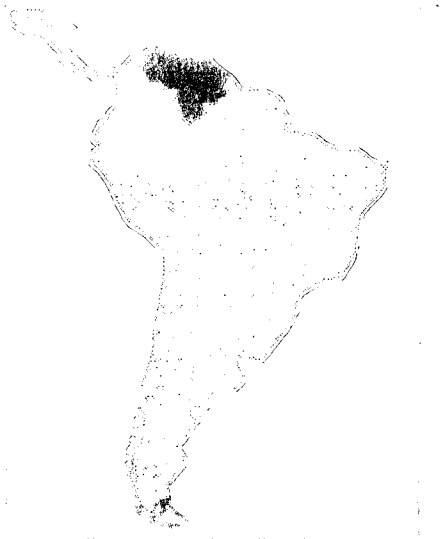
TENDENCIAS ECONOMICO-COMERCIALES RECIENTES DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE CUATRO PAISES DE AMERICA LATINA



VENEZUELA

382.6
U42 VE

NACIONES UNIDAS

CEPAL
NACIONES UNIDAS
BIBLIOTECA

382.4|U42 VE

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

VENEZUELA

NACIONES UNIDAS
Nueva York, 1967

33730

TD/B/C.2/40

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

No de venta: S.68.II.D/Mim.5

Precio: 0,50 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 Venezuela. El estudio quedó terminado en marzo de 1967.

Estos estudios han sido efectuados de conformidad con el programa de trabajo de la Comisión de Manufacturas, en que se indica que la secretaría de la UNCTAD debería 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 9 figura un resumen del estudio, junto con las conclusiones a que se llegó en él.

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

INDICE

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

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

1. Siguiendo a los informes sobre el potencial exportador de los productos manufacturados en la Argentina, el Brasil y Chile, se presenta ahora el referente a Venezuela. Todos ellos forman parte de una serie de estudios que la CEPAL realiza en varios países de América Latina en colaboración con la UNCTAD y que comprenderá, además de los países nombrados, a Colombia y el Uruguay.

2. Se trata -como todos los de la serie- de un informe destinado fundamentalmente a ilustrar sobre determinados aspectos de la capacidad exportadora de productos manufacturados del país. Dado que existe un programa de exportaciones de manufacturas en el Plan de la Nación 1965-1968 (Oficina Central de Coordinación y Planificación, 1965) sus previsiones al respecto han sido analizadas y comentadas en los casos en que se consideró necesario hacerlo.

3. Naturalmente que ni en las conclusiones ni en el informe en sí debe verse la proposición de un programa para alcanzar determinadas metas de exportación distintas a las que figuran en el Plan. Un programa de esa naturaleza no podría formularse únicamente con elementos técnicos como los analizados en este informe -capacidad excedente, actual y futura, disponibilidad de materias primas, costos, precios, etc.- pues aquél implica en realidad una opción entre varias alternativas, a la que sólo puede llegarse a base de decisiones gubernamentales vinculadas al desarrollo industrial y al desarrollo económico general del país. Se aspira sí a que el método que se ha seguido y las consideraciones generales y particulares efectuadas en torno al problema puedan ser de utilidad para una eventual revisión del programa de desarrollo de las exportaciones o la formulación de uno nuevo.

4. Tal como en los informes anteriores, el análisis se refiere principalmente a las condiciones de la oferta y así tiene en cuenta la capacidad productiva disponible y algunos otros factores que proporcionan una idea de la aptitud de los productos para competir internacionalmente, tales como precios, disponibilidad de materias primas, sistema de comercialización y otros. Tal como en el caso de Chile y a diferencia de los informes sobre la Argentina y el Brasil, en el caso de Venezuela se ha incluido no solamente la capacidad existente actual, sino también la que estará probablemente en funcionamiento en el lapso máximo de 4 a 5 años, plazo a que se refieren las estimaciones del informe, ya que el grueso del potencial exportador reside precisamente en esa nueva capacidad productora.

5. 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 venezolanas, 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.

6. 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, entidad a la que Venezuela acaba de ingresar; sin embargo, las estimaciones se refieren al total de la capacidad exportadora, o sea, a todo destino. En una etapa posterior del análisis podría ser necesario investigar el comportamiento del mercado mundial, pero entonces ya en función de los respectivos mercados nacionales que lo componen, objetivo que trascendía los propósitos del presente informe que, como se ha expresado, sólo tuvo en cuenta el orden de magnitud de la demanda mundial frente a la oferta de manufacturas venezolanas. Al fragmentarse dicha demanda total en sus componentes nacionales, deberían considerarse los elementos favorables y desfavorables que caracterizan los mercados nacionales, tarea que, obviamente, sobrepasa el campo de acción de la CEPAL, para caer de lleno en la esfera de actividades de la UNCTAD.

