bebidas	0,1	0,1	0,1	1,3	0,5
Subtotal	57,5	64,6	56,3	48,4	37,5
2. Otras industrias manufactureras					
a) Tabaco	0,8	1,0	3,2	2,9	2,5
b) Textiles y sus manufacturas	2,7	3,0	3,3	3,8	3,2
c) Lana peinada (ex grupo I)	2,0	2,3	3,7	5,9	6,8
d) Sustancias y productos químicos, aceites, pinturas, productos farmacéuticos, etc.	5,3	4,3	5,0	4,2	7,0
e) Caseína láctea (ex grupo I)	11,6	7,9	8,1	5,3	5,7
f) Oleosterina (ex grupo I)	-	0,1	0,2	0,2	-
g) Extracto de quebracho (ex grupo III)	13,1	9,8	9,9	6,4	7,8
h) Papel y sus manufacturas	0,7	0,8	0,9	2,4	5,3
i) Manufactura de madera y corcho	...	...	0,1	...	...
j) Manufactura de hierro	2,3	1,5	1,1	7,6	9,5
k) Maquinaria y vehículos	1,8	2,7	3,1	6,2	9,4
l) Manufactura de diversos metales excluyendo hierro y sus aleaciones (ex grupo IV)	0,1	0,1	0,2	0,5	0,5
m) Metales comunes y sus aleaciones (ex grupo IX)	-	0,3	2,0	2,3	0,6
n) Vidrios, cristales y sus manufacturas	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
o) Manufacturas de minerales no metálicos, excluido el vidrio	0,1	0,1	0,1	-	0,1
p) Manufactura de cuero	0,2	0,2	0,2	0,4	0,4
q) Cuero curtido (ex grupo I)	0,9	0,5	1,8	2,6	2,3
r) Otros cueros y pieles (de nutria, reptiles, etc.) (ex grupo V)	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2
s) Varios	0,7	0,6	0,6	0,5	1,1
Subtotal	42,5	35,4	43,7	51,6	62,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: Todos los renglones mencionados están incluidos en el grupo VI (artículos diversos), a excepción de los que llevan una indicación distinta. Además, se ha restado, según se explicó en el texto, el azúcar de caña refinada que estaba incluido en los item industrias alimenticias del grupo VI.

a/ Té, hierba mate, especias y condimentos, galletitas y bizcochos, fideos y otros (excluye azúcar).

b/ Queso (excluido el fundido), leche condensada, miel natural y albúmina y yema de huevo industrial.

29. Para este grupo la clasificación no es completamente satisfactoria para los fines de este estudio, pues la estadística argentina incluye en esta categoría los desperdicios (Nos 678 a 681) por un valor exportado en 1964 de 2.117.611 dólares, los que más bien deben considerarse materias primas; al mismo tiempo no considera la lana peinada (Nº 144) que está ubicada en los productos de la ganadería y que se caracteriza más bien por ser un producto industrial (en la misma categoría podrían caber la lana cardada y la lana carbonizada). De este producto en 1964 se exportaron 5.116 toneladas por un valor de 13.729.877 dólares, principalmente a Chile (1.377 toneladas), a Italia (1.531 toneladas), a los países Bajos (1.209 toneladas) y a muchos otros.

30. En el grupo estadístico de los textiles las mayores exportaciones corresponden a hilados de lana para telar (1.844.980 dólares), tejidos en piezas de algodón y mezcla (448.759 dólares), tejidos en piezas de lana o mezcla, peinada (762.122 dólares), tejidos en piezas de fibras sintéticas o mezclas (158.626 dólares). Todas estas exportaciones encontraron colocación principalmente en países europeos y en los Estados Unidos, pero es dable señalar que la mayoría recibió un estímulo considerable de una situación transitoria del mercado interno, y difícilmente pueden considerarse sistemáticas; en efecto, se manifestó ya una reducción de 1963 a 1964, la cual, a juzgar por informaciones fragmentarias, continuó en 1965. Los artículos confeccionados también muestran un progreso considerable, sin llegar todavía a montos de importancia.

h) Lana peinada (ex grupo I, Nº 144)

31. La exportación aumentó entre 1960 y 1962 de 2.400.000 a 4.600.000 dólares, para subir repentinamente a 11.900.000 dólares en 1963 y a 13.700.000 dólares en 1964.

i) Sustancias y productos químicos y farmacéuticos: aceites y pinturas

32. Después de una reducción de las exportaciones entre 1960 y 1961, este grupo acusa un incremento constante hasta 1964, con un saldo notable justamente en este año. En realidad todas las categorías de productos que forman este conjunto registraron un aumento entre 1963 y 1964, lo que constituye un hecho destacado en el cuadro general de las exportaciones argentinas de productos manufacturados.

33. La categoría de mayor valor de exportación en 1964, fue la de productos medicinales y farmacéuticos con casi 6.000.000 de dólares, de los cuales cabe mencionar 1.608.191 dólares de extractos o concentrados de hígado (1.206.072 a Italia), 1.501.959 dólares de

medicamentos preparados en forma de específicos (en su gran mayoría a países de América Latina), 771.813 dólares de insulina en cristales o líquidos (251.000 dólares a Italia y otros tantos a la URSS), 335.443 dólares de heparina cruda (171.025 dólares a Dinamarca y 88.927 dólares a Francia).

34. La segunda categoría, en orden de importancia, es la de los productos químicos orgánicos (con casi 3.400.000 dólares) entre los cuales destacan en 1964 las exportaciones de alcohol puro por 910.185 dólares (el total a Uruguay); ácido tartárico por 738.761 dólares (casi todo a países de América Latina); glicerina cruda, impura, por 615.406 dólares (302.000 dólares a la República Federal de Alemania, 235.000 dólares a Estados Unidos y 77.000 a los Países Bajos); aminoácidos n.e.p. por 554.596 dólares (casi exclusivamente a Italia) y tartrato de cal por 245.819 dólares (99.000 a los Países Bajos, 86.000 a España y 60.000 a la República Federal de Alemania).

35. Aparece en tercer lugar la categoría de las sustancias y productos químicos diversos, con 1.600.000 dólares de exportación en 1964, entre los cuales figura el gluten de maíz con 817.066 dólares de productos exportados (621.684 a los Países Bajos y 193.705 a Bélgica).

36. Finalmente puede mencionarse la categoría de los productos químicos inorgánicos con casi 1.500.000 dólares de exportación. Entre ellos merecen especial mención los siguientes: "sodio, sales y compuestos, n.e.p." por 768.000 dólares (623.706 dólares a Brasil) "productos químicos inorgánicos n.e.p." por 382.000 dólares (300.462 dólares a Estados Unidos) y bismutos, sus sales y compuestos por 199.000 dólares totalmente dirigidos a Italia.

37. Las otras categorías alcanzan a montos de exportación muy inferiores a 1.000.000 de dólares cada una.

j) Caseína láctea (ex grupo I, Nº 158)

38. Exportación casi estacionaria alrededor de los 10.000.000 a 11.000.000 de dólares. Destino de la exportación en 1964: 7.500.000 dólares a Estados Unidos, 749.000 dólares a la República Federal de Alemania, 667.000 dólares al Japón, 548.000 dólares al Reino Unido, 370.000 dólares a Italia y 233.000 dólares a México.

k) Oleosterina (ex grupo I, Nº 180)

39. De este producto se llega en el último quinquenio a exportar un máximo de 480.000 dólares en 1963, que baja a 82.000 dólares en 1964 (56.000 dólares a Colombia, 12.000 dólares a Francia y 10.000 dólares a la República Federal de Alemania).

l) Extractos de quebracho (ex grupo III, Nos 421 a 423)

40. Es un producto tradicional de exportación de la Argentina. El valor de esta corriente parece establecerse entre 12.000.000 y 15.000.000 de dólares por año. En 1964 se exportó por 4.000.000 de dólares a los Estados Unidos, por 1.000.000 de dólares a la República Federal de Alemania, 946.000 dólares a Francia, 797.000 dólares a Italia, 791.000 dólares a Chile, 724.000 dólares al Japón y, en cantidades menores, a casi todos los países del mundo.

m) Papel y sus manufacturas

41. El fuerte incremento de las exportaciones de este grupo se debe principalmente al aumento de exportación de "impresos" (esto es, en gran parte, libros) que después de paulatinos avances entre 1960 y 1962 (de 650.000 dólares a 989.000 dólares) subió repentinamente a 4.400.000 dólares en 1963 y a 10.400.000 dólares en 1964). También la categoría de "papel y cartones" marcó un incremento notable de 35.000 dólares en 1960 a 243.000 dólares en 1964, mientras que las "manufacturas de papel y cartón" mantuvieron una exportación irregular, superando un poco los 100.000 dólares en 1964.

n) Manufacturas de madera y corcho

42. Se registran montos de escasa importancia con un máximo de 89.000 dólares en 1963, reducido a 54.000 dólares en 1964.

o) Manufacturas de hierro

43. Los marcados aumentos de la exportación de este grupo se deben a la categoría de "hierro, acero y láminas revestidas" sobre todo alambrón y tubos sin costura (5.000.000 y 6.000.000 de dólares en 1964, respectivamente). De la exportación de caños pueden señalarse las siguientes exportaciones por países de destino: caños de hierro o acero sin costura: 3.712.076 dólares a Venezuela, 1.017.163 dólares a Chile y 827.305 dólares a Estados Unidos; caños de hierro galvanizado: 1.456.695 dólares a Venezuela; 473.920 dólares a Estados Unidos; caños de hierro o acero n.e.p. 595.989 dólares a Estados Unidos, 408.602 dólares a Venezuela. De la exportación de alambrón, 3.651.123 dólares de productos se dirigieron a Estados Unidos, 848.253 dólares a Brasil y 501.926 a Uruguay.

44. Tendencias de incremento constante a lo largo de todo el quinquenio manifiestan, aunque con importes menores, los "artículos de hierro y acero en general" (de 337.000 dólares en 1960 a 1.200.000 dólares en 1964) y las "herramientas manuales" (de 6.000 dólares en 1960 a 265.000 dólares en 1964).

p) Maquinaria y vehículos

45. El grupo maquinaria y vehículos acusa también un incremento que sigue bien marcado hasta 1964. Gran parte de esta tendencia es atribuible a "maquinaria y motores no eléctricos (incluye las máquinas simplemente movidas por motor eléctrico), sus repuestos y partes", cuya exportación se eleva progresivamente de 842.000 dólares en 1960 a 1.400.000 dólares en 1961, 1.700.000 dólares en 1962, 7.300.000 dólares en 1963 y 12.700.000 dólares en 1964. En este grupo sobresale la exportación de máquinas para calcular por un valor de 5.800.000 dólares en 1964.

46. También aumentó progresivamente el valor de la exportación de "vehículos, sus repuestos y partes" de 17.600 dólares en 1960, a 3.200.000 dólares en 1964 (pasando por 184.000 dólares en 1961, 261.000 dólares en 1962 y 1.900.000 dólares en 1963). De los 3.198.995 dólares exportados en 1964 corresponderían a los accesorios, repuestos y partes para automóviles y para otros vehículos n.e.p. 2.652.291 dólares. En estos renglones (985 y 987) figura una buena exportación hacia Estados Unidos (734.332 dólares), Italia (234.256 dólares) y Francia (219.893 dólares).

47. Los "aparatos, máquinas, motores eléctricos, sus repuestos y partes" subieron de 1.100.000 dólares en 1960 a alrededor de 1.800.000 dólares en 1961 y 1962. Llegaron a 3.300.000 dólares en 1963 pero bajaron a 3.100.000 dólares en 1964.

q) Manufacturas de diversos metales, excluyendo el hierro y sus aleaciones

48. Hasta 1962 la exportación de estos productos no superaba los 200.000 dólares; en 1963 subió a 884.000 dólares y a 1.100.000 dólares en 1964. El ítem de mayor relevancia (717.913 dólares exportados sobre 1.065.447 dólares del total del grupo) corresponde a "artefactos de cobre, bronce o metal amarillo" (Nº 991), cuyos principales países de destino fueron: Países Bajos (483.687 dólares) y la República Federal de Alemania (186.838 dólares).

r) Metales comunes y sus aleaciones (aluminio, bronce, cobre, latón, zinc, etc.) (ex grupo IV, Nºs 497, 498, 502 a 505, 511, 512, 519 a 524)

49. La exportación de este rubro es muy irregular, pues de un nivel casi insignificante en 1960, subió a 4.700.000 dólares en 1963 y bajó después a 1.300.000 dólares en 1964.

s) Vidrios, cristales y sus manufacturas

50. Corriente de exportaciones escasamente dinámica y con valores totales no muy elevados.

t) Manufacturas de minerales no metálicos, excepto vidrio

51. Desarrollo irregular de las exportaciones de este grupo, con leve tendencia al aumento, pero con valores no muy significativos (111.000 dólares en 1964, año de máximas exportaciones en el quinquenio examinado).

u) Manufacturas de cuero

52. Interesantes aumentos se observan a partir de 1963, después de que las exportaciones estuvieron estancadas en alrededor de los 300.000 dólares en los años anteriores. En efecto, se registró un aumento a 827.000 y a 872.000 dólares en 1963 y 1964, respectivamente.

v) Cueros curtidos (ex grupo I, Nos 131, 132, 134 y 136)

53. Aunque las deficiencias estadísticas no presentan una agrupación unívoca 3/ puede considerarse que estas cuatro posiciones identifican el núcleo de la exportación de cueros curtidos. De 1.000.000 de dólares exportados en 1960, bajan a 663.000 dólares en 1961, para aumentar después a 2.200.000 dólares en 1962 y 5.100.000 dólares en 1963, con una leve declinación a 4.600.000 dólares en 1964.

w) Otros cueros y pieles (ex grupo V, Nos 548 a 553)

54. Aumentan sostenidamente hasta alcanzar casi 600.000 dólares en 1963, declinando a 455.000 dólares en 1964.

x) Varios

55. El total de este grupo heterogéneo indica un progreso notable entre 1963 y 1964, luego de haber seguido una tendencia bastante estacionaria. El reciente incremento puede atribuirse a las categorías de "aparatos fotográficos, cinematográficos y películas" (676.000 dólares en 1964 comparado con 268.000 dólares en 1963); "material plástico y sus manufacturas" (862.000 dólares en 1964 y 265.000 dólares en 1963); "manufacturas de caucho" (211.000 y 98.000 dólares) y "aparatos e instrumentos científicos, médicos, quirúrgicos, etc." (139.000 y 93.000 dólares).

56. Un cuadro suficientemente representativo de la exportación de productos manufacturados de la Argentina en los últimos cinco años puede obtenerse agregando a los renglones del grupo VI "artículos diversos" de la nomenclatura oficial argentina, los productos mencionados anteriormente.

57. La primera observación de carácter general es la proporción relativamente alta que representan los productos que se han considerado manufacturados, en el total de las exportaciones, participación que, en el período considerado, fluctuó entre 10 y 15%.

3/ Por existir algunas posiciones no claramente especificadas.

58. Las cifras correspondientes a los subgrupos del cuadro en análisis dan una idea cabal del mayor dinamismo de los productos de las "otras industrias manufactureras", en la evolución positiva que tuvieron las exportaciones después de 1962 mientras que la agrupación de industrias alimenticias llegó a un máximo de 146 (base 1960 = 100) en 1963, para descender en 1964 a 113, los respectivos índices para la otra agrupación fueron de 211 y 255.

59. En lo que se refiere al destino de las exportaciones y a pesar de que en el análisis individual de los productos se anticiparon algunas informaciones fragmentarias al respecto, se ha preparado el cuadro 4, en el que puede apreciarse como se repartieron en 1964, entre las diversas regiones del mundo, las exportaciones de los que se han considerado productos manufacturados, habiéndose incluido también la información similar correspondiente al total de los productos vendidos al exterior. Estados Unidos, que participa con menos del 7% en las exportaciones totales, adquiere más del 20% de las manufacturas argentinas, gracias a sus importaciones de carne conservada, caseína láctea y, en menor medida, manufacturas de hierro y extracto de quebracho. La relación entre las exportaciones de manufacturas y las totales a este destino alcanza a 46%, en tanto que para las exportaciones a todo destino dicha relación es de sólo 14,2%.

60. Europa occidental muestra la tendencia inversa: de las regiones consideradas, es la que tiene una gran preponderancia en cuanto a destino de las exportaciones totales argentinas, ya que absorbe más del 62% de ellas, en tanto que, en el campo de las manufacturas, a pesar de mantener también el primer lugar entre las regiones consideradas, su cuota declina a algo menos de 39%. Esta región aparece también como fuerte compradora de carne conservada -producto que aparentemente encuentra su principal mercado en los países de altos ingresos- lana peinada, productos alimenticios varios (té), otros productos alimenticios (miel y queso), tabaco, sustancias y productos químicos, extracto de quebracho y cueros curtidos. La posición relativamente baja de Europa occidental como adquirente de manufacturas argentinas queda ilustrada por la comparación de las relaciones ya citadas entre exportaciones totales y de manufacturas a ese destino y a todo destino: 9 y 14%, respectivamente.

61. En el caso de las exportaciones a América Latina -que absorbe casi 17% de las manufacturas argentinas- la situación es más parecida a la registrada para Estados Unidos; o sea, que hay preponderancia relativa de los artículos manufaturados y,

Cuadro 4

ARGENTINA: EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS Y TOTALES SEGUN DESTINO, 1964
(porcentajes del total)

Producto / Destino	Estados Unidos	Europa occidental	América Latina	Resto del mundo	Total
1. Exportaciones de productos manufacturados					
a) Industrias alimenticias varias	1,2	40,9	47,6	10,3	100,0
b) Carne en conserva y afines	29,4	53,1	0,4	17,1	100,0
c) Otros productos alimenticios	14,2	65,5	16,9	3,4	100,0
d) Frutas en conserva	0,1	25,5	72,9	1,5	100,0
e) Bebidas	7,7	36,6	54,2	1,5	100,0
f) Tabaco	1,9	94,7	0,8	2,6	100,0
g) Textiles y sus manufacturas	39,9	29,2	8,6	22,3	100,0
h) Lana peinada	0,8	61,9	30,3	7,0	100,0
i) Sustancias y productos químicos, aceites, pinturas, etc.	3,9	43,2	43,0	9,9	100,0
j) Caseína láctea	65,3	22,1	6,3	6,3	100,0
k) Olcosterina	-	30,5	69,5	-	100,0
l) Extracto de quebracho	26,3	40,3	20,8	12,6	100,0
m) Papel y sus manufacturas	1,3	15,1	82,0	1,6	100,0
n) Manufactura de madera y corcho	20,4	5,5	74,1	-	100,0
o) Manufactura de hierro	29,5	0,4	69,8	0,3	100,0
p) Maquinaria y vehículos	6,2	17,6	72,5	3,5	100,0
q) Manufactura de diversos metales, excluyendo hierro y sus aleaciones	0,7	69,8	29,3	0,2	100,0
r) Metales comunes y sus aleaciones	0,8	50,4	44,2	4,6	100,0
s) Vidrios, cristales y sus manufacturas	0,6	11,9	87,5	-	100,0
t) Manufactura de minerales no metálicos, excluido el vidrio	3,6	-	96,4	-	100,0
u) Manufactura de cuero	33,8	49,2	15,0	2,0	100,0
v) Cuero curtido	38,9	42,6	3,5	15,0	100,0
w) Otros cueros y pieles	24,8	61,5	-	13,7	100,0
x) Varios	4,6	4,7	89,7	1,0	100,0
Total productos manufacturados	20,6	38,8	31,4	9,2	100,0
2. Exportaciones totales	6,4	62,3	16,9	14,4	100,0
3. Relación entre las exportaciones de manufacturas y las totales	45,8	8,9	26,5	9,2	14,2

Fuente: Departamento Nacional de Estadística y Censo de la República Argentina, Boletín de Comercio Exterior.

entre ellos, de los que tienen un mayor grado de elaboración, como es el caso de las maquinarias y vehículos, manufacturas de hierro, sustancias y productos químicos, aceites, pinturas y productos farmacéuticos, frutas en conserva y papel y sus manufacturas (libros impresos).

62. Casi 27% de las exportaciones totales a esa región están constituidas por manufacturas, porcentaje apreciablemente superior al general de 14%.

63. Con respecto al resto del mundo, la situación es análoga a la que se reseñó para Europa occidental, o sea, que este conjunto residual es, relativamente, un escaso importador de manufacturas argentinas. Dicho conjunto de países participa en las exportaciones argentinas de manufacturas con aproximadamente 14%, destacándose su participación en carne conservada, y textiles y sus manufacturas.

64. En realidad, además de los factores externos (demanda del mercado internacional) la exportación de productos básicos y manufacturados está condicionada, y en parte determinada, por la situación del mercado interno. Así, si la exportación de los productos agropecuarios debe relacionarse en buena medida con las vicisitudes de la producción del campo, en los productos manufacturados el comportamiento del mercado interno puede constituir un elemento estimulante o desestimulante de la exportación, según la capacidad de la demanda de absorber la oferta a niveles de plena capacidad.

65. Según la opinión corriente, el alza en la exportación de muchos productos manufacturados en 1963 se produjo justamente a raíz de una debilidad de la demanda interna, al mismo tiempo que el gobierno adoptaba diversas disposiciones (reintegro, draw-back, etc.) para fomentar la exportación. La acumulación de importantes existencias y la amenaza de un período de inactividad futura, instó a la industria a colocar una parte de la producción en los mercados externos, logrando de este modo reducir las pérdidas consiguientes a la reducción de la demanda.

66. Si así fuera y la exportación de manufacturas decayera a los niveles anteriores, habría que considerarla como un fenómeno esporádico, producido al amparo de condiciones particulares (de precios y de entrega) que no podrían mantenerse al volver el mercado interno a la normalidad.

67. Sin embargo, se aprecia que en 1964, sectores de la exportación de manufacturas se han mantenido a los niveles de 1963 y también los han superado, pese a que la tendencia de la disparidad entre los aumentos de los costos internos, por una parte, y el tipo de cambio, por la otra, no fue corregida. Ello parece indicar que la industria

ha comenzado a considerar la exportación como un factor permanente y no sólo como un arbitrio para aliviar temporalmente la depresión del mercado interno.

68. Sin poder establecer una comparación perfecta, cabe señalar que mientras el índice general de la producción manufacturera (volumen físico) bajó entre 1962 y 1963 de 108,3 a 94,5 al año siguiente se registró una recuperación a 108,5. Esto es indicativo evidentemente de una recuperación general del nivel de actividad, a pesar de lo cual la exportación ha seguido aumentando.

69. Así pues, la experiencia de 1963 aparentemente ha abierto alguna posibilidad de permanencia de las exportaciones, lo que los años siguientes tendrán que confirmar o desmentir. El clima resultaría hoy particularmente propicio a la aplicación concreta de medidas generales o particulares que, aprovechando el empuje ocasional registrado en un período de crisis del mercado interno, consolidan tales corrientes.

70. Sin embargo, a este respecto el Plan Nacional de Desarrollo 4/ no presenta perspectivas muy halagüeñas. Se afirma (pág. 137) que "de todos modos es importante fomentar las exportaciones no tradicionales, especialmente de la industria manufacturera. Con ello se logrará una mejor estructura del comercio exterior y se reducirá la influencia de factores desfavorables, como los derivados de la limitación de la demanda mundial de alimentos, la política proteccionista de la producción agropuecuaria en los países importadores y las ventas de tipo concesional que realiza Estados Unidos de Norteamérica". También se precisa la dependencia de estas exportaciones de la activación del comercio dentro de la zona de la ALALC y se hace mención de que "el horizonte también sería más promisorio si se concretara el otorgamiento de preferencia a los países subdesarrollados, que se solicitó a las naciones industriales en la Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo". Se reconoce finalmente que "para lograr este objetivo habría que implementar una política de carácter general que tendiera a promover estas exportaciones y a crear una conciencia exportadora en el sector industrial".

71. Con todo, la proyección de las exportaciones para el período 1965-69 es muy prudente. En los cuadros 76 y 77 de la mencionada publicación se proyecta un incremento de la exportación de los 92.000.000 de dólares estimados como exportados en 1965, a 95.000.000 de dólares en 1966, 98.000.000 de dólares en 1967, 107.000.000 de dólares

---

4/ Consejo Nacional de Desarrollo. (En adelante denominado CONADE.

en 1968 y 110.000.000 de dólares en 1969. Este es un incremento total en 5 años del orden del 19,5%, lo que corresponde a alrededor de 3,5 % anual, en promedio. Cabe aclarar que estas proyecciones se basan en el incremento medio de los índices mundiales del intercambio, sin considerar que la exportación argentina podría tener un fomento especial. La elección de este criterio probablemente se funda en la imposibilidad práctica de realizar un análisis profundo de las posibilidades de la industria manufacturera argentina, pero acaso se deba también a que se le ha asignado a este rubro escasa importancia por representar un importe relativamente modesto comparado con la exportación de productos básicos, cuyas proyecciones sí se basan en análisis más específicos.

72. Aparte de los productos diversos, y con referencia a renglones que se han considerado en el cuadro 3, se encuentra en el mencionado plan una proyección para la exportación de carne; en este caso también las perspectivas aparecen muy prudentes para el producto envasado: frente a un aumento del 20% de la exportación de carne refrigerada entre 1965 y 1970, la carne envasada marcaría un incremento del 9% (tanto en cantidad como en valor). La proporción relativa entre los valores de la carne envasada y el total (envasada y refrigerada), bajaría entonces del 20,5% en 1965 a 18,9% en 1969, según la hipótesis mínima, y del 19,2 al 17,8%, respectivamente, según la hipótesis máxima [5/]. Que esta previsión sea demasiado prudente lo indica el hecho de que todos los datos proyectados quedan por debajo de las exportaciones que ya se verificaron en 1961 y en 1963.

5/ Las hipótesis mínima y máxima de estas proyecciones no se diferencian por el aumento proyectado que, en ambos casos es igual al 20% en el quinquenio, sino en la estimación de la exportación en el año base 1965 (430.000 toneladas en la hipótesis mínima y 467.000 en la máxima).

II. LOS FACTORES DE ORDEN INSTITUCIONAL QUE INFLUYEN EN LAS OPERACIONES DE EXPORTACION "NO TRADICIONALES"

73. En este punto cabría preguntarse si el marco institucional que influye en la exportación de productos "no tradicionales" (esto es, las manufacturas en general) constituye en la Argentina un conjunto que tiene un efecto alentador de estas operaciones y, de no ser así, cuáles mejoras podrían sugerirse a fin de fomentar estas corrientes de intercambio.

74. En los años 1963-64 se dictaron normas básicas para estimular las ventas de los productos argentinos al exterior. Junto con otras circunstancias, tales disposiciones se reflejan en las estadísticas mencionadas en el párrafo anterior y en los resultados del balance comercial.

75. Los dos elementos clásicos de fomento a la exportación -el fiscal y el crediticio- se han aplicado en forma bastante apropiada para la mayoría de los productos, aunque, como es natural, en sus aspectos operativos pueden todavía introducirse mejoras y ajustes de procedimiento, tal como se puntualiza en los párrafos siguientes.

76. Las normas de carácter fiscal prevén para los bienes "no tradicionales" exportados:

i) La exención de impuestos a la venta (Decreto 3969/60); como es sabido el sistema general vigente en la Argentina para este impuesto consiste en una imposición sobre el valor agregado; en la práctica el contribuyente (por cada ejercicio financiero que coincide con el año civil) calcula la diferencia entre el valor de las ventas y el de las compras y sobre dicha diferencia paga normalmente el 10%. Al quedarse exentas de la mencionada imposición las facturas de los mencionados productos exportados, el exportador recupera automáticamente los impuestos referentes a los productos comprados anteriormente e incorporados en tales exportaciones.

ii) El reintegro de los impuestos generales (Decreto 46/65), esto es, la restitución de los otros impuestos que entran en el costo del producto. Para percibir dicho reintegro los exportadores declaran ante la Dirección Nacional de Aduanas las especificaciones técnicas, la cantidad y el valor f.o.b. del producto a exportar, el porcentaje del reintegro (que el decreto mencionado establece en 6%, 12% y 18%, según el grado de elaboración de los productos) e importe del mismo en el correspondiente formulario oficial.

Verificada la exportación la Dirección Nacional de Aduanas entrega dentro de los 15 días corridos un "Certificado de Reintegro de Impuestos" a la orden del exportador por el importe que resulte de conformidad. Este certificado, que es transferible por endoso, podrá ser aplicado, una vez negociadas las divisas, al pago de los gravámenes que se rigen íntegramente por la Ley 11.683 y cuya recaudación se halla a cargo de la Dirección General Impositiva. Cuando el titular del certificado, o en su caso el último beneficiario por vía de endoso, no tuviera oportunidad de hacer uso del mismo dentro de un lapso razonable, podrá solicitar a la Dirección General Impositiva la devolución del importe pertinente, lo que se dispondrá previa verificación de la deuda fiscal del solicitante o mediante afianzamiento hasta tanto dicha verificación se practique.

iii) El régimen de draw-back (Decreto 8051/62), en virtud del cual corresponde a la Secretaría de Industria determinar los reintegros que compensen los recargos que afectan a la materia prima importada constitutiva del producto exportado. La fijación de dicho reintegro se efectúa mediante la tipificación previa del producto, dictando al efecto la Secretaría la correspondiente resolución. Así, en virtud de las disposiciones reseñadas, el producto exportado queda, en principio, virtualmente desgravado de todo tipo de impuesto y se presenta en el mercado internacional en condiciones "ideales" para enfrentar la competencia.

77. Las observaciones que pueden hacerse al respecto interesan, más que la sustancia de las normas, a sus modalidades de aplicación. Así, por ejemplo, en el caso de la exención de impuesto a la venta sería interesante encontrar un mecanismo que permita que los productos exportados estén exentos aun cuando no sea el mismo industrial productor el que exporta. Actualmente, en los casos de intervención de un exportador se presume la existencia de una venta interna (sujeta a impuesto) y el régimen perdería efectividad si no se recurriera a algunos arreglos artificiosos. El problema no es evidentemente de difícil solución, ya que ha sido resuelto, de acuerdo con el sistema fiscal vigente, en casi la totalidad de los países que otorgan la mencionada exención.

78. En cuanto al reintegro de impuestos, dejando a un lado las controversias sobre los montos del reintegro (que por ser prefijados en las tres categorías mencionadas, la ubicación de los productos en las listas a las que corresponden 6%, 12% ó 18% de reintegro presuponen ya cálculos medios), cabría agilizar los términos de las devoluciones, evitando las demoras para su cobro que se originan principalmente en disposiciones bancarias.