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

8. La uniformidad metodológica y estructural de los informes, que interesa conservar para fines de comparación, no excluye la posibilidad de algunas diferencias en las encuestas, en los análisis de los antecedentes y en las características de las conclusiones, además de la citada en cuanto a la consideración de no solamente la capacidad actual, sino la que estará operando en el lapso máximo a que se refiere el informe: 4 a 5 años. Las posibilidades de exportación de manufacturas a las que se hacía referencia anteriormente, pueden calificarse como alentadoras, especialmente a mediano plazo (4 a 5 años), en que dicho potencial exportador podría alcanzar los 184 millones de dólares, en tanto que a corto plazo (1 a 2 años) las posibilidades se situarían alrededor de los 135 millones de dólares, tal como resulta del cuadro 9.

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

I. LAS EXPORTACIONES EN LOS ULTIMOS AÑOS

1. Evolución de las exportaciones totales y de productos manufacturados

10. Las exportaciones totales venezolanas en los últimos años han fluctuado alrededor de los 2.500 millones de dólares anuales. Dicha cifra representa una cuarta parte de las exportaciones totales latinoamericanas y es la más alta de las correspondientes a los países integrantes de la región (véase cuadro 1).

11. Como es sabido, las exportaciones de petróleo y derivados son el factor dominante de aquel total de exportaciones, a tal punto que generan entre 90% y 95% del ingreso total de divisas por exportaciones. Comenzaron aquéllas hacia 1930, posibilitando el cambio de fisonomía de la economía venezolana, al imprimir al proceso de desarrollo económico un ritmo de crecimiento que adquirió características espectaculares, especialmente en la década de los años cincuenta. Aun computando los años posteriores, en que los progresos no son tan pronunciados, la tasa anual de aumento del producto bruto registrada entre 1951 y 1964 resultó ser de casi 7%.

12. Las otras exportaciones comprenden mineral de hierro, café, cacao y un grupo numeroso de productos con valores de exportación más bien reducido, entre los que se cuentan los manufacturados. Aun descartando el petróleo y sus derivados, las exportaciones venezolanas presentan un alto grado de concentración; en efecto, los tres productos mencionados -mineral de hierro, café y cacao- representan casi 84% de ese parcial de las exportaciones venezolanas, que llega a unos 190-200 millones de dólares. Las exportaciones de mineral de hierro son más o menos recientes: comenzaron hace 12 a 15 años, al iniciarse la explotación de los riquísimos yacimientos ubicados en la zona noreste del país, habiendo alcanzado -en el período considerado- un valor máximo en 1960, con 160 millones de dólares. En los últimos años, la exportación fluctúa entre 130 y 140 millones de dólares. Individualmente considerado, es el producto de mayor valor de exportación, después del petróleo y sus derivados. En cuanto al cacao y el café -como es sabido- constituyen exportaciones tradicionales venezolanas.

Cuadro 1

Venezuela: estimación del valor total de las exportaciones, de sus principales componentes y de la proporción correspondiente a los productos manufacturados (excepto petróleo y derivados)

(en miles de dólares y porcentajes)

	1960	Porcentaje	1961	Porcentaje	1962	Porcentaje	1963	Porcentaje	1964	Porcentaje	1965	Porcentaje
Café	21.959	1	22.652	1	18.741	1	23.220	1	16.431	1	13.733	1
Cacao	6.086	..	7.776	..	9.718	..	9.616	..	7.845	..	7.215	..
Petróleo y derivados	2.175.250	91	2.275.760	92	2.369.700	92	2.302.100	93	2.313.100	92	2.283.409	92
crudo	1.609.685	67	1.661.305	67	1.706.184	66	1.657.512	66	1.665.000	66	1.598.386	64
derivados	565.565	24	614.455	25	663.516	26	644.488	27	648.000	26	685.023	28
Mineral de hierro	166.459	7	132.874	6	120.434	5	99.000	4	132.315	5	137.843	5
Productos manufacturados (excepto petróleo y derivados)	3.039	..	7.152	..	17.352	1	30.858	1	19.245	1	13.699	1
Otros	32.806	1	25.083	1	19.620	1	33.070	1	16.545	1	16.544	1
Total	2.405.599	100	2.471.297	100	2.555.565	100	2.497.864	100	2.505.481	100	2.472.443	100
Total excluyendo petróleo y derivados	230.349		195.537		185.865		195.764		192.381		189.034	
Porcentaje de los productos manufacturados sobre el total anterior	1,3		3,6		9,3		15,7		10,0		7,2	

Fuente y notas: Petróleo y derivados: el valor total se obtuvo de la balanza de pagos, según recopilaciones de la CEPAL. La distribución entre crudo y derivados se efectuó sobre la base de las cifras de exportaciones en bolívares según aparecen en los Boletines de Comercio Exterior (Total de exportaciones con petróleo, total sin petróleo y exportaciones de crudo, en la sección V).

Resto: cifras en bolívares del Banco de Comercio Exterior, convertidas a dólares al tipo de cambio de 3,33 bolívares por dólar hasta 1963; en 1964, a 4,10, tipo de cambio resultante de suponer que durante los primeros cuatro meses de ese año las operaciones de exportación se liquidaron a la anterior tasa de 3,33 y durante el resto del año al nuevo tipo de 4,48.

Para las exportaciones de mineral de hierro se usó en 1964, la tasa de 4,04, resultante de combinar el tipo de cambio de 3,33 (cuatro meses) con el nuevo de 4,40 (ocho meses), que es el aplicable al petróleo y sus derivados a partir de 1964. En 1965 se aplicó: 4,40 para petróleo y sus derivados y mineral de hierro, y 4,48 para el resto de los productos. El valor en bolívares de "otros" se obtuvo por diferencia entre el "valor total de las exportaciones sin petróleo" y la suma de café, cacao, mineral de hierro y productos manufacturados.

.. Menos de 0,5%.

13. En el cuadro 1 figuran también separadamente los productos manufacturados 1/ (excepto derivados del petróleo). No resulta extraño que en los comienzos del período considerado dichas exportaciones hayan alcanzado niveles muy reducidos, ya que el mismo proceso venezolano de industrialización era en esos años todavía incipiente. En 1960 se exportaron poco más de 3 millones de dólares de manufacturas, lo que representó apenas una fracción del total de las exportaciones y poco más del 1% de éstas, excluyendo petróleo y derivados. A partir de 1961 se inicia un firme ascenso de estas exportaciones, llegándose al punto máximo en 1963, cuando representan 1,2% y casi 16% del total de las exportaciones, según se incluya o no el petróleo y sus derivados. Según se verá más adelante, en el análisis individual de productos, las altas exportaciones de ese año se debieron en buena parte a las considerables ventas de productos siderúrgicos -palanquilla y arrabio- al mercado internacional, coincidente con la puesta en marcha de la nueva planta integrada del Orinoco. En el año 1964, se vuelve a una situación similar a la de 1962: las exportaciones de productos manufacturados representan el 1% del total de las exportaciones y el 10% de éstas, sin incluir el petróleo y sus derivados.

14. Sin embargo, en 1965 se produce una declinación de cierta importancia, registrándose niveles inferiores aún a los de 1962. Los 13,7 millones de dólares exportados en ese año representan poco más del 0,5% del total de las exportaciones y 7% de ellas, sin incluir el petróleo y sus derivados.

15. La estadística venezolana divide los productos de exportación en siete grupos, a saber: productos alimenticios comestibles y bebidas, textiles, animales y sus productos industriales, vegetales y sus productos industriales, minerales y sus productos industriales, sustancias y productos farmacéuticos y químicos y manufacturas diversas. Además del último grupo, que corresponde exclusivamente a manufacturas y tal como sucede con las clasificaciones de otros países latinoamericanos, como es el caso de la Argentina, hay también productos manufacturados venezolanos dispersos en los otros seis grandes grupos de productos. Por esa razón, se ha procedido a efectuar una selección de las manufactu

---

1/ En el presente informe, así como en los informes subsiguientes de esta serie, debe entenderse que el término "productos manufacturados" abarca también a los "productos semimanufacturados", que son, en líneas generales, los que así se definen en el documento TD/B/C.2/3, preparado a petición de la Comisión Especial de Preferencias. En algunos pocos casos, por diversas razones, tales como la especial significación de algún producto para las respectivas economías nacionales, se ha considerado aconsejable apartarse de tal clasificación.

incluidas en tales grupos que, junto con la casi totalidad del último rubro, se presentan en el cuadro 2.

16. El grupo de productos alimenticios alcanzó su máximo en 1962, con más de 2 millones de dólares, para después descender sostenidamente hasta bordear 0,5 millones de dólares en 1965 2/. En dicho rubro, integrado por ítems de comportamiento bastante irregular, se destaca el pescado en conserva, tanto por la magnitud de sus valores como por una cierta regularidad en sus exportaciones. Se trata de una industria que cuenta con amplia disponibilidad de materias primas, sobre todo en la variedad de mayor importancia, la sardina. En años anteriores se registraron exportaciones relevantes a los Estados Unidos y Europa, pero en el año 1965 sólo se registraron operaciones con otra área de gran importancia para las exportaciones venezolanas de todo tipo, tal como es la de los países del Caribe (República Dominicana) y del norte de América del Sur (Guayana Holandesa).