79. Por lo que se refiere al régimen del draw-back, habría que mencionar los inconvenientes que derivan -en los casos en que es necesario- de la obligación de verificar y comprobar las importaciones de los insumos, trámite que queda a cargo de la aduana (Decreto 7567/63), cuando la Secretaría de Industria expresamente lo dispone en la resolución de tipificación. Aunque las verificaciones dispuestas a la fecha no son muy numerosas ni significativas, se han presentado dificultades en los casos que el insumo no ha sido importado por el productor exportador.

80. Las normas en materia de crédito para exportación de productos no tradicionales se concretan en la financiación de las ventas por el Banco Central directamente o a través de otros bancos autorizados (al y% de interés anual), hasta del 80% de su valor f.o.b. por un plazo de 5 años para los bienes de capital, de 2½ años para los bienes duraderos y semiduraderos y de un año para otros bienes. El sistema se considera muy conveniente en general, con excepción de los bienes de capital, cuyo plazo sería conveniente alargar hasta el límite usual en los países industrializados (8 años).

81. El sistema de incentivo a la exportación resultaría más completo si, a las normas mencionadas, pudiera agregarse un sistema de seguro de crédito, que ya muchos países han adoptado y que interesaría en modo especial a los exportadores de bienes de capital. Se considera que una política general de un país que tenga en sus objetivos el máximo aprovechamiento del mercado exterior no puede dejar de institucionalizar este instrumento de garantía para el exportador.

82. En cuanto a la influencia de las tramitaciones burocráticas sobre las exportaciones, puede señalarse que, en circunstancias normales, el sistema vigente en la Argentina es suficientemente ágil y funcional. Por el contrario, las normas sobre control de cambio del Banco Central representan en algunos casos motivos de atraso y de obstáculos. Se considera que estas normas, aunque justificadas en principio por la exigencia de proteger el movimiento de divisas, podrían ser menos taxativas para el exportador potencial, sobre todo en lo que se refiere a los criterios rígidos de calificación que aplican los bancos que reciben los créditos del exterior [6/] y también a las limitaciones

---

6/ En virtud de disposiciones del Banco Central, entre ellas la Circular RC Nº 245, los bancos refrendan los permisos de embarque sólo de sus propios clientes calificados para crédito. Ello obliga al interesado que no es cliente del banco que interviene en una transacción, a abrir cuenta en todos los bancos que reciben crédito del exterior, o a transferir los créditos a los bancos con que opera a crédito, con el consiguiente aumento del costo de la operación.

para negociar divisas, autorización que sólo es otorgada a los exportadores, con lo cual es imposible tranferir créditos o ceder divisas del exportador al industrial.

83. Con excepción de estas observaciones que afectan más bien a la aplicación de las normas que a sus sustancias, puede considerarse que el sistema en su conjunto está estructurado racionalmente y contiene todas las medidas normales de fomento a la exportación.

84. Hay otro factor de orden institucional que tiene mucho mayor influencia en las operaciones de exportación que todas las medidas mencionadas hasta ahora. Se trata del tipo de cambio, cuya determinación representa un elemento suficiente para fomentar o desalentar cualquier operación con el mercado exterior. En efecto, la relación peso/dólar que ha regido desde mediados de 1964 hasta la fecha 7/ ha compensado sólo parcialmente el incremento de los costos internos. En forma general puede afirmarse que la diferencia entre el alza de los precios internos y los incrementos del tipo de cambio han mantenido a este último más bajo como en 20%, lo que ha sido perjudicial para la posición competitiva de la industria argentina.

85. El efecto del tipo de cambio es variable según los productos, las condiciones del mercado, externo o interno, y otros factores que conforman la política de las empresas. Actualmente varios productos manufacturados encuentran dificultades de colocación en el mercado internacional debido a esos factores, pero otros productos pueden seguir exportándose todavía.

86. Sería pues indispensable que las variaciones en el nivel interno de los precios fueran compensadas por variaciones paralelas en el valor externo de la moneda, a menos de poder anular las diferencias mismas con medidas indirectas equivalentes, como reintegros especiales, y tratamientos preferenciales en los niveles arancelarios de los países importadores. Pero estas medidas indirectas no presentan la posibilidad de una aplicación automática correspondiente a las fluctuaciones que se verifican entre los tipos de cambio nominal y real, inconvenientes que se acentúan al aumentar la magnitud de las fluctuaciones.

7/ Febrero de 1966. En marzo de 1967 se devaluó el peso argentino en un 43% en relación con el dólar.

III. ENCUESTA SOBRE ALGUNOS PRODUCTOS Y SU POTENCIAL DE EXPORTACION

87. La exportación es un fenómeno económico de tales características que su proyección muy pocas veces admite el uso de procedimientos de extrapolación, sobre todo en proyecciones a corto plazo. Las condiciones que limitan la disponibilidad de productos, la demanda del mercado externo, la capacidad de competencia de los precios, con todas sus repercusiones, la actitud estimulante de las autoridades, etc., son factores todos que pueden modificar, con bastante rapidez, las tendencias que puedan individualizarse en una serie estadística tan corta como la que se ha examinado en el primer capítulo. Por estos motivos los antecedentes estadísticos, si bien han aclarado las tendencias de la exportación en los diversos rubros de la industria manufacturera en el último quinquenio, no autorizan por sí solas a postular estas tendencias para los próximos años y extraer las deducciones correspondientes. Esto no quiere decir que en el examen de los datos históricos haya que limitarse a la presentación de un cuadro puramente descriptivo del pasado. Por el contrario, las circunstancias en que se ha desarrollado la exportación de manufacturas en la Argentina, a partir de 1963, permiten deducir valiosas indicaciones sobre el alcance y las posibilidades de una acción política y económica de promoción.

88. Lo sucedido en la Argentina en este período es el resultado inmediato del fomento de las exportaciones junto con el decaimiento de la demanda del mercado interno. En cierto sentido los resultados podrían considerarse esporádicos si al modificarse las condiciones determinantes las exportaciones decayeran a sus niveles anteriores. En 1964, hubo una modificación de tales condiciones en la Argentina -tipo de cambio menos conveniente y recuperación del mercado interno- lo que no se tradujo en una disminución significativa de las exportaciones, tal como ya se indicó anteriormente [8/]. Merece destacarse además que subsiste el efecto promotor de esta experiencia que se traduce en las relaciones establecidas con el exterior; la consideración de las posibilidades potenciales que tienen las empresas de llegar a niveles de fabricación que permitan escalas más económicas de producción; el mejoramiento de la calidad de los productos que deriva de la competencia internacional; las perspectivas de una diversificación de la producción que haga posible una utilización más equilibrada de los

---

8/ No se dispone de cifras sobre lo ocurrido en 1965 en materia de exportaciones de manufacturas, dato que resultará muy útil para la correcta interpretación de la tendencia al aumento de las exportaciones iniciadas en 1963.

factores productivos; y por último, la percepción por parte del Estado de lo que puede representar una corriente sistemática de exportación en el futuro en cuanto a ingreso de divisas e incremento del producto nacional.

89. La distinta reacción de las varias ramas de la industria manufacturera frente a la situación de estos años, marcada por condiciones estimulantes a la colocación de los productos en los mercados externos, es fácil de explicar por las distintas características de las manufacturas y de los procesos productivos. En algunos casos -productos que se estaban ya exportando normalmente- el incremento a los niveles que las nuevas condiciones permitieron resultó suficientemente rápido y se adaptó a las posibilidades de la demanda externa y a los medios de producción. En otros casos las posibilidades que se presentaron no fueron aprovechadas plenamente, pues el ciclo productivo o las materias primas no permitieron un abastecimiento inmediato. Se necesitan en estos casos planes de más amplio plazo para formar corrientes de exportación sistemática. Otros productos se encontraron de inmediato en condiciones ideales para ser exportados, pero su colocación exige una labor de penetración que demora. Se iniciaron entonces algunas exportaciones de ensayo, que podrán desarrollarse en el curso de varios años de una política constante. Por último, hubo productos que no aprovecharon las posibilidades de colocación en el mercado externo, ya sea por falta de estímulos (demanda interna aún superior a la oferta o costos demasiado altos para alcanzar los niveles internacionales, a pesar de los incentivos fiscales y crediticios) o por la existencia de otros problemas cuya solución necesita una atención más específica y profunda.

90. Lo que interesa investigar son las posibilidades potenciales de exportación a base de condiciones posibles conforme a la realidad actual del país o, cuando mucho, de las modificaciones estructurales programadas para el corto plazo. Ello implica estudiar la capacidad de exportación basada en la disponibilidad de materias primas, capacidad física de transformación industrial de estas materias primas, y capacitación técnica suficiente para dar a los productos una calidad y un costo que les permita competir en el mercado internacional. Todas esas condiciones deben complementarse con un conjunto de condiciones institucionales, que sean manifestación de una política económica general destinada a estimular a las iniciativas de exportación.

91. En los últimos meses de 1965, la CEPAL realizó en la Argentina una encuesta sobre las posibilidades de exportación de una lista de productos manufacturados. La lista

se integró -fundamentalmente- seleccionando de cada rubro o grupo en que se dividieron las exportaciones los productos que se estimaron más representativos dadas las características de las respectivas industrias, la tecnología del producto, etc. Además, se efectuaron algunas rápidas comprobaciones de tipo cualitativo para los productos no analizados individualmente, todo lo cual permite afirmar que las conclusiones a que se llegó para los mencionados productos individuales tienen un grado aceptable de representatividad y pueden válidamente extenderse al total de las exportaciones.

92. Tal como puede preverse, el grado de representación no es equivalente para todos los grupos. Como es sabido, en este tipo de investigaciones, y especialmente en las que se dispone de un tiempo más bien corto -como en este caso- resulta poco menos que inevitable que la mayor o menor posibilidad de lograr informaciones sea uno de los factores que intervengan -en cierta medida- en la selección de los productos 9/. A esta limitación se debe, entonces, la disparidad entre el grado de representación que pueda anotarse entre los diversos grupos de productos exportables.

93. Las consideraciones prácticas que sirvieron para identificar los productos fueron, entre otras, la experiencia de exportaciones anteriores, el alto insumo de mano de obra por unidad, la subutilización en los equipos, la disponibilidad de materias primas, la capacitación tecnológica, la buena aceptación de los productos en el mercado internacional, el precio potencialmente competitivo, etc. De los productos elegidos, algunos habían sido ya exportados hacia el mercado mundial, otros solamente a países de América Latina y para otros no existía ningún antecedente, pero se comprobó la existencia de condiciones potencialmente aprovechables. Otro criterio que no fue descuidado en la selección de los productos consistió en considerar empresas cuya experiencia y renombre representaban suficientes garantías en cuanto a idoneidad comercial. La lista de los productos y de las empresas encuestadas no es exhaustiva, pero representa una muestra de un número bastante variado de manufacturas y puede ser considerada como un primer esfuerzo para identificar, sobre una base muy realista y objetiva, las posibilidades de exportación.

94. Los resultados están naturalmente supeditados al cumplimiento de una serie de condiciones generales. En primer lugar, cabe mencionar la posibilidad de alcanzar un nivel

---

9/ Asimismo, este factor limitante a que se ha hecho mención -mayor o menor disponibilidad de información para los productos- explica en alguna medida la extensión con que han sido tratados determinados productos, no debiendo asignarse a ella relación alguna con las posibilidades futuras de exportación.

óptimo de utilización de la capacidad productiva, con la consiguiente rebaja de los costos unitarios marginales que permita a los productos entrar en la competencia internacional. Sólo en muy contados casos los costos internos actuales, al nivel presente de utilización de la capacidad, permitirían una expansión de la empresa para el mercado externo. Inclusive se insinuó la posibilidad de una política de precios selectiva en el sentido de aplicar a los productos exportados los precios basados en los menores costos que se lograrían a través de una expansión de la producción, dejando las cotizaciones del mercado interno estabilizadas a los niveles anteriores. La segunda hipótesis de la investigación se relaciona con las condiciones del cambio; se estimó necesario postular que las exportaciones podrían hacerse con un tipo de cambio apropiado, considerando además las actuales medidas de reintegro de impuestos y de draw-back. Abarcando elementos no cuantificables, se tuvieron en cuenta aspectos como la calidad del producto, su aceptación en el mercado internacional, posibilidad y oportunidad de aplicar controles cualitativos, etc.

95. Sobre estas bases que permitirían un aprovechamiento intensivo de los factores de producción, las empresas pudieron estimar el quantum que, una vez satisfecha la demanda del mercado interno, podría estar disponible para la exportación.

96. Antes de exponer los resultados de la encuesta, cabe subrayar los límites implícitos en las cantidades potencialmente exportables que se indican. Aunque ellas representan la posibilidad de exportación a corto plazo y sin nuevas inversiones, ello no significa que, aun cumpliéndose todas las hipótesis, las exportaciones podrían llegar a tales niveles de un día a otro. La organización interna y externa de las empresas, en cuanto a abastecimiento de materias primas, organización de la producción, introducción en los mercados, y otros factores representan obstáculos cuya superación demanda tiempo. Los datos representan más bien una medida de la capacidad productiva disponible, sin garantía de su inmediata utilización, pero sí indirectamente indicativos del no aprovechamiento de los factores productivos, por no tener la industria argentina un mercado suficientemente amplio con respecto a su capacidad.

97. Con respecto al destino de las exportaciones potenciales, la investigación dio preferencia a las posibilidades del mercado mundial fuera de América Latina, aunque también se consideraron las oportunidades que se presentan en los países de la ALALC y otros países de América Latina. La observación dirigida hacia el mercado mundial facilita las comparaciones de costos y la evaluación de la capacidad de competencia de los productos, mientras que en el comercio intrazonal están todavía en vigor algunos elementos, sobre todo de orden cambiario o aduanero, que pueden deformar el diagnóstico.

98. Entre los productos investigados, el más numeroso es el grupo de maquinaria y vehículos que, como se vio, ha mostrado gran dinamismo en los últimos años y ha alcanzado también valores absolutos notables.

Motores diesel de gran potencia 10/

99. Se consideraron los motores estacionarios, excluyendo los marinos para no enfrentar problemas relacionados con las instalaciones. El análisis se limita además a motores con 500 a 600 revoluciones por minuto, en las potencias de 400 a 800 CV, que son comunes a todas las empresas encuestadas. Estas empresas -todas vinculadas con firmas extranjeras- están utilizando (promedio 1965/66) su capacidad productiva en menos del 50% de un turno y han producido para el mercado local motores por un total de 163.000 CV. Dadas las condiciones actuales de los equipos, la utilización de la capacidad productiva podría elevarse a dos turnos, lo que daría un total de producción de 400.000 CV y un excedente potencialmente exportable de 237.000 CV.

100. Las cotizaciones de estos motores en las condiciones ideales de producción y de factores institucionales podrían llegar a alrededor de 58 dólares por CV, frente a una cotización casi equivalente (variable entre 55 y 60 dólares) en el mercado internacional. El total de la exportación potencial llegaría pues a una estimación de 13.000.000 de dólares.

101. La calidad del producto no presenta problemas pues la producción se efectúa bajo licencia y con control de calidad. Hasta ahora las exportaciones de estos productos han sido esporádicas y dirigidas especialmente a países latinoamericanos.

Material ferroviario

102. Una proporción bastante elevada de capacidad ociosa apareció también en las empresas de construcción de material ferroviario. Más que en el material rodante, ya sea de tracción o para pasajeros y carga, el porcentaje de la producción es menor en lo que se refiere a piezas y accesorios (llantas laminadas, ejes, elementos de choque, elementos de tracción, enganches centrales, centros de ruedas, etc.).