17. Las frutas conservadas, aunque con valores aún reducidos, han mostrado una franca tendencia ascendente, para culminar en 1965 con 140.000 dólares exportados, siendo los Estados Unidos el principal comprador habitual. Los jugos de frutas presentan todavía valores muy bajos, habiéndose llegado a un máximo de 78.000 dólares en 1965. A este respecto, hay que destacar la acción de promoción de las autoridades venezolanas, que determinó una variación en las preferencias del público, sustituyéndose las pulpas importadas para la producción de jugos y alimentos colados, a base de manzana y pera, por las pulpas de frutas naciones, en su mayoría tropicales.

18. La manteca de cacao alcanza valores de cierta significación (alrededor de 150.000 dólares anuales) exportándose su casi totalidad a los Estados Unidos. Los demás productos presentan hasta el momento valores bastante reducidos de exportación, como es el caso del ron, que sólo en un año (1961) superó los 20.000 dólares. Sin embargo, la falta de exportaciones cubanas y las posibilidades de nuevos mercados que le abre su ingreso a la ALALC son factores favorables a considerar en el futuro de esta industria.

19. También los "alimentos para niños" han registrado exportaciones insignificantes hasta el momento, pero existen posibilidades de que éstas alcancen niveles aceptables en poco tiempo más, tal como se verá al analizar más adelante individualmente este producto.

2/ No se considera el azúcar entre los productos manufacturados, dadas las características muy especiales del mercado mundial de ese producto y, además, por estar incluido entre los productos básicos.

Cuadro 2

Venezuela: exportaciones de productos manufacturados
(excluyendo combustibles y lubricantes)

1960 a 1965
(en miles de dólares)

Clasificación CUCI		1960	1961	1962	1963	1964	1965
	Sección I						
	Productos alimenticios, comestibles y bebidas	43	808	2.049	1.414	865	530
031.2	Pescado seco o salado	-	2	8	12	12	15
032	Pescado en conserva	26	578	1.696	989	539	119
022.2	Leche en polvo conservada	1	-	1	-	-	-
024	Queso	9	7	10	8	11	13
053	Frutas conservadas en latas o frascos	-	-	40	70	106	140
055	Tomates enteros y otras (conservas)	-	-	-	-	-	1
048.82	Alimentos para niños	-	-	7	-	-	-
099	Extractos, esencias, sopas, caldos y jugos alimenticios	-	-	-	61	22	11
053.2 y 3	Dulces y frutas confitadas	1	34	66	34	10	7
072.32	Manteca de cacao	-	143	181	142	144	64
071.3	Café en extractos	-	5	5	5	3	2
048.42	Galletas	-	10	19	17	10	11
112.4	Ron	2	23	5	7	4	13
112.3	Cerveza	1	-	1	2	1	4
053.5	Jugos de frutas	1	-	-	65	2	78
081	Alimentos para animales	2	6	10	2	1	52
	Sección II						
	Textiles	47	45	47	166	456	736
651	Hilos no especificados	2	-	-	6	249	44
651.6 y 7	Hilados de acetato	-	-	-	-	-	487
652	Telas de algodón	2	-	5	1	-	-
653	Otras telas	2	7	1	46	-	6
841	Ropa de hombre	5	6	26	27	81	28
841	Ropa de mujer	6	5	2	33	26	16
841	Mecate (confecciones)	23	11	6	50	84	13
841	Otras confecciones	7	16	7	3	16	142
	Sección III						
	Animales y sus productos industriales	2	33	16	61	35	47
613 y 611	Pieles curtidas no especificadas	-	-	1	1	-	12
612.2	Baúles, cajas y maletas	1	-	-	-	-	-
842.01	Pieles y manufacturas de pieles, n.e.p.	-	-	1	38	35	35
667	Perlas	-	33	14	22	-	-
	Sección IV						
	Vegetales y sus productos industriales	57	26	117	83	134	107
821	Muebles	47	11	85	65	88	59
631-632	Madera manufacturada en otra forma	10	14	32	18	45	46
122.3	Tabaco elaborado	-	-	-	-	1	2
122.2	Cigarrillos	-	1	-	-	-	-
	Sección V						
	Minerales y sus productos industriales (excluyendo combustibles y lubricantes)	(2.127)	(5.252)	(13.626)	(27.312)	(13.846)	(10.658)
672.3	Hierro y acero en lingotes o barras	-	-	433	15.508	3.085	4.729
671.1-2-3	Arrabio	-	-	4.570	5.576	3.710	2
674	Planchas y láminas	-	-	-	-	5	2
678.2	Tubos sin costura	-	-	123	991	793	721
667.2	Diamantes	1.472	3.180	4.858	2.129	3.031	1.805
897	Manufacturas de oro	38	2	16	10	14	19

(continúa)

Cuadro 2 (continuación)

Clasificación CUCI		1960	1961	1962	1963	1964	1965
	Sección V (continuación)						
899	Mármol manufacturado	-	9	6	19	4	5
661.2	Cemento	617	1.854	2.683	2.825	3.030	3.263
661.8	Manufacturas de cemento	-	-	-	2	2	96
684.2	Aluminio manufacturado	-	20	241	249	164	15
663.8	Asbesto manufacturado	-	1	-	-	3	-
663	Otros minerales manufacturados	-	186	496	3	5	1
	Sección VI						
	Sustancias y productos químicos y farmacéuticos	275	317	557	1.072	2.643	641
541.9	Productos farmacéuticos	109	23	17	197	195	250
553	Productos de perfumería	35	8	9	9	20	11
554	Productos de jabonería	26	26	25	34	38	49
533.3	Pinturas	5	-	2	3	1	-
561	Abonos químicos	-	122	385	543	2.138	-
512	Diversos compuestos orgánicos	19	11	-	42	49	16
513.13	Gas acetileno	8	6	1	17	-	-
	Productos químicos no especificados	4	5	-	154	30	2
513.21	Cloro licuado	-	53	58	50	82	53
513.27	Negro de humo	-	-	-	-	42	132
513.21	Gas cloro	68	54	53	18	37	8
	Preparaciones industriales varias	1	9	7	5	11	44
561.1	Urea	-	-	-	-	-	76
	Sección VII						
	Manufacturas diversas	488	671	940	750	1.266	969
851	Calzado	7	8	13	14	31	17
641	Papel y cartón manufacturado	2	-	2	-	6	-
899	Filtros para cigarrillos	-	-	-	38	40	6
892.1	Libros e impresos	29	32	28	30	22	16
892.1	Planos mapas o documentos	9	13	14	6	60	7
892	Libros, revistas, folletos, etc. para ferias	2	-	-	-	33	-
892.2	Periódicos y revistas	31	34	32	72	279	198
892.9	Papel y cartón impreso no especificado	11	21	15	22	16	7
665.1	Vidrios cristales en frascos o botellas	-	4	2	-	5	-
665.89	Vidrios cristales, no especificados	2	-	3	9	4	15
882	Fotografías, radiografías, cromos	3	2	9	18	5	1
891.2	Discos	19	37	51	92	110	98
891.8	Instrumentos de música	-	2	8	-	-	-
894.2	Juguetes	1	-	1	1	1	12
894.4	Artículos para deportes, no especificados	5	-	-	3	4	-
729.12	Acumuladores y sus partes	-	32	10	8	7	-
723.1	Cables forrados	-	-	31	-	142	42
693.1	Cables sin forrar	-	-	7	-	9	-
	Artículos de adorno, no especificados	26	14	2	3	34	4
896.01	Cuadros	289	303	64	59	9	14
629.1	Neumáticos	11	23	37	4	7	39
Cap. 62	Caucho manufacturado	-	2	2	-	-	179
	Artículos domésticos no especificados	37	89	132	246	388	252
599.2	Desinfectantes	-	1	1	6	28	-
	Materiales plásticos	5	36	14	4	14	32
674.7	Hojalata en tapas y otras formas	-	1	4	5	3	21
	Casas prefabricadas	-	16	14	110	1	9
719.8	Maquinaria fabricación fósforos	-	-	444	-	8	-
	Total general	3.039	7.152	17.352	30.858	19.245	13.688

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior de la República de Venezuela, 1960 a 1965.

Notas: Para la conversión de bolívares a dólares se utilizaron los siguientes tipos de cambio, en bolívares por dólar.
1960 a 1963: 3,33; 1964: 4,10 (cuatro primeros meses a 3,33 y restantes 8 meses a 4,48); 1965: 4,48.