10/ No se analizan: a) los motores de potencia menor de 150 CV producidos en serie, por no ser éstos competitivos con los europeos, y b) las potencias que no son comunes a las empresas encuestadas.

103. Se calculó que los precios de estos productos se sitúan ya a nivel suficientemente competitivo en el mercado mundial, pues se caracterizan normalmente por ser producidos en series relativamente cortas. En algunos casos, la exportación potencial estaría condicionada a un acuerdo con las empresas mundiales, fabricantes de los mismos productos, de las cuales son filiales las plantas argentinas con dependencia en la programación de producción y de comercio.

104. El nivel alcanzable en las condiciones óptimas podría llegar, con la estructura actual de la industria, a unos 5.000.000 de dólares de material rodante y unos 20.000.000 de dólares de piezas y accesorios.

Máquinas-herramientas

105. La industria nacional de máquinas-herramientas ha contribuido en los últimos años con una proporción muy elevada del abastecimiento nacional: alrededor del 85% del número de las máquinas incorporadas al parque. Sin embargo, en función de su peso y su valor, esa proporción se reduce a 59% y 45%, respectivamente [11/]. En estos años se efectuaron progresos notables con respecto a cierto número de máquinas-herramientas habiéndose alcanzado un satisfactorio nivel tecnológico y de calidad, que ha hecho factible la concurrencia al mercado internacional sobre todo en los años 1962 a 1964. Dichas exportaciones constituyen un primer indicio de que en esos años los niveles de precios parecerían haber sido aceptables en los respectivos mercados extranjeros donde se dirigieron las exportaciones en referencia.

106. En lo que toca al análisis de las diferentes máquinas englobadas en este rubro, basta en este caso considerar algunas máquinas indicativas de la gran cantidad de productos que se clasifican en esta denominación. En primer lugar, cabe señalar los tornos, para los cuales ya existe una apreciable experiencia de exportación, sobre todo en la zona de la ALALC. Para la producción de tornos hay cuatro empresas de dimensiones suficientemente grandes, las cuales aportar alrededor de 60% de la producción nacional; existen además numerosas pequeñas empresas. En los últimos años la producción alcanzó un total de alrededor de 2.000 tornos, de los cuales unos 500 a 550 estuvieron destinados a la exportación.

11/ Esta y otras consideraciones formuladas en este punto están tomadas del estudio La fabricación de maquinarias y equipos industriales en América Latina: IV Las máquinas-herramientas en la Argentina - ST/ECLA/CONF.23/L.8 - E/CN.12/747.

107. Como la mayoría de las empresas trabaja a menos de un turno en promedio, puede considerarse fácilmente alcanzable una producción total de, por lo menos, 3.000 unidades por año. Esto daría un excedente exportable potencial, además de la exportación actual de 1.000 unidades por año, que podría significar un monto de 3.500.000 dólares, considerando un valor promedio unitario entre los varios tipos de máquinas. Los precios f.o.b. que se han considerado para determinar este promedio se sitúan alrededor de 3.750 dólares para tornos de alta calidad con una velocidad de trabajo de 2.000 rpm, que cumplen con las normas Schlessinger actualizadas, de 3.000 dólares para tornos de tipo mediano, con una velocidad de 1.000 rpm; y de 6.000 dólares para tornos copiadores de más alta calidad. El promedio estima el predominio del segundo tipo, aunque el más adecuado para promover su exportación sería el torno copiador porque la competencia internacional está limitada en el mundo a un pequeño número de fábricas (una sola empresa en América Latina). Uno de los aspectos sobresalientes, en cuanto a la capacidad de competencia de esta industria en las áreas industrializadas, es su aptitud para entrega inmediata 12/.

108. En cuanto a la competividad de estos precios en el mercado internacional, se puede considerar una ventaja para los productos argentinos del 10% para los tornos paralelos de alta calidad, y una casi equivalencia para los otros tipos de tornos. Otras máquinas que se estiman estar situadas en posición de exportación potencial son las perforadoras (ya sean verticales o múltiples), cuya capacidad excedente se coloca en alrededor de 700.000 dólares. El precio parece competitivo en el mercado internacional y las características cualitativas garantizadas bajo la aplicación de normas internacionales Schlessinger.

109. Pueden finalmente mencionarse, aunque con mayor prudencia, pues su construcción se ha iniciado recientemente en el país, las máquinas rectificadoras, cuya capacidad potencial de exportación puede estimarse en unas 100 unidades por año, con un valor f.o.b. de 6.000 dólares por unidad, que es una cotización en línea con el mercado internacional. Cabe subrayar que también en este caso un factor importante en la competencia internacional es la posibilidad de rápida entrega de las máquinas.

12/ Elemento importante para el ingreso de estos tornos en el mercado estadounidense podría ser un trato preferencial arancelario, pues actualmente existe un derecho aduanero del orden del 17%. Este concepto es aplicable en variable medida, a muchos otros productos, por esto es un caso representativo.

110. Por último, cabe señalar las importantes posibilidades que se vislumbran -a base de una cierta experiencia y comprobada capacidad tecnológica- con respecto a herramientas de corte para las máquinas-herramientas (puntas-husillos, etc.).

Equipo de bombeo de petróleo

111. Una empresa argentina produce, entre otras manufacturas electromecánicas, aparatos individuales de bombeo de petróleo, con un ritmo productivo medio de un turno y medio diario. Sería pues factible duplicar la producción llegando a cotizaciones internacionales que se ubicarían a los niveles internacionales.

112. El valor medio de estas máquinas puede estimarse en alrededor de 7.000 dólares, lo que daría -considerando un incremento potencial de la producción en 500 unidades por año- un valor total de la exportación potencial de alrededor de 3.500.000 dólares.

113. Los aparatos en cuestión cumplen con las normas internacionales API y la empresa está autorizada a usar el monograma correspondiente. No existen hasta la fecha experiencias de exportación, pero se han realizado ventas a empresas norteamericanas en la Argentina.

Bombas centrífugas

114. Esta producción está prácticamente regulada por la de motores; por este motivo pocas son las posibilidades de exportación de bombas completas por parte de empresas que tienen que adquirir los motores (a precios elevados) en el mercado nacional o en el internacional. Una sola empresa produce todos estos aparatos y el eventual aumento de la producción -si no hubiera un incremento correspondiente en la producción de motores- sería en detrimento de otras máquinas (ejemplo: electroventiladoras) de la misma empresa. Sin embargo, las dos líneas de producción (motores y bombas centrífugas) tienen capacidad potencial disponible, pues se trabaja a un promedio de un turno diario.

115. Pasando a dos turnos se podría disponer de una producción suplementaria de 4.800 bombas por año, a un nivel de precios que para ciertos tipos puede ser considerado competitivo en el mercado internacional. Más exactamente la mayor capacidad de competencia sería alcanzable para bombas con motor hasta 10 CV, que se producen en serie grande tanto en Europa como localmente; por el contrario, los motores de mayor potencia sigen siendo de serie grande en Europa y no así en la Argentina. Con respecto a esta diferencia, el precio f.o.b. alcanzable en la Argentina para bombas de 4½ CV -en las condiciones óptimas de producción ya varias veces mencionadas- se situaría en un 10% a 12% por debajo de la cotización internacional, mientras que para un tipo de bomba con motor de 20 CV

la cotización del producto argentino quedaría algo más elevada con respecto al mercado internacional.

116. Resumiendo, y considerando también que existen ya experiencias de exportación hacia países de América Latina, se logra estimar en alrededor de 1.000.000 de dólares la capacidad potencial de exportación de estos productos.

117. Cabe aclarar que las bombas sin motor serían también exportables, considerando capacidad ociosa, calidad y precios. Esto significaría determinar los tipos especiales cuya producción en serie no resulta interesante en los países industrializados y que podrían fabricarse en la Argentina a costos competitivos.

Máquinas para plantas de embotellado

118. Se trata de un conjunto de máquinas que normalmente se integran recíprocamente, sin excluir la posibilidad de ventas aisladas. La planta completa se compone de:

i) lavadoras de botellas,
ii) llenadoras/tapadoras de botellas,
iii) empacadoras y desempacadoras de botellas,
iv) equipos transportadores, y
v) máquinas para embotellado de líquido sin gas.

119. La capacidad productiva máxima, utilizable en las condiciones actuales de la industria (el número de las empresas productoras es limitado a pocas unidades) resulta, en el promedio del período 1964/65, aprovechada en alrededor del 50%. La capacidad exportable se estima en alrededor de 65 máquinas lavadoras de botellas, otras tantas máquinas llenadoras/tapadoras, unas 35 máquinas empacadoras y desempacadoras, unas 40 máquinas para embotellado de líquido sin gas y unos 60 equipos transportadores.

120. El precio para exportación de estas máquinas es evidentemente variable en relación con los tipos producidos, según los requerimientos de la planta compradora. Se pueden, sin embargo, mencionar a título de ejemplo, algunas cotizaciones. El valor f.o.b. de una máquina lavadora con capacidad de 9.000 botellas por hora, siempre en las condiciones ideales de los factores, se ubicaría alrededor de 37.000 dólares, mientras que el valor f.o.b. en el mercado internacional de una máquina con características equivalentes se sitúa entre 40.000 y 45.000 dólares.

121. Se producen también en la Argentina máquinas de tipo superior, con velocidad de 42.000 botellas por hora, cuyo valor f.o.b. estaría en torno de los 90.000 dólares; para este tipo no se pudo establecer la comparación con el precio del mercado internacional, pues se trata de máquinas muy especiales fabricadas a medida para cada caso. Sin embargo, según se comprobó en una exposición internacional en Alemania en 1964, la máquina misma demostró estar preparada para trabajar en condiciones más exigentes que las de producción europea.

122. Por lo que se refiere a las máquinas llenadoras/tapadoras de botellas se consideraron dos tipos, uno con velocidad de 9.000 botellas por hora y el otro con velocidad de 6.000 botellas por hora; el valor f.o.b. de estas dos máquinas se ubicaría alrededor de 34.500 y 20.500 dólares, respectivamente, esto es, un nivel levemente inferior a la cotización internacional.

123. Las máquinas empacadoras y desempacadoras de botellas -para las cuales se consideró una desencajonadora para botellas chicas (coca-cola) con una velocidad de 15.000 botellas por hora, una máquina cerradora de cajas de cartón chicas, con igual velocidad y una máquina cerradora de cajas con una velocidad de 42.000 botellas por hora- indicaron también un valor f.o.b. potencial competitivo, o sea levamente inferior al del mercado internacional. Las cotizaciones argentinas podrían situarse en alrededor de 5.500, 7.300 y 9.000 dólares para los tres tipos de máquinas respectivamente.

124. Las máquinas para embotellado de líquidos sin gas tendrían un precio potencial en promedio de 10.000 dólares, también competitivo.

125. Finalmente, en cuanto a los transportadores, aun no pudiéndose determinar un tipo standard, pues la producción se adapta a los requerimientos de las plantas, se puede estimar un valor medio de 20.000 dólares (para una planta de 9.000 botellas por hora), que también aparece en condiciones de enfrentar la competencia internacional.

126. Resumiendo, el valor total de la exportación potencial de estos aparatos ascendería a un monto aproximado de 8.500.000 dólares. En lo que respecta a la experiencia de la exportación, cabe señalar que estas máquinas han sido exportadas a Chile, Brasil, Uruguay, Colombia y Perú, por un valor del orden de aproximadamente 1.000.000 de dólares en los últimos años (1964: 315.757 dólares).

Tractores

127. Las limitadas dimensiones del mercado determinan en la Argentina costos muy altos para la producción de tractores, con respecto al mercado internacional; es difícil pues

pensar en la posibilidad de exportar aun llegando al máximo de utilización de las plantas, a no ser para algunos tipos de tractores grandes (más de 80 CV). Para estos últimos, que en apropiadas condiciones podrían alcanzar x costos competitivos, se puede estimar una disponibilidad potencial de 2.000 máquinas, las cuales a un precio unitario del orden de los 5.000 dólares daría un monto total de 10.000.000 de dólares.

Partes de automóviles

128. Las mayores posibilidades de exportación para partes de automóviles parecen radicar en las cajas de cambio de velocidad y elementos de transmisión en general, cuya posibilidad de producción es respaldada por una capacitación suficientemente elevada. Es difícil estimar el valor de la capacidad de exportación potencial pero no debería ser imposible superar los 3.000.000 de dólares anuales de incremento sobre la exportación de 1964 (2.600.000 dólares). Además se puede insinuar la posibilidad de complementar los mercados de países industrializados con posibles acuerdos entre casas matrices y filiales nacionales -con más posibilidades en los Estados Unidos- por lo que se refiere a repuestos de automóviles de modelos antiguos.

Tubos de acero sin costura

129. Con respecto a las posibilidades potenciales de exportación, la encuesta aclaró que con referencia a tubos de acero sin costura las cifras alcanzadas en 1964 -unos 6.000.000 de dólares- representan ya, con la estructura productora actual, casi el máximo alcanzable para algunas especialidades. Por lo tanto se estiman las exportaciones futuras en igual cantidad. En cambio, en los caños negros galvanizados, si bien la capacidad excedente es considerable, dadas las difíciles condiciones de competencia se han estimado sus posibilidades en un valor de 5.000.000 de dólares.

Alambrón

130. La capacidad física disponible excede la producción actual. Considerando las dos principales empresas productoras se calcula una producción efectiva de 190.000 toneladas frente a una capacidad de 250.000 toneladas. La exportación en 1964 alcanzó a unas 53.000 toneladas y podría teóricamente duplicarse. Cabe aclarar que esta exportación se determinó por una retracción del consumo interno, que hizo más evidente la necesidad de ampliar los mercados para mantener la actividad de las fábricas y evitar la incidencia del aumento de los gastos generales en los precios.

131. La exportación de alambrón en 1964 se dividió en: 85% (más de 45.000 toneladas) hacia Estados Unidos, donde se pudo entrar a base de un sacrificio de precios; digno de mención, por su efecto promotor, es el flete particular que rige para los embarques de alambrón hacia ese destino (14 dólares por tonelada).

132. Aunque el precio de exportación que se ha facturado sea competitivo, como una parte importante de la materia prima utilizada (palanquilla) es de origen extranjero, al valor de la exportación potencial hay que restar, para llegar a la evaluación de la exportación neta, el valor de la palanquilla importada. Una estimación aproximada puede hacer llegar a 14.000.000 de dólares el valor de la exportación potencial total y a alrededor de 8.500.000 dólares el valor de la exportación neta. No hay problema de calidad en el producto.

Generadores de corriente alterna (alternadores)

133. En el país se producen normalmente generadores sincrónicos de corriente alterna de hasta 25.000 KVA y la industria se encuentra preparada para alcanzar los 50.000 KVA por unidad. Arriba de esta potencia los aparatos deben ser importados. La producción conjunta de todos los tipos, casi toda bajo licencia y diseños de relevancia mundial, oscila entre los 130.000 y 140.000 KVA, aunque en el último año fue inferior.

134. Evidentemente, esta producción está muy ligada al desarrollo de los planes de electrificación del país. Sin embargo, tal como se expresa en un informe anterior de la CEPAL [13/] la posibilidad de que los fabricantes nacionales participen en los planes de expansión del servicio eléctrico está limitada por la magnitud de las unidades generadoras previstas y la falta de industria nacional de turbinas a gas y a vapor y, en cierta medida, hidráulicas. Además, por razones de financiación de organismos o entidades internacionales o privadas, suele optarse por compras en el exterior.