20. El rubro de textiles ha ido en franco aumento. De menos de 50.000 dólares hasta 1962, alcanzó a 166.000 dólares en 1963, 456.000 dólares en 1964 y casi 750.000 dólares en 1965.
21. Los "hilos no especificados" alcanzaron casi 250.000 dólares en 1964, mientras que en 1965 se exportaron 487.000 dólares de hilados de acetato principalmente a Corea del Sur y, en menor medida, a los Estados Unidos y Guatemala. El resto de las exportaciones textiles se distribuye entre telas diversas y confecciones, entre las que sobresalen las de mecate (cordel).
22. La agrupación III "animales y sus productos industriales" comprende muy pocas manufacturas y de escasa significación. En el período considerado, el rubro nunca superó los 50.000 dólares, destacándose las pieles y manufacturas de pieles no especificadas.
23. El rubro IV de "vegetales y sus productos industriales" carece también de relevancia: en 1964 alcanzó su valor más alto -134.000 dólares- para reducirse a 107.000 dólares al año siguiente. El producto de mayor significación son los muebles de madera, que se exportaron principalmente a Curaçao. En 1964 dichas exportaciones fueron de 88.000 dólares y en 1965 de 59.000 dólares.
24. En cuanto al tabaco, las exportaciones, tanto de la materia prima como del elaborado, han alcanzado sólo valores insignificantes, no obstante tratarse de una industria que está en vías de franca expansión, gracias -entre otros factores- a la abundante disponibilidad de materia prima apropiada.
25. La sección V comprende los minerales y sus productos industriales y entre estos últimos agrupa toda la importantísima gama de productos manufacturados derivados del petróleo además de otros ítems industriales. Sin embargo, como tales manufacturas no son consideradas en este informe, ya que para ello sería necesario un estudio a fondo de la industria petrolera, lo que obviamente trasciende los objetivos del presente trabajo, el análisis se efectuará sobre el resto de los ítems incluidos en esa sección.
26. Los más importantes por su magnitud son los productos siderúrgicos, los diamantes y el cemento. De los primeros, la exportación de palanquilla se inicia en 1962, con menos de 500.000 dólares, para aumentar bruscamente a 15,5 millones de dólares en 1963, como consecuencia de las dificultades de la nueva planta del Orinoco para colocar un gran volumen de palanquilla en el mercado interno. La mayor parte de lo exportado se dirigió a Italia y Japón; España y la Argentina fueron también compradores de alguna importancia. En los años siguientes de 1964 y 1965, se normalizó la colocación de ese producto en el mercado interno, reduciéndose también el grado de utilización de la capacidad, con lo que disminuyeron las exportaciones a 3,1 y 4,7 millones de dólares, respectivamente. En esos

años Estados Unidos, Alemania, Colombia y la Argentina fueron los principales clientes. El arrabio se exportó por valores bastante significativos, con un máximo -también en 1963- de 5,6 millones, para declinar a 3,7 millones en 1964 y -prácticamente- desaparecer en 1965. Es probable que en el futuro no se vuelvan a registrar exportaciones de este producto, ya que las ventas mencionadas fueron en cierta medida inducidas por los desequilibrios iniciales en la línea de producción de la nueva planta integrada. El principal destino de estas exportaciones fue el Japón.

27. Los tubos sin costura muestran valores que pueden considerarse interesantes: sólo 123.000 dólares en 1962, con un brusco ascenso a casi 1 millón de dólares al año siguiente, para después estabilizarse alrededor de 700.000 a 800.000 dólares en los años siguientes. El mercado casi único de este producto es Estados Unidos, habiéndose utilizado hasta ahora sólo parcialmente las instalaciones productoras de este item. Los diamantes se exportan casi exclusivamente a Estados Unidos y países europeos, habiendo alcanzado un máximo de 4,9 millones de dólares en 1962, para reducirse considerablemente en los años siguientes, a tal punto que en 1965 las ventas al exterior fueron de 1,8 millones de dólares.

28. El cemento ha sido otro de los productos que ha mostrado cierto dinamismo y una tendencia moderadamente creciente en sus exportaciones. Al principio del período considerado, en 1960, se exportaron 617.000 dólares, 1,9 millones en 1961, alrededor de 3 millones hasta 1964 y 3,3 millones en 1965. El mercado del cemento venezolano está constituido por los países de América Central, del Caribe, Perú y la Guayana Holandesa.

29. Otros productos de cierta significación en este grupo son el oro y el aluminio manufacturados. Las exportaciones de este último bordearon el cuarto de millón de dólares durante 1962 y 1963. En 1964 y 1965 se redujeron a 164.000 y 15.000 dólares, respectivamente.

30. El rubro de productos químicos alcanzó el millón de dólares recién en 1963; en 1964 aumentó a más de 2,5 millones de dólares para reducirse en 1965 a 641.000 dólares. El aporte principal a este grupo químico proviene de los productos petroquímicos elaborados por el Instituto Venezolano de Petroquímica. Así figuran, en primer lugar, los abonos químicos que aumentan sostenidamente desde 122.000 dólares en 1960 hasta 2,1 millones de dólares en 1964; en 1965 no hubo, aparentemente, otras exportaciones de abonos químicos que las registradas como urea, pero de escaso valor, inferior a los 100.000 dólares.

31. Los otros productos petroquímicos son el cloro licuado (entre 50.000 y 100.000 dólares anuales), el gas cloro (valores inferiores a los 50.000 dólares anuales, salvo en 1960 en que se exportaron 68.000 dólares) y el negro de humo, cuyas exportaciones se iniciaron en 1964 con 42.000 dólares, triplicándose holgadamente en 1965, con más de 130.000 dólares vendidos al exterior. El área de destino de estos productos sigue siendo principalmente el Caribe, destacándose la República Dominicana y Puerto Rico, anotándose también envíos a Colombia.

32. Los restantes productos químicos incluyen cifras de exportación no muy significativas, siendo entre ellos los productos farmacéuticos los que muestran alguna importancia. En 1965, sus ventas alcanzaron a 250.000 dólares, dirigidas principalmente a Panamá y la República Dominicana.

33. El rubro muy heterogéneo de manufacturas diversas muestra una cierta tendencia ascendente: de casi 0,5 millones de dólares en 1960, a 1,3 millones en 1964 y casi 1 millón en 1965, destacándose los periódicos y revistas, discos, cables forrados y artículos domésticos no especificados.

34. Tal como surge de los párrafos anteriores, los logros en materia de exportaciones de manufacturas son, en Venezuela, hasta el momento muy modestos, claro está, siempre que no se consideren los productos derivados del petróleo. Sin embargo, si se comparan las cifras de los últimos años (21 millones de dólares para el promedio 1963-65) con las de años anteriores (5 millones de dólares para 1960-61), se comprueba que el aumento relativo ha sido muy importante. Asimismo, el análisis individual de las partidas de exportación acaba de revelar que unos pocos productos (siderúrgicos, diamantes y abonos químicos) han representado entre el 80% y el 90% del total de las manufacturas.

35. Todo esto lleva a la confirmación de lo ya expresado en el sentido que la actividad exportadora de manufacturas (excluidos los derivados del petróleo) está recién en sus comienzos. La mayor parte de tales exportaciones corresponde a industrias de reciente instalación y en buena parte se debe a que la dificultad de colocar su producción en el mercado interno impulsó a buscar en la exportación -a precios no siempre remunerativos- la salida de tales excedentes.

36. Sin embargo, los datos que se han reseñado tan brevemente, deben interpretarse también como los primeros resultados de los esfuerzos que se han emprendido para superar los inconvenientes de una economía monoexportadora utilizando, entre otros instrumentos, una política de diversificación de la producción, con especial énfasis en el desarrollo de las industrias intermedias y mecánicas y de exportaciones de productos manufacturados, principalmente los originados en aquellas industrias.

2. El destino de las exportaciones de manufacturas

37. Sobre la base de las cifras correspondientes a 1965, se ha elaborado el cuadro 3, en el que se detallan las exportaciones de la casi totalidad de las manufacturas venezolanas y sus respectivos destinos, indicándose también qué porcentaje de las exportaciones totales a cada destino representan las de manufacturas.

38. Los productos de la sección I (alimenticios, comestibles y bebidas) han sido exportados principalmente a los Estados Unidos, que absorbió las mayores cantidades de frutas conservadas y manteca de cacao. También en los casos de las confecciones, las pieles y manufacturas de pieles, los tubos sin costura y los discos, productos correspondientes a otras secciones, la participación de Estados Unidos fue mayoritaria.

39. Este país absorbió en ese año 1965, 1,4 millones de dólares en manufacturas, lo que representó algo más del 10% de las exportaciones de éstas. En cambio, los productos de todo tipo enviados a ese destino alcanzaron a representar el 30% del total de las exportaciones, motivada sin duda esta alta proporción por los envíos de gran magnitud de petróleo y sus derivados en los Estados Unidos.

40. Europa occidental absorbe el total de las exportaciones de alimentos y gran parte de la madera manufacturada, de los diamantes y de artículos domésticos, cuyo conjunto llega a los 2 millones de dólares. Este valor representa el 15% de todas las exportaciones de manufacturas, en tanto que la cuota correspondiente a las exportaciones de todo tipo a ese mismo destino llega al 19%. O sea, que, como en el caso de los Estados Unidos, Europa resulta un "bajo" importador relativo de manufacturas venezolanas. La relación entre las exportaciones de manufacturas y las totales son para ambos destinos, 0,4% y 0,2%, respectivamente, y para los totales a todo destino, 0,5%.

41. En cambio, América Latina absorbe casi la mitad (49%) de los productos industriales venezolanos, gracias a sus importaciones de prácticamente la totalidad del hierro y acero en lingotes o barras (palanquilla a la Argentina), de productos petroquímicos (negro de humo a Colombia y urea a la República Dominicana) y de importantes cantidades de cemento, productos farmacéuticos, cables forrados y caucho manufacturado, todo lo que hace un total de 6,4 millones de dólares. Las exportaciones de productos de todo tipo a América Latina, alcanzan a sólo 6,7% del total y la relación a que ya se ha hecho mención se eleva a 3,3%.