135. La capacidad total de producción, para un solo turno de trabajo, oscila alrededor de los 270.000 KVA; por lo tanto, la utilización actual es sólo del orden del 50%. Los precios unitarios por KVA varían mucho, de acuerdo con el tipo, potencia y características del alternador. Considerando algunos tipos de mayor potencia (100 KVA o más) se podría alcanzar en condiciones ideales un precio entre 27 y 30 dólares, por KVA.

13/ La fabricación de maquinarias y equipos industriales en América Latina III Los equipos básicos en la Argentina, capítulo III, "Equipos para la generación y transmisión de energía eléctrica", pág. 27 (Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: 64.II.G.2).

Equipos similares se cotizan en Europa, en los países de origen, en alrededor de 27 dólares el KVA, y en licitaciones internacionales a menos de 20 dólares. La exportación potencial podría pues alcanzar un valor total de alrededor de los 7.500.000 dólares.

136. Recientemente una empresa argentina realizó una exportación a Egipto, pero se trató de un caso aislado pues se pudieron entregar inmediatamente equipos que habían sido fabricados para otro destino.

Maquinaria agrícola

137. En general, esta industria se ha desarrollado notablemente debido a los requerimientos del propio mercado, en volumen y calidad. Asimismo, en el último quinquenio se han realizado exportaciones a los países limítrofes. Deben diferenciarse tres tipos de producciones, a saber:

a) Maquinaria cosechadora automotriz

138. Esta industria se inicia en 1921 con máquinas trilladoras de tiro a sangre y ha evolucionado hasta llegar al nivel de adelanto mecánico de la mejor industria europea. La producción del año 1964 alcanzó las 2.900 unidades entre automotrices de 14' y 16' de corte para cereales en general, maíz, girasol y arroz. La capacidad instalada permitiría elevar dicha producción de 4.000 a 4.500 unidades a corto plazo sin inversiones, lo que daría lugar a una capacidad exportable del orden de las 1.000 unidades a un valor f.o.b. de competencia internacional. Tomando como precio indicativo medio f.o.b. el de una máquina de 14' de corte, equipada con motor diesel de 70 CV a 1.800 rpm, dirección hidráulica, levante hidráulico de plataforma y molinete, con tolva a granel, para cereales finos, completa con neumáticos, éste resultaría de 7.000 dólares. El valor total de la exportación potencial llegaría a alrededor de 7.000.000 de dólares. Milita en contra de esa posibilidad el problema del flete por el gran volumen de cada máquina.

b) Cosechadoras de algodón y auxiliares

139. Una empresa argentina depositaria de una licencia de producción (con libertad de acción para exportar) podría producir estos aparatos a un nivel de precios competitivos con el internacional y sin problemas cualitativos. La capacidad potencial de producción para la exportación podría alcanzar fácilmente los 500.000 dólares anuales.

c) Implementos agrícolas

140. Como elemento ilustrativo se indica a continuación la producción de los implementos de uso más común del año 1964.

Arados de hasta 6 rejas o discos	12.900 unidades
Arados múltiples de 8 a 15 discos	4.100 unidades
Rastra de dientes (cuerdos)	24.000 unidades
Rastra de discos (10/20 discos)	4.200 unidades
Rastra de discos doble acción	2.700 unidades
Rastras excéntricas (off-set) 16/24 discos	1.000 unidades
Sembradora de granos (24/28 líneas)	3.800 unidades
Sembradora de maíz	2.300 unidades

141. De estos productos se estima que, a los efectos de exportación, deben considerarse los de mayor grado de transformación y que son producidos por empresas de cierta envergadura (existen innumerables fábricas pequeñas diseminadas en el interior de las cuales será difícil contar para ese fin). Tal es el caso de las sembradoras de granos, cuyo resultado ha sido comprobado con éxito por técnicos de los Estados Unidos en la estación experimental de Tibaitatú de Colombia y que han sido exportadas a América Latina.

142. La producción actual de 3.800 unidades puede elevarse a 6.000 con un saldo exportable de 2.200 unidades. El precio f.o.b. para una sembradora de 20 discos podría alcanzar, en las condiciones ideales, 1.000 dólares por unidad, lo que implica un monto de exportación de 2.200.000 dólares por año. Las mismas consideraciones caben para las sembradoras de maíz. La producción puede llegar a 4.000 unidades con un saldo exportable de 1.500 y un precio f.o.b. para una sembradora de 5 surcos de 650 dólares, lo que da lugar a un monto anual de 975.000 dólares.

Máquinas para la industria del papel

143. Se consideraron máquinas continuas para fabricación de papel, de tamaño normal (entre 3 y 4,50 metros de ancho). El precio de estas máquinas, fabricadas en la Argentina, bajo licencia de dos empresas europeas y de una norteamericana, resulta competitivo en el mercado internacional. Sin embargo, no existe actualmente posibilidad de exportación, por estar la capacidad de producción comprometida por el mercado local, y asimismo por el hecho de que las licencias son exclusivas para la Argentina.

Equipo y material telefónico

144. Se trata de una industria establecida en la Argentina desde hace varios años, y cuyas materias primas son casi totalmente de procedencia nacional. La industria fue planeada para atender las necesidades del mercado interno y exportar un margen relativamente pequeño de la producción. Sin embargo, como la demanda interna se ha comportado de manera errática y en la actualidad sólo llega a niveles bastante reducidos, existe una gran capacidad inactiva de producción, que alcanza a casi el 70% del total instalado.

145. Los precios son competitivos en el mercado internacional, siempre que la capacidad sea utilizada en por lo menos el 60%. Existe una buena experiencia, habiéndose exportado a Chile (unos 300.000 dólares anuales), Brasil, Perú, Puerto Rico y Viet-Nam del Sur. Cuba, en años pasados, llegó a importar 1.300.000 dólares de material telefónico argentino.

146. Se mencionaron como obstáculos lo esporádico de los contratos y, principalmente, la falta de financiación para pequeñas operaciones. En este sentido se mencionó la consecuencia de implantar un tipo de crédito "flotante" que cubriese automáticamente una eventual corriente de pequeñas operaciones hasta un determinado monto, tal como existe en Europa (blanket credit). Además, se hizo notar la falta del seguro para las exportaciones, aun cubriendo riesgos políticos.

147. Se estima que la utilización plena de la capacidad permitiría exportar alrededor de 15.000.000 de dólares.

Equipos eléctricos para vehículos

148. Se consideraron las posibilidades de algunos tipos de equipos eléctricos para vehículos, teniendo en cuenta los aparatos de producción tradicional y excluyendo las líneas de producción recientemente iniciadas, y que sólo en varios años más podrían dar lugar a posibilidades de exportación potencial. Los equipos considerados estarían presentados por: generadores/alternadores, motores de arranque, distribuidores, reguladores de voltaje, bobinas, etc., para los cuales la producción efectiva normalizada para el mercado dejaría un margen de ulterior producción a costos que podrían resultar competitivos en el mercado internacional. Se llega a estimar una disponibilidad potencial a este fin de más de 30.000 a 50.000 unidades de cada tipo de equipo por año, por un valor total global de alrededor de 1.800.000 dólares.

149. Los productos responden a normas de calidad internacionales y son producidos normalmente por empresas asociadas o licenciatarias de firmas europeas o norteamericanas. Hasta ahora se han efectuado algunas exportaciones experimentales a países latinoamericanos, inspiradas en los planes de complementación industrial de la ALALC.

Transformadores de potencia eléctrica

150. También en este caso la capacidad productiva es marcadamente subutilizada. En el país se produce todo tipo de transformador eléctrico hasta 40.000 KVA de potencia y 132 MV de tensión de entrada, incluyendo los que requieren características especiales como transformadores de horno, puesta a tierra, etc. La industria está también preparada para alcanzar inmediatamente hasta los 100 MVA, y a corto plazo los 150 MVA, siempre para 132 MV de tensión primaria. Aunque existen varios fabricantes menores sólo se consideran las empresas de mayor significación en el rubro; la mayor parte de ellas produce según diseños de sus casas matrices, asociadas o que otorgan licencias de Europa o Estados Unidos. La capacidad productora total, para un turno de trabajo, es aproximadamente de 1.500.000 KVA por año, considerando todos los tipos de transformadores. Con dos turnos podría elevarse a 2.500.000 KVA. En los últimos años se ha aprovechado dicha capacidad en menos del 50% de un turno, pero se supone que habrá de incrementarse en los próximos años de acuerdo a los planes internos.

151. Considerando, a título de ejemplo, dos tipos de transformadores (de 500 y de 20.000 KVA), el precio f.o.b. de exportación podría llegar juntando todas las condiciones ideales a unos 5,00 y 3,20 dólares por KVA respectivamente, los que representan precios competitivos, y hasta 10% a 20% inferiores a los precios de otros orígenes para equipos similares. La exportación potencial total llegará a unos 12.000.000 de dólares.

152. Sin embargo, influirán en la factibilidad de la exportación los fletes según destino y también otros importantes factores ajenos al precio mismo. Entre ellos, debe mencionarse que para poder exportar sería necesario considerar soluciones particulares al problema de financiamiento, en vista del hecho de que en muchos países europeos se otorgan créditos especiales para estos tipos de productos.

Motores eléctricos

153. La Argentina produce prácticamente todo tipo de motor para corriente eléctrica, de velocidad y tensión común hasta 3.000 CV y está preparada para llegar a los 5.000 CV por

unidad. La cantidad de empresas es muy numerosa. La capacidad de producción total, para un solo turno de labor, oscila entre los 1.500.000 CV anuales, habiéndose aprovechado durante los últimos dos años sólo un 50%.

154. En las condiciones actuales de costos y de tipo de cambio, es generalizada la opinión de que los productos de este rubro no son exportables, salvo a una reducida área de América Latina, y eso en cantidades limitadas. La situación quizás no sea igual para los motores "fuera de gran serie" que deben fabricarse con planos y diseños especiales.

Aisladores eléctricos

155. De las cinco principales empresas productoras de aisladores eléctricos, una representa aproximadamente el 50% de la producción total, y su establecimiento está dotado de modernas instalaciones tanto para elaboración automatizada como laboratorios con equipos de ensayo para pruebas por arriba del millón de voltios de tensión. La producción argentina satisface las necesidades internas en los más variados tipos. El país es fuerte productor de materias primas, como caolines, arcillas, cuarzos, feldespatos, etc., de fundamental importancia en esta industria, ya que con ella se elaboran las porcelanas que dan origen al dieléctrico de los aisladores.

156. La capacidad actual de producción, lógicamente variable según tipos, es del orden de 20.000 toneladas anuales para un solo turno en aquellos procesos que no sean de trabajo continuo. Dicha capacidad disponible ha sido aprovechada en alrededor del 50% en los últimos años y aún menos (35%) en 1964.

157. Para el examen de los precios es necesario distinguir aisladores que no llevan parte metálica de aquellos que se arman con partes metálicas. En el caso de los primeros puede considerarse que la industria argentina podría llegar a ser competitiva en el mercado internacional, si se cumplieran determinadas condiciones, entre ellas una venta permanente y elevada en el mercado interno que permita absorber los gastos generales y fijos de las empresas productoras a veces en las licitaciones internacionales. Un tipo de aislador rígido triple campana para líneas de alta tensión (tensión de contorneo 145.000 V en seco), que cumple con las normas IRAM 2077-90-B ofrecido en las licitaciones internacionales (en condiciones normales) a 2,60 dólares por kg, podría ser ofrecido a un precio de alrededor de 2,30 dólares por kg.

158. Esta situación de factibilidad de exportación para los aisladores sin partes metálicas cambia cuando se trata de otros tipos en los que intervienen estos elementos de alto costo (ej. cobre), por lo que se hace necesario otro enfoque. Una situación intermedia la presentan los denominados aisladores de suspensión de distinto número de elementos cuyos posibles precios f.o.b. de exportación, en las condiciones mencionadas, pueden oscilar en los niveles internacionales alrededor de los 0,40 dólares por kilogramo, para las medidas, resistencias físicas y tensiones medias.

159. En total se puede estimar, considerando los tipos exportables, que la capacidad disponible podría llegar al considerable monto potencial de alrededor de los 10.000.000 de dólares.

Otros elementos de distribución eléctrica

160. En la distribución de energía eléctrica aparece una serie importante de otros elementos que, en su conjunto, alcanzan cierta significación. Son elementos complementarios, muchos de los cuales estarían actualmente en condiciones de exportación si, a su vez, se produjera la venta del producto principal, como, por ejemplo, capacitadores de hasta 20.000 volts de tensión, fusibles de hasta 4.500 volts, interruptores en aceite aislante de capacidad de ruptura hasta 900.000 KVA y tensión de 66.000 volts, contactores de hasta 600 amperes y 500 volts de tensión de servicio, seleccionadores para toda intensidad y tensión de hasta 132 KVA, tableros de variados tipos, para toda potencia, armados, blindados, de control, de mando, de protección, etc.

Grupos electrógenos

161. Se hace referencia a grupos del orden de 50 KVA integrados por un motor diesel rápido de 70 CV continuo a 2.000 rpm, alternador, bastidor, radiador, tablero de control de motor y tablero de distribución. Estos grupos, cuyos elementos básicos constitutivos (motor y alternador) son productos de serie, resultan competitivos internacionalmente. Existe experiencia al respecto en exportaciones a América Latina en libre competencia con productos de otro origen. El motor y alternador están sujetos a control de calidad y son fabricados bajo licencia en la Argentina.

162. El precio f.o.b. de un grupo de 45 KVA en las condiciones ya indicadas sería de 3.100 dólares. Se estima que las empresas están capacitadas en la actualidad para producir 1.000 unidades exportables por año, lo que implicará un monto de 3.000.000 de dólares.

Medidores de energía eléctrica

163. La producción anual en los últimos años oscila entre los 200.000 y 225.000 medidores monofásicos de uso domiciliario y entre 10.000 y 15.000 industriales trifásicos. Según planes de electrificación se prevé un aumento de la demande del orden del 7% anual.

164. La capacidad productora total, para un turno de trabajo, es de 350.000 a 370.000 monofásicos, más unos 25.000 trifásicos, debiéndose entender que si sólo se producen, por ejemplo, 10.000 trifásicos por año, la capacidad de los monofásicos aumentaría en más de 50.000 unidades.

165. En la amplia gama de la producción, a los efectos de esta investigación, se ha escogido como base un medidor de corriente eléctrica monofásica de 5/10 Amp., 220 V y cargabilidad admisible hasta el 500% del valor nominal. Es el tipo más común en los países adelantados de Europa y América.

166. El precio actual de estos aparatos está lejos de ser competitivo en el mercado internacional, y las posibilidades potenciales de exportación se condicionan a las hipótesis ideales ya mencionadas, que deberían permitir llegar a un precio de alrededor de los 8 dólares por unidad f.o.b. Buenos Aires. En estas condiciones, el valor de la exportación total podría ubicarse en alrededor de 2.000.000 de dólares por año. Las exportaciones hasta ahora efectuadas, eminentemente esporádicas, se han dirigido a Paraguay, Brasil y Uruguay. A este último país se han exportado también conjuntos o partes, para terminar allí su montaje.

Medidores de gas

167. El análisis comprendió fundamentalmente un tipo de medidor de consumo domiciliario de capacidad cíclica máxima de 3 litros. El país es autoabastecedor de este tipo de medidores, salvo algunos muy especiales.

168. La capacidad actual de producción de las tres empresas instaladas en el país oscila entre 250.000 y 280.000 medidores por año (más un máximo de 10.000 medidores industriales), valores calculados sobre la base de un turno de trabajo. La producción nacional se sitúa entre 150.000 y 170.000 unidades por año, dejando una capacidad disponible por lo menos superior a las 100.000 unidades. Para exportar este tipo de medidor sería necesario alcanzar precios entre 15 y 17 dólares por unidad, incluyendo los elementos de unión del equipo a la red conductora de gas.

169. Solamente una amplia política de reintegros y, por parte de las empresas, una política de precios selectivos (considerando oportunamente la alta incidencia de los costos fijos) permitirían -por lo menos en las empresas de mayor producción- considerar posibilidades de exportación, pues, según los cálculos actuales, sería difícil llegar a menos de 22 a 23 dólares por unidad.

Máquinas de coser

170. Puede considerarse que existe una posibilidad de exportación para algunos modelos de máquinas domésticas para costura recta. Sin embargo, sólo algunos países de América Latina estarían interesados en la producción argentina, pues en el mercado mundial sólo plantas de tamaños mucho mayores de las que se encuentran en la Argentina podrían enfrentar, con dificultad la competencia del Japón.

Máquinas para afeitar eléctricas

171. La producción de estas máquinas está casi toda en manos de dos empresas internacionales. Una de ellas abastece alrededor del 60% del mercado local y, al mismo tiempo, exporta al Brasil el 40% de su producción. Esta empresa ha considerado planes de división de trabajo entre sus distintas empresas en el mundo; esos planes, en cuanto a la producción argentina, prevén la exportación a los restantes países de América Latina. La otra empresa también exporta.

172. La producción actual está limitada en un solo turno y puede ser grandemente aumentada, incrementando también la producción por turno. El precio neto, considerando plena utilización de la capacidad, podría ser ampliamente competitivo en el mercado internacional, llegando a un total de máquinas exportables por un valor aproximado de 6.000.000 de dólares.

Lavarropas automáticos y semiautomáticos

173. También en estos tipos de máquinas se tiene ya una positiva experiencia exportadora a América Latina, en particular al Perú, donde el producto argentino compite con la producción estadounidense. La capacidad de competencia estaría dada por cuanto a iguales condiciones de automaticidad y eficiencia, carece de aditamentos de lujo que encarecen la producción americana.

174. La producción por año es aproximadamente de unas 120.000 unidades, con utilización de las plantas en un turno. La producción podría ser duplicada y entrar en el mercado

internacional con costos marginales reducidos en un 10%, asegurándose así la capacidad competitiva. El valor total de la exportación potencial puede estimarse en alrededor de 15.000.000 de dólares.

Tocadiscos automáticos

175. Una sola empresa abastece a casi todo el mercado local, y exporta habitualmente a los países latinoamericanos, sobre todo al Brasil. La producción podría elevarse en un 30% a 40%, llegando a un turno de trabajo y alcanzando un potencial de exportación de unos 70.000 aparatos por año. Este correspondería a un valor de casi 1.000.000 de dólares. El precio unitario es ya suficientemente competitivo.

Planchas eléctricas

176. Una empresa argentina produce bajo licencia Westinghouse y cubre el 70% del mercado nacional. Se puede pensar en un incremento de la utilización de la capacidad productiva de un turno a 1½ turno. Este daría una capacidad excedente potencialmente exportable, cuyo valor total puede estimarse en alrededor de 500.000 dólares.

Productos químicos

177. Entre los productos químicos, las mayores posibilidades de exportación se ofrecen a la Argentina en los de origen agropecuario y con escasa colaboración. Considerándolos todos conjuntamente se pueden anotar las siguientes conclusiones (por orden de importancia).

178. El extracto de quebracho es un producto tradicional de exportación, con recursos naturales muy amplios de materia prima, para cuya demanda mundial, sin embargo, no se perciben incrementos muy marcados, sobre todo porque se agudiza la competencia de los productos sintéticos. No se presentan problemas especiales de calidad ni de precios.

179. La caseína es también un producto cuyos recursos naturales marcan límites muy amplios. Sin embargo, la demanda mundial de este producto puede presentar muchas irregularidades por la competencia de los productos sintéticos y, a plazo más largo, está destinada a decaer.

180. Para oleínas, ácidos esteáricos, y ácido tartárico, la situación es parecida. La materia prima está disponible y la elaboración es muy fácil, pero existen problemas de mercado y de precios. Para estos artículos y otros similares, el problema se

plantea pues en términos de precios y de incremento de eficiencia de la comercialización que podrían robustecer las corrientes de exportación tradicional.

181. Para la generalidad de los demás productos químicos, normalmente más elaborados y cuyo origen no es (por lo menos en forma esencial) agropecuario, el problema puede presentarse en términos mucho más complejos. Aun cuando haya capacidad ociosa de producción, las materias primas son escasas o caras; también la situación del mercado interno, y sus repercusiones en la estructura productiva, determinarían costos altos que a su vez colocan la cotización argentina fuera de las posibilidades de competencia internacional. De todos modos se pueden mencionar las posibilidades (actualmente o a corto plazo) para la exportación de los siguientes productos:

Negro de humo	4.000 toneladas
Alcohol metílico (metanol)	15.000 toneladas
Fenól	4.000 toneladas
Acido acético	3.000 toneladas
Sulfuro de carbono (de gas natural)	15.000 toneladas
Hidrosulfito de sodio	500 toneladas
Hidrosulfito de zinc	1.000 toneladas
Clorofluorometano (agentes refrigerantes)	1.500 toneladas
Tartrato ácido de potasio	100 toneladas

182. Además de los productos químicos mencionados, pueden citarse, entre los que revelan posibilidades alentadoras para la exportación, algunos derivados del petróleo, tales como la parafina sólida. En el caso del negro de humo, se trataría de excedentes esporádicos.

183. Se aprecian buenas posibilidades para los productos medicinales y farmacéuticos, aunque suele ser muy difícil obtener datos de empresas de este ramo. Seguramente existe capacidad productiva disponible, pero es muy difícil opinar sobre los precios, cuya determinación depende de la política de las empresas internacionales y de los arreglos con el gobierno. En forma prudente y provisional puede estimarse un aumento de las exportaciones por un valor de 3.000.000 de dólares en las exportaciones registradas.

En términos generales, para los productos químicos de mayor importancia, la industria argentina hace frente a graves problemas estructurales internos y sería ambicioso insinuar posibilidades de hacerla desempeñar un papel importante en el mercado mundial. La

actividad de esta industria en el país está, para la mayoría de los productos, condicionada al alto nivel de la protección arancelaria, la que -como es sabido- no fomenta el desarrollo de las condiciones competitivas de la industria misma.

Fibras e hilados de polipropileno

184. Merecen destacarse las posibilidades de fibra continua de polipropileno, así como del hilado texturizado que se produce en la Argentina en el título de 70 Deniers, bajo licencia de una empresa italiana. La empresa productora argentina es la única fabricante en el mundo de este título, que se adapta a la fabricación de géneros para vestir mientras que en las otras empresas, matriz y concesionarias, se producen títulos más bajos para la fabricación de alfombras, tapicería, etc., razón por la cual se considera de particular interés la exportación del producto.

185. La capacidad exportable es de 1.400 toneladas por año, a un precio f.o.b. de 3,40 dólares, lo que da lugar a un monto anual de 4.800 millones de dólares. El precio antedicho no puede compararse por no existir valores internacionales de la fibra de polipropileno de este título. No obstante, resulta muy competitivo en relación con el precio de nylon del mismo título. Es de particular interés el desarrollo del mercado de exportación de este producto, pues ello justificaría la instalación de una planta de polímeros de polipropileno de capacidad rentable partiendo de gas argentino.

Papeles especiales

186. De la encuesta efectuada en el país se desprende que sólo ciertos papeles especiales tienen potencial de exportación, como el papel revestido (coated), cuya capacidad actual podría ser aumentada en unas 6.000 toneladas por año y que, en caso de exportación, podría representar un valor total de unos 1.800.000 dólares. El precio f.o.b. -con los reintegros adecuados- podría ser competitivo internacionalmente.

187. Otros papeles especiales potencialmente exportables son el "auto-cheque" (para la clasificación automática de cheques mediante la lectura de caracteres magnetizables), el papel para máquinas contables automáticas, papel para títulos y acciones, para filtros y otros para usos definidos. En estos tipos existe una capacidad exportable del orden de las 2.000 toneladas anuales. Los precios resultan comparables con los internacionales. Si se adopta un valor promedio de 650 dólares por tonelada, se llega a un monto anual de 1.300.000 dólares.

Vidrios planos

188. Se han individualizado posibilidades de exportación en vidrios planos, transparentes y traslúcidos con una capacidad exportable de 2.500.000 y 700.000 m^2 que a valores f.o.b. de 1,32 y 1,22 dólares por m^2, respectivamente, representan un monto anual de más de 4.000.000 de dólares. Se han iniciado exportaciones en volúmenes modestos hacia los Estados Unidos.

Textiles

189. El examen se limita a la industria textil primaria, dejando de lado por el momento la confección, cuyo destino está estrictamente ligado con los de los productos textiles propiamente dichos.

a) Lana peinada (tops)

190. La industria argentina posee capacidad ociosa para aumentar su producción en alrededor del 50%, utilizando plenamente sus instalaciones y racionalizándolas. Con ello se contaría con alrededor de 10.000 a 15.000 toneladas de lana peinada exportable (según el consumo de la industria nacional) en lugar de las 5.000 toneladas exportadas actuales, por un valor total potencial de alrededor de 30.000.000 de dólares. Hay en principio disponibilidad de materia prima y no existen problemas en cuanto a precios; más bien se trata de problemas de calidad, pues los utilizadores europeos y estadounidenses de este producto tienen muchas exigencias. Las últimas exportaciones fueron fomentadas a través de una política de precios muy competitivos, pero no lograron establecer corrientes sistemáticas justamente por el problema de la calidad.

b) Hilados peinados

191. El problema se presenta en términos idénticos a la lana peinada. La capacidad productiva ociosa es importante y también se podría llegar a un aumento del orden de las 10.000 toneladas por año (exportación en 1964: menos de 500.000 kg). Pero en este caso el problema de la calidad es mucho más agudo y se agrega también la exigencia de un sistema de comercialización dinámico, para hacer frente a la agilidad de la organización de los productos europeos.

c) Hilos cardados

192. Amplia capacidad ociosa, pero ninguna posibilidad de exportación por los altos costos que derivan del uso irracional de los factores productivos.

d) Tejidos de lana

193. Capacidad ociosa teóricamente amplísima, pues hay un parque de maquinaria grande y subutilizado. En la práctica, las posibilidades están limitadas a unas pocas

empresas de vanguardia, que podrían elevar su producción (sin ampliar plantas, pero utilizando trabajo de terceros), hasta límites bastante altos. Se puede estimar alcanzable la exportación potencial, muy cómodamente, a los 3.000.000 de dólares, pero habría que superar no tanto el problema de los precios ni de la calidad como el de la comercialización.

e) Hilados de algodón

194. Es posible ampliar la producción actual, con las plantas existentes, pero es muy difícil la exportación por la competencia en el mercado mundial de los japoneses y otros productores. También existiría una limitación cualitativa que tiene su origen en problemas relacionados con la materia prima.

f) Tejidos de algodón

195. Capacidad ociosa disponible en medida interesante, pero la exportación potencial se ve limitada a pocas empresas modernas, las cuales -salvo en períodos de decaimiento del mercado interno- no encuentran suficientes estímulos en la exportación. También para estos productos se presentan algunas limitaciones en cuanto a la calidad, y hay que enfrentar una competencia internacional muy acentuada 14/.

g) Tejidos de fibras sintéticas

196. Cabe hacer notar la posibilidad de exportación de tejidos de fibras sintéticas, sobre la base de complementación entre las empresas internacionales interesadas (véase página 49: Fibras e hilados de polipropileno).

Cuero y sus manufacturas

197. En primer lugar, debe considerarse el cuero curtido, producto de menor elaboración industrial, que estadísticamente está colocado entre los productos de la ganadería. Su exportación en 1964 llega a alrededor de 4.600.000 dólares, en su gran mayoría hacia fuera de América Latina.

198. De los 12.000.000 de cueros de vacuno que representa aproximadamente la faena anual, una tercera parte representa el consumo de la industria curtidora local exportándose los restantes 8.000.000 de cueros en estado crudo (salados) hacia ultramar. En los últimos 10 años el 80% de la exportación fue absorbida por los países de Europa oriental: la URSS con preferencia los cueros pesados, y los demás países tanto cueros pesados como livianos. El destino de la exportación de cueros crudos ha estado determinado por el excedente de esa producción en los últimos años en los Estados Unidos y Australia, en la mayor necesidad de artículos de consumo en los países de Europa oriental.

14/ Para los productos algodoneros rige un acuerdo internacional que regula el intercambio entre países industrializados y los en vías de desarrollo.

199. La capacidad de las curtiembres argentinas hasta el año 1960 bastaba sólo para satisfacer el consumo interno normal, y las exportaciones de cueros curtidos sólo se producían en momentos de escasez mundial (segunda guerra mundial y la de Corea).

200. En 1962, al mermar el poder adquisitivo del mercado interno, la industria curtidora se dedicó a conquistar mercados externos para cueros curtidos y, desde julio de ese año hasta junio de 1964, llegó a exportar un tercio de su producción, es decir, la cantidad faltante del mercado local, pudiéndose así trabajar normalmente. Posteriormente la exportación decayó al verse afectada por el tipo de cambio cuyo nivel no se mantuvo paralelo al aumento de los costos internos. De restablecerse el equilibrio sería muy posible una recuperación del comercio internacional.

201. En cuanto a capacidad de exportación, las curtiembres argentinas podrán utilizar en cualquier momento su capacidad ociosa (30% a 40%) y podrán también colocar en el extranjero cueros curtidos sin pintura, para los cuales hay una reserva de capacidad de un 20% a 25% adicional. El cuero curtido sin pintura se ha adoptado en los últimos años como forma más fácil de comerciar porque se subsanan con ella los inconvenientes de la distancia y los factores de temporada y de moda que se originan en el largo proceso de curtiembre y de llegada hasta el país de destino. En esta forma los cueros salen de la Argentina teñidos de un color neutro y, en el mismo mercado de su venta definitiva, aplicándoles las capas de pintura necesarias, se preparan en el color de temporada y de moda. En los Estados Unidos y Europa existe ya la industria llamada de terminación de cueros, que se dedica a esa tarea y se ayuda con ella también a solucionar el problema de la escasez de mano de obra europea para los trabajos relativamente sucios del curtido. El ingreso de divisas es dos veces mayor que el obtenido de la exportación de cuero crudo, que en 1964 ascendió aproximadamente a 40.000.000 de dólares.

202. Al comparar los precios de exportación de los cueros curtidos argentinos con los europeos y norteamericanos, se observa que los precios argentinos son 15% a 20% más altos, aunque esa relación no es uniforme, calculándose al cambio oficial y con el sistema vigente de draw-back (5%) y reintegro impositivo.

203. El control de la calidad merece mayor atención, pues los mismos curtidores lamentan el perjuicio que causa el alambre de púa en la piel de los animales.

204. En el caso de los artículos de cuero más elaborados se presentan también alentadoras posibilidades de exportación. No faltan ni las materias primas ni la capacitación para artículos de calzado, marroquinería, maletas, carteras, etc., y el precio resulta

competitivo. El problema estriba más bien en la organización de la producción y de la comercialización (se trata en general de empresas demasiado pequeñas para organizar una fuerte corriente de exportación). En caso de resolver estos problemas, la exportación de manufacturas de cueros podría alcanzar cómodamente los 4.000.000 a 5.000.000 de dólares por año, sobre todo a mercados de ultramar.

Carnes en conserva

205. Como la carne es un producto de exportación tradicional de la Argentina, al estimar la exportación potencial de la carne en conserva se tropieza con varios problemas, uno de los cuales es la relación indirecta entre esa exportación y la política de ventas externas de carne congelada o en otra forma que no se considere manufacturada.
206. De hecho, en las últimas décadas ha habido años en los que la Argentina exportó grandes cantidades de carne envasada, como en el año 1941 -año de guerra y por eso de demanda excepcional-, cuando vendió 126.412 toneladas en el exterior y, más recientemente, en 1957, cuando colocó 106.810 toneladas [15/] también debido a factores excepcionales: una intensa sequía que hizo necesario comercializar gran número de animales para impedir que murieran en el campo. En este año los frigoríficos trabajaban a dos turnos para atender las necesidades de la exportación, que correspondía al 95% de la producción. La exportación ha disminuido desde entonces hasta llegar a unas 50.000 toneladas anuales; hubo una recuperación en 1963 (74.300 toneladas) pero volvió a declinar en 1964 y 1965 a 46.700 y 35.100 toneladas, respectivamente.
207. La situación actual para la exportación de carne en conserva no es muy alentadora; se retiene el ganado en el campo por razones de orden impositivo y porque los precios no resultan remuneradores al tipo de cambio vigente frente al aumento de los gastos internos. De este modo, la producción efectiva normal es del orden de las 50.000 a 55.000 toneladas por año, destinadas a la exportación. El precio f.o.b. que obtiene la carne en conserva en los mercados de Estados Unidos y el Reino Unido se calcula en 839 dólares por tonelada, lo que, considerando los reintegros de impuestos y draw-back

---

15/ Los volúmenes indicados se refieren casi exclusivamente a "corned beef"; el análisis y las proyecciones, sin embargo, incluyen otros productos afines como extracto de carne, caldo concentrado, carne preparada con vegetales, etc. (Números estadísticos 89/92, 94, 99, 100, 111 y 112.)

por hojalata y cartón corrugado, lleva a una cotización de 926 dólares por tonelada para el frigorífico. Este precio no es remunerador, sobre todo porque las presiones gremiales aumentan aún más los costos. La mano de obra representa actualmente el 40% del costo de producción del corned beef.

208. Otro de los factores que influye en la limitación de las exportaciones de carne envasada es el descenso de los precios mundiales del extracto de carne que, de un valor de 13 a 14 dólares por kg, que puede considerarse normal, ha bajado a 7 dólares.

209. La exportación de carne en conserva no es una simple alternativa de la exportación de carne refrigerada, enfriada o de animales en pie, pues distintos tipos de animales encuentran su destino más conveniente en los diversos tipos de elaboración: normalmente se destinan a la industria conservera las reses (vaca conserva) de calidad inferior; el mejoramiento del hato (como parece estar ocurriendo) no apuntaría hacia un marcado incremento de la exportación de carne enlatada. No por ello habrá de faltar en el país materia prima para la industria conservera, pues en algunas zonas rurales no se dan condiciones propicias para el mejoramiento ganadero.

210. Los planes y proyecciones oficiales (Plan de Desarrollo de CONADE) 16/ y otras fuentes especializadas no prevén perspectivas muy halagüeñas para la exportación de carne en conserva, sino más bien para la carne con menor grado de manufactura. Tales proyecciones se basan en condiciones y tendencias presentes, y serían valederas en un cuadro de crecimiento regular. Sin embargo, podría producirse un aumento mucho mayor en la exportación de carne en conserva si nuevas condiciones estimularan esa corriente. Entre ellas figura el auge de la demanda mundial (por apertura de nuevos mercados más propicios a la carne enlatada que a la refrigerada y mayores facilidades de importación en los mercados tradicionales), la aplicación de una política interna de precios estables y remuneradores sin perjuicio de una mayor eficiencia en la operación de varias empresas, y la rebaja de los gravámenes tributarios sobre la producción y la exportación.

211. En estas posibles circunstancias sería procedente calcular, a plazo mediano, con la actual capacidad productiva, una posibilidad de exportar carne enlatada y afines por un valor cercano a los 150.000.000 de dólares.

16/ Plan Nacional de Desarrollo, op. cit., cuadros 77 y 78.

Té

212. La producción de té aumenta con rapidez y su calidad mejora, aunque la falta de mano de obra especializada y de mecanización todavía son obstáculos considerables. Aunque el consumo interno de té haya aumentado también con cierta celeridad, se contará con excedentes exportables que podrían llegar de 14.000 a 15.000 toneladas hacia 1966 y más de 20.000 hacia 1970. Las exportaciones de 1965 alcanzaron a unas 12.500 toneladas por valor de 7.700.000 dólares.

Quesos

213. El consumo local absorbe casi el 97% de la producción que, en 1964, sobrepasó las 150.000 toneladas. Se estima que, en condiciones muy alentadoras, esta producción podría elevarse hasta 20% a 25% a corto plazo. Como el consumo crece a razón de 5% anual, la capacidad potencial exportadora crecería con respecto a la actual de casi 5.000 toneladas hasta llegar a unas 15.000 toneladas por valor de unos 15.000.000 de dólares. En las condiciones actuales los quesos argentinos compiten normalmente en Europa y los Estados Unidos.

Jugos de frutas

214. Se trata de una industria bastante reciente y en rápido desarrollo. En 1963, en buena parte debido a las heladas que afectaron la producción citrícola de Florida, la exportación de concentrados alcanzó cifras inusitadas; casi 2.400.000 dólares. Aunque en 1964 no se llegó al 1.000.000 de dólares de exportaciones efectivas, los precios son en general competitivos y la capacidad de producción ociosa es de considerable magnitud: alrededor de 15.000 a 16.000 toneladas de concentrados, por valor de 10.000.000 de dólares. La disponibilidad de materias primas tampoco presenta problema alguno.

Tabaco

215. Se producen (1965) unas 52.000 toneladas, comprendiendo la mayor parte a los tipos criollos (negro) y Virginia. El consumo interno es de unas 40.000 toneladas, destinándose a la exportación las 12.000 toneladas restantes, que representan unos 6.000.000 a 7.000.000 de dólares.

216. En condiciones óptimas, podrían producirse unas 65.000 toneladas de tabaco al año; aun aceptando un aumento del consumo bastante rápido, quedaría para la exportación un máximo de 20.000 toneladas, equivalente a unos 10.000.000 de dólares.

217. Se estima que los precios vigentes que se aplican a las variedades argentinas permiten, en general, que este producto -que goza de un reintegro de 18% y está exento del impuesto a las ventas- se coloque sin mayores dificultades en el mercado internacional.

218. Después de examinar los resultados de la encuesta a nivel de productos 17/, cabe repetir los límites conceptuales de las estimaciones que se han indicado en cada caso. Evidentemente las cifras resultan muy abultadas, pues presuponen condiciones de utilización máxima de los equipos en condiciones ideales.

17/ Algunos productos exportables presentan problemas de complementación recíproca. Así la producción de cuero y sus manufacturas se complementa con la de carne y algunos artículos de origen animal que se utilizan en la industria química o farmacéutica. Esto significa que al enfrentar los problemas de uno de estos grupos, hay que tomar en cuenta al mismo tiempo las repercusiones para los otros grupos correspondientes.

IV. LAS PROYECCIONES DE LA EXPORTACION POTENCIAL

219. Habiéndose determinado los límites físicos alcanzables de exportación potencial para una serie de productos estimados como más representativos, es posible intentar una estimación de las posibilidades de exportación aplicables a los distintos rubros o grupos de productos en que se dividieron las exportaciones totales en el cuadro 3.

220. Como se expresó anteriormente, se trató de asegurar la representación de los productos analizados, seleccionándolos a base de determinadas características de las industrias que los producen y atendiendo también a los rasgos principales de su tecnología, de manera tal que los productos elegidos pudieran considerarse en buena medida como representativos de sectores más amplios. En cuanto al resto de los productos no analizados individualmente, se trató de efectuar apreciaciones generales de carácter más bien cualitativo, basándolas en informaciones que proporcionaron las cámaras y asociaciones de industriales y exportadores y otro material que se refería al tema.

221. El examen efectuado sobre las posibilidades de exportación potencial de productos manufacturados de la Argentina, aunque en forma incompleta y a título de ejemplo, proporcionó material para formular algunas conclusiones, tanto generales como específicas.

222. Se confirmó que existe una gran capacidad ociosa en muchos sectores industriales, la cual al ser aprovechada permitiría poner a disposición del mercado externo una cantidad apreciable de productos [18].

223. Desde el punto de vista del potencial físico para producir manufacturas, no solamente no existen problemas en general, sino que, por el contrario, en muchos casos sería interesante elevar la producción de aquellos bienes que el mercado argentino no absorbe en medida suficiente para lograr una utilización completa de los equipos disponibles.

18/ Ya un estudio de CONADE de septiembre de 1963 estimaba las siguientes proporciones de capacidad excedente en las industrias de equipo de capital: máquinas-herramientas: 75%; construcción naval: 60%; motores primarios de poca potencia: 60%; motores primarios de gran potencia: 50%; maquinaria vial: 50%; maquinaria agrícola: 50%; equipos industriales universales: 45%; industria automotriz: 40%; tractores: 40%; maquinaria para generación, distribución y transformación de energía: 40%; equipos de movimientos y elevación: 30%.

224. Por otro lado, la capacidad excedente está condicionada a las fluctuaciones de la demanda del mercado interno, cuya recuperación puede reducir dicha capacidad. Esto es evidentemente un factor fundamental que condiciona todas las perspectivas. Sin embargo, al verificarse repetidas operaciones de exportación se crea en el país un núcleo de intereses cuyo peso no puede menospreciarse. Si las demás condiciones no fueran totalmente negativas, existirá una marcada resistencia a anular las relaciones establecidas.

225. Pasando a examinar los costos, que -al final de cuentas- representan el factor básico determinante en las posibilidades de exportación, pueden identificarse en las industrias manufactureras varias situaciones representativas:

a) Empresas cuyos costos, a raíz de una insuficiente utilización de los equipos, resultan más altos que los del mercado internacional, pero que, con una utilización completa, podrían producir a costos competitivos.

b) Empresas que se encuentran en la situación de las mencionadas en el punto anterior y que, aun utilizando completamente las instalaciones, no llegarían a precios competitivos.

c) Empresas cuyos costos no son competitivos por el alto costo de las materias primas, las cuales no modificarían su influencia con el aumento del volumen de producción.

d) Empresas cuyos niveles de productividad son independientes de las dimensiones de las plantas, pero que, debido a problemas de capacitación o de organización, no pueden alcanzar niveles de costos competitivos.

226. Varias de estas circunstancias pueden darse en una misma empresa, aparte de que situaciones diferentes pueden afectar a empresas del mismo ramo, lo que no debería suceder en un mercado de competencia perfecta pero que ocurre en los sistemas económicos en desarrollo.

227. El desarrollo de una corriente sistemática de exportación podría resolver, entre otras, las situaciones de las empresas indicadas en el punto a) y estimular a las que están en las categorías b) y d) a lograr niveles de mayor economicidad. En cambio, las del grupo c) se encontrarían siempre en situación problemática y habría que buscar para ellas arreglos de otra naturaleza.

228. Los elementos principales que determinan la exportación pueden clasificarse en tres categorías. La primera se refiere a elementos relacionados con las características de las empresas y de los productos, es decir: a) disponibilidad física de materias

primas; b) costos normales de materias primas; c) disponibilidad de equipo para su transformación industrial; d) capacitación técnica adecuada; e) sistemas adecuados de comercialización en el exterior (exploración de mercados, organización de los exportadores, etc.); f) control de calidad de los productos.

229. La segunda categoría se refiere a elementos relacionados con la política general del país, es decir: a) política cambiaria con sus repercusiones sobre la exportación; b) política fiscal de fomento de la exportación; c) política crediticia de fomento de la exportación; d) política general de estímulo a la exportación.

230. La tercera categoría representa posibles acciones externas del país, tales como la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias en los países potencialmente importadores y la abolición de los fletes marítimos discriminatorios, en el caso de existir.

231. Se justifica un análisis de la incidencia de estos factores a nivel sectorial de industrias manufactureras en el caso de los problemas mencionados en la primera categoría. Las otras dos son de igual aplicación para todos los productos, con algunas excepciones en lo que toca a medidas de crédito, de fletes y de aranceles de los países importadores.

232. El cuadro siguiente trata de determinar por grupos de productos los problemas con referencia a los elementos indicados en la primera categoría. La evaluación de la intensidad de los problemas mismos, que no puede ser cuantificada, se expone mediante algunos símbolos explicados en las leyendas. Esta identificación de los problemas que afectan a cada producto juntamente con la información que se recogió sobre cada uno de ellos en la encuesta constituye la información básica que se utilizó para calificar las posibilidades del producto. Las informaciones que se recogieron en otros medios industriales y de exportadores complementaron los elementos de juicio a que se ha hecho referencia y permitieron formarse una idea de las posibilidades del resto de los productos no encuestados. De esta forma, se llegó a evaluar las perspectivas de incremento de la exportación de los productos y grupos de productos, que como ya se ha expresado en párrafos anteriores, no tiene otro propósito que el de ilustrar sobre la capacidad exportadora de manufacturas del país e identificar algunos aspectos o puntos débiles en relación con esa actividad. Dichas evaluaciones están condicionadas al cumplimiento de los requisitos de orden general y específico relacionados con los productos o grupos de productos.

233. El propósito de los elementos del cuadro 5 es permitir la identificación de algunos de los problemas que, al nivel de productos o grupos de productos, afectan a las exportaciones, indicándose los casos en que son aconsejables medidas especiales en cuanto al mejoramiento de la productividad y de organización, o bien en lo referente a control de calidad y comercialización de los productos en el exterior.

234. Aunque la encuesta indicó para un grupo seleccionado de productos los límites máximos de producción física alcanzable para la exportación, esos límites, determinados con la máxima objetividad posible en las circunstancias en las cuales se hizo la encuesta, están condicionados a numerosos factores cuya eliminación no puede ser ni fácil ni inmediata. En primer lugar, ellos dependen, como ya se ha mencionado, del nivel de la demanda interna, pues representan una complementación aritmética, ya que al aumentar la demanda disminuye paralelamente el volumen de la exportación potencial disponible.

235. La realización de las operaciones efectivas de exportación requiere medidas institucionales de fomento cuya elaboración y aplicación es tarea bastante compleja. Entre ellas, destaca la solución de las dificultades que opone el tipo de cambio en relación con las variaciones de los costos internos y la falta de seguridad en el futuro que dificulta la formulación de planes a nivel de empresa encaminados a formar una política sistemática de exportación. A largo plazo es indispensable una solución y tiene que representar el antecedente de todas las demás medidas de estímulo indirecto a la exportación, aunque, a plazo más corto, se puede pensar en soluciones alternativas del tipo de los reintegros especiales sobre los productos exportados o preferencias arancelarias de los países importadores.

236. Con respecto a la necesidad de estas otras medidas, el cuadro 5 es suficientemente elocuente, considerando los sectores básicos (es decir, sin tomar en cuenta los productos sobresalientes). La disponibilidad de materia prima no representa un problema esencial en la gran mayoría de los sectores; por el contrario, hay muchos rubros de incremento potencial de dicha disponibilidad, lo que se puede lograr, según los casos, con medidas específicas de fomento a la producción correspondiente.

237. El costo de la materia prima tampoco presenta, en la mayoría de los casos, problemas graves y muchos son los recursos disponibles en el país a niveles de costo interesante. Sin embargo, para este renglón y para otros capítulos del costo, la situación podría cambiar al normalizarse la economía en general, con la consiguiente normal formación de los precios.

Cuadro 5

ARGENTINA: DETERMINACION DE LOS FACTORES LIMITATIVOS O ESTIMULANTES DE LA EXPORTACION DE MANUFACTURAS Y ESTIMACION DE SUS INCREMENTOS POTENCIALES

Industrias	Productos sobresalientes	Disponibilidad física de materia prima	Costos de materia prima	Capacidad productiva instalada	Capacitación tecnológica	Sistema de comercialización en el exterior	Controles de calidad	Otros requisitos esenciales	Posibilidades de incremento de la exportación: Magnitud, Velocidad
1. Industrias alimenticias									
a) Industrias alimenticias varias (menos azúcar)		+	+	=	=	=	-		Importantes, rápidas
b) Carnes en conserva y afines	Té	+*	+	=	=	=	=		Importantes, rápidas
		+	+	+	+	-	=		Importantes, lentas
c) Otros productos alimenticios		=	+	+	+	-	-		Importantes, lentas
	Queso	=	+	+	+	-	-		Importantes, lentas
d) Frutas en conserva		+	=	=	+	=	-		Importantes, lentas
e) Bebidas		+	+	+	+	=	-		Importantes, rápidas
	Jugos de fruta	+*	+	+	+	=	=		Importantes, rápidas
	Vino	+*	+	=	+	-	-		Escasas, rápidas
2. Otras industrias manufactureras									
a) Tabaco		=	=	=	=	-	=		Importantes, lentas
b) Textiles y sus manufacturas		+	=	+	=	-	=		Escasas, lentas
	Hilados de lana	+	=	+	=	-	=		Escasas, lentas
	Tejidos de lana	+	=	+	=	-	+		Escasas, lentas
	Tejidos de fibras sintéticas	=*	=	+	=	=	+	Acuerdos entre matriz y filial	Importantes, rápidas
c) Lana peinada		+*	=	+	=	=	=		Escasas, lentas
d) Sustancias y productos químicos, aceites, pinturas, productos farmacéuticos, etc.		-	-	=	=	=	+		Escasas, lentas
	Productos farmacéuticos seleccionados	+	+	=	=	=	+	Acuerdos entre matriz y filial	Importantes, lentas
	Productos químicos orgánicos e inorgánicos seleccionados	+	=	=	=	=	+		Escasas, lentas
	Polietileno	=	=	=	+	+	+	Acuerdos entre matriz y filial	Importantes, lentas
e) Caseína		+	=	=	=	=	+		Insignificantes
f) Oleosterina		+	=	=	=	=	+		Insignificantes
g) Extracto de quebracho		+	+	+	+	=	+		Escasas, lentas
h) Papel y sus manufacturas		=	=	=	=	=	+		Escasas, lentas
	Papeles especiales	=	=	+	+	=	+		Importantes, lentas
i) Manufact. de madera y corcho		=	=	=	=	-	+		Insignificantes
j) Manufacturas de hierro		-	=	+	=	=	=		Escasas, rápidas
	Alambrón	=	=	+	+	=	+		Escasas, rápidas
	Caños sin costura	=	=	=	+	=	+	Acuerdos entre matriz y filial	Escasas, lentas
	Herramientas de corte	=	=	+	+	=	=		Importantes, rápidas
	Otros caños	=	=	+	+	=	+		Importantes, rápidas
k) Maquinaria y vehículos		=	=	+	+	-	+		Importantes, rápidas
	Máquinas-herramientas	=	=	+	+	=	+		Importantes, rápidas
	Bombas	=	=	+	+	-	+	Crédito a largo plazo	Importantes, lentas
	Motores diesel	=	=	+	+	-	+	Acuerdos entre matriz y filial y créditos a largo plazo	Importantes, lentas
	Grupos electrógenos	=	=	+	+	-	+	Acuerdos entre matriz y filial y créditos a largo plazo	Importantes, lentas
	Máquinas especiales	=	=	+	+	-	+	Acuerdos entre matriz y filial y créditos a largo plazo	Importantes, lentas
	Material ferroviario	=	=	+	+	-	+	Acuerdos entre matriz y filial y créditos a largo plazo	Escasas, lentas
	Partes de automóviles	=	=	+	+	-	+	Acuerdos entre matriz y filial	Importantes, lentas
	Tractores	=	=	+	+	-	+	Acuerdos entre matriz y filial	Escasas, lentas
	Motores eléctricos	=	-	=	+	-	+	Acuerdos entre matriz y filial y créditos a largo plazo	Escasas, lentas
	Equipos eléctricos para automóviles	=	=	+	+	=	+	Acuerdos entre matriz y filial	Importantes, lentas
	Alternadores y transformadores	=	=	+	+	-	+	Créditos a largo plazo	Escasas, lentas
	Otros elementos distrib. eléctrica	=	=	+	+	-	+		Escasas, lentas
	Medidores energía eléctrica	=	=	+	=	-	+		Escasas, lentas
	Medidores de gas	=	=	+	=	-	+		Escasas, lentas
	Artefactos para el hogar	=	=	+	=	-	+		Importantes, rápidas
	Material para telecomunicaciones	=	=	+	+	=	+		Importantes, rápidas
l) Manufacturas de diversos metales excluyendo hierro y sus aleaciones		=	=	=	=	-	+		Insignificantes
m) Metales comunes y sus aleaciones		=	=	=	=	-	+		Insignificantes
n) Vidrios, cristales y sus manufacturas		=	=	=	+	-	+		Importantes, rápidas
	Vidrios planos	+	=	+	+	=	+		Importantes, rápidas
o) Manufacturas de minerales no metálicos, excluido el vidrio		+	+	=	+	-	=		Escasas, lentas
	Aisladores	+	+	+	+	-	=		Importantes, lentas
p) Manufacturas de cuero		+	+	+	+	-	-		Importantes, lentas
q) Cuero curtido		+	+	+	+	=	-		Importantes, rápidas
r) Otros cueros y pieles (de nutria, reptiles, etc.)		+	-	+	=	-	-		Importantes, lentas
s) Varios		=	=	=	=	-	+		Escasas, lentas

Fuente: CEPAL.

Interpretación de los signos:

Disponibilidad física de materias primas:	- escasa	= suficiente	+ abundante	* posibilidad de rápido incremento
Costos de materia prima:	- caros	= regulares;	+ competitivos	
Capacidad productiva instalada:	- insuficiente	= regular	+ exhuberante	
Capacitación tecnológica:	- insuficiente	= regular	+ muy buena	
Sistema de comercialización en el exterior:	- insuficiente	= regular	+ muy bueno	
Controles de calidad:	- necesarios	= aconsejables	+ innecesarios	

238. La capacidad productiva disponible, en las condiciones actuales de absorción del mercado interno, suele ser amplia, como ya se ha mencionado. Igualmente positivo se presenta el cuadro en lo que se refiere a capacitación tecnológica, pues la mano de obra y el equipo técnico de la industria manufacturera argentina ofrecen altos niveles de especialización y tecnología. En cambio se observan signos negativos en las columnas referentes al sistema de comercialización en el exterior y al control de calidad, menos numerosos en este último caso, pero con respecto a productos de gran significancia en el total de exportaciones.

239. El primero de esos factores se justifica por la experiencia relativamente reciente de la Argentina (salvo en los productos tradicionales) en cuanto a exportación. Una organización de venta en los mercados externos no se improvisa repentinamente, aunque existen perspectivas seguras de poder exportar; las relaciones entre exportadores e importadores en el clima de mutua confianza que se requiere para estos tipos de negocios, en el conocimiento de las recíprocas exigencias de precisión y cumplimiento de las condiciones contractuales, no puede establecerse sino a través de años de experiencia. Las posibles iniciativas oficiales en este campo, al organizar misiones en los países extranjeros, exposiciones de productos, creación de puntos de venta, propaganda genérica del producto argentino, etc., podrían ser de sumo interés.

240. Con respecto al control de calidad de los productos, también aparece muy oportuna una acción de amplio alcance. En el pasado hubo varios casos de controversia por incumplimiento de algunos exportadores, en lo que se refiere a la calidad de los productos. Una acción de penetración en el mercado mundial, especialmente con miras a los países industrializados, no puede ignorar las garantías de calidad (que casi no existen actualmente), lo que se puede lograr a través de instituciones oficiales que operen en las distintas especialidades, con normas rígidas y eficientes de control.

241. Aparecen en el cuadro 5 otros requisitos esenciales para algunos grupos o productos seleccionados. Entre ellos se mencionan los "acuerdos entre casas matrices y filiales" sobre división de mercados, especialización de producción, etc., factor importante que condiciona las posibilidades de exportación, además de las condiciones generales (capacidad ociosa, precios, etc.).

242. Finalmente, se menciona el problema del crédito con exigencia de plazos más largos (hasta 8 años) que los actualmente previstos (hasta 5 años) para algunos productos, la mayoría equipos pesados, mecánicos o eléctricos, para los cuales otros países productores conceden facilidades de financiamiento muy liberales.

243. Por todas estas condiciones, sería imprudente que las proyecciones fueran determinadas, fundamentalmente, por las capacidades ociosas de producción indicadas en la sección anterior, aunque, naturalmente, dicha información ha sido uno de los elementos importantes de juicio tenidos en cuenta. Está suficientemente demostrado que existen condiciones para ampliar la exportación de productos manufacturados de la Argentina, pero faltan otras que habrán de crearse merced a acción paulatina de parte de las autoridades y del sector privado.

244. Para apreciar mejor las perspectivas se han cuantificado en hipótesis variables -aplazadas en el tiempo- las estimaciones de los incrementos que se dieron en el cuadro 5. Se pueden, por ejemplo, suponer unos resultados a corto plazo (uno a dos años) y otros a plazo mediano (cuatro a cinco años), como sigue:

Incrementos porcentuales de la exportación

	A corto plazo	A mediano plazo
Insignificante	-	-
Escasas y lentas	10	20
Importantes pero lentas	50	100
Escasas pero rápidas	40	50
Importantes y rápidas	100	200

245. Los distintos aumentos se originan de la diferente situación de los productos en cuanto a capacidad de adaptarse a las nuevas posibilidades de exportación, con relación a los problemas de abastecimiento, de organización de los mercados y del nivel de producción futura, pero se trata en todos los casos de niveles alcanzables sin cambios en la estructura productiva industrial actual en su conjunto, es decir, sin necesidad de nuevas inversiones fijas, salvo de orden marginal.

246. Los resultados de la aplicación de estos coeficientes redondeados, pues se trata de órdenes de magnitud, aparecen en el cuadro 5.

247. Los incrementos se han aplicado sobre los datos (columna 2) del año de mayor exportación en el quinquenio 1960-64 (esto es 1963 ó 1964) como representativos de los niveles que se han alcanzado en las mejores condiciones generales actuales 19/.

19/ Varias exportaciones contratadas en 1963, año de mayor expansión de la industria argentina hacia el exterior, se concretaron en 1964.

Cuadro 6

ARGENTINA: ESTIMACION DE LOS INCREMENTOS POTENCIALES DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS A CORTO Y MEDIANO PLAZO

(Miles de dólares)

Clasificación CUCI	Factor manufacturero	Exportaciones anuales máximas en el quinquenio		Exportaciones anuales potenciales	
		Año	Valor	Corto plazo	Mediano plazo
	1. Industrias alimenticias				
	a) Industrias alimenticias varias (menos azúcar)	1964	6.160	11.000 a/	13.000 a/
074.1	Té		5.357	10.000 a/	12.000 a/
013	b) Carnes en conserva y afines	1963	77.425	104.000	147.000
	c) Otros productos alimenticios	1964	9.150	14.000	18.000
024	Queso		3.243	5.000	6.500
053	d) Frutas en conserva	1964	5.273	8.000	10.500
	e) Bebidas	1963	2.609	5.000	7.500
053.5	i) Concentrados y jugos de fruta		2.370	4.700	7.100
112	ii) Vino		239	300	400
	Subtotal		100.617	142.000	196.000
	2. Otras industrias manufactureras				
121/122	a) Tabaco	1963	5.867	8.400	10.000 a/
651/657	b) Textiles y sus manufacturas	1963	7.679	8.500	9.000
262	c) Lana peinada	1964	13.730	15.000	16.500
Cap. 51 a 59	d) Sustancias y productos químicos, aceites, pinturas, productos farmacéuticos, etc.	1964	13.987	15.500	17.000
599	e) Caseína	1964	11.472	11.500	11.500
599	f) Oleosterina	1963	480	500	500
532	g) Extracto de quebracho	1964	15.574	17.000	18.500
641.42	h) Papel y sus manufacturas	1964	10.761	12.000	13.000
631/32	i) Manufacturas de madera y corcho	1963	89	100	100
673/679;691/694;697/698	j) Manufacturas de hierro	1964	19.049	26.500	28.500
711/719;722/729;731/735	k) Maquinaria y vehículos	1964	18.908	38.000	57.000
681/687;691/694;697/698	l) Manufacturas de diversos metales excepto hierro y sus aleaciones	1964	1.065	1.000	1.000
695/698	m) Metales comunes y sus aleaciones	1963	4.702	5.000	5.000
664/665	n) Vidrios, cristales y sus manufacturas	1964	160	300	600
661/663 y 666	o) Manufacturas de minerales no metálicos excluido el vidrio	1964	111	200	200
612	p) Manufacturas de cuero	1964	871	1.500	2.000
611	q) Cuero curtido	1963	5.131	10.000	15.000
611 y 613	r) Otros cueros y pieles	1963	589	1.000	1.000
	s) Varios	1964	2.690	3.000	3.600
	Subtotal		132.915	175.000	210.000
	Total general		233.532	317.000	406.000

Fuente: Comercio Exterior Argentina 1963 y 1964 y estimaciones de la CEPAL.

a/ Máximo permitido por la disponibilidad futura de materias primas.

Los aumentos que resultan son muy significativos: en total aparecen del orden del 34% y 73%, a corto y mediano plazo, respectivamente.

248. Para los productos alimenticios se advierte un dinamismo mayor, los incrementos corresponde a 38% y 94%, en las dos fechas respectivamente, mientras que para las demás industrias manufactureras llegan a 32% y 58%.

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

250. El alcance de las conclusiones que se desprenden del presente estudio es necesariamente limitado, principalmente por el hecho ya mencionado de habérselo enfocado solamente desde el lado de la oferta. Sin embargo, se estima que sus resultados, junto con los de otros estudios similares, podrán ofrecer un punto de partida y de apoyo para las negociaciones a llevarse a cabo en el seno de la UNCTAD tendientes a hacer posible una corriente permanente de manufacturas de los países en desarrollo hacia las naciones industrializadas.

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

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

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

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

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

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

Litho in UN Geneva
GE.68-24 - April 1968 - 100

Price: $ U.S. 0.75
(or equivalent in other currencies)

United Nations publication
Sales No.: S.68.II.D/Mim.2