Cuadro 3

Venezuela: exportaciones de productos manufacturados seleccionados y totales según destino

(en porcentajes del total)

Producto \ Destino	Estados Unidos	Europa occidental	América Latina	Resto del mundo	Total
A. Exportaciones de productos manufacturados					
Sección I. Productos alimenticios, comestibles y bebidas	42,3	19,3	2,8	35,6	100,0
032 Pescado en conserva	-	19,2	10,4	70,4	100,0
053 Frutas conserva en latas o frascos	91,7	-	0,3	8,0	100,0
072.32 Manteca de cacao	99,7	-	-	0,3	100,0
053.5 Jugos de frutas	-	15,4	-	84,6	100,0
081 Alimentos para animales	-	100,0	-	-	100,0
Sección II. Textiles	17,2	1,7	5,0	76,1	100,0
651.6-7 Hilados de acetato	8,1	-	6,2	85,7	100,0
841 Otras confecciones	48,7	7,6	0,6	43,1	100,0
Sección III. Animales y sus productos industriales	100,0	-	-	-	100,0
842.01 Pieles y sus manufacturas n.e.	100,0	-	-	-	100,0
Sección IV. Vegetales y sus productos industriales	4,5	29,4	4,5	61,6	100,0
821 Muebles	3,4	-	0,4	96,2	100,0
631-632 Madera manufacturada en otra forma	5,8	67,0	9,7	17,5	100,0
Sección V. Minerales y sus productos industriales	8,3	16,3	52,7	22,7	100,0
672.3 Hierro y acero en lingotes o barras	-	-	96,9	3,1	100,0
678.2 Tubos sin costura	83,9	-	-	16,1	100,0
667.2 Diamantes no industriales	13,6	86,4	-	-	100,0
661.2 Cemento	0,9	5,2	30,9	63,0	100,0
661.8 Manufacturas de cemento	-	-	-	100,0	100,0
Sección VI. Sustancias y productos químicos y farmacéuticos	1,4	-	84,4	14,2	100,0
541.9 Productos farmacéuticos	2,8	-	87,9	9,3	100,0
554 Productos de jabonería	-	-	-	100,0	100,0
513.27 Negro de humo	-	-	100,0	-	100,0
561.1 Urea	-	-	100,0	-	100,0
Sección VII. Manufacturas diversas	19,7	16,8	40,6	22,9	100,0
892.2 Periódicos y revistas	27,9	-	37,8	34,3	100,0
891.2 Discos	50,6	9,5	12,5	27,4	100,0
723.1 Cables forrados	-	-	89,8	10,2	100,0
Cap. 62 Caucho manufacturado	2,0	1,4	77,8	18,8	100,0
Artículos domésticos n.e.	17,2	46,4	19,3	17,1	100,0
Total productos manufacturados	10,5	15,1	48,7	25,7	100,0
B. Exportaciones totales	30,0	19,0	6,7	44,3	100,0
C. Relación entre las exportaciones de manufacturas y las totales	0,2	0,4	3,3	0,3	0,5

42. Los "otros países" tienen en el caso de Venezuela una importancia especial, ya que incluyen mercados tradicionalmente aprovisionados por ese país en muchos productos, tales como: Curaçao, Trinidad y Tabago, Aruba, Guayana Holandesa, Puerto Rico, etc.

43. Tienen especial significación las conservas de pescado, jugos de frutas, hilados de acetato, muebles, cemento y sus manufacturas, productos de jabonería y otros, lo que hacen un total de 3,4 millones de dólares, o sea, un 26% del total exportado de manufacturas. Gracias a las exportaciones de petróleo y sus derivados, en las que hay una gran dispersión, el destino de referencia recibe más del 44% de las exportaciones de productos de todo tipo: la relación entre exportaciones de manufacturas y totales es de apenas 0,3%, o sea, inferior a la de Europa y América Latina.

44. Los datos presentados sobre el destino de las exportaciones deben interpretarse a la luz de dos factores que los condicionan: en primer lugar, el carácter un tanto esporádico y, en casos, exploratorio, que tienen hasta el momento las exportaciones de manufacturas venezolanas hace que la distribución analizada para el año 1965 no sea probablemente un índice aceptable de lo que puede ocurrir en esa materia en el futuro, como lo era en cierta medida en los casos de países estudiados anteriormente (Argentina, Brasil y Chile), cuyas corrientes exportadoras están más asentadas. El otro factor que refuerza la nota de cautela en la consideración del destino de las exportaciones es la reciente decisión del país de ingresar en la ALALC, decisión que bien podría traducirse en una intensificación de las exportaciones de manufacturas hacia el área de los países integrantes de la Asociación.

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

45. El marco institucional en que se desenvuelve la actividad exportadora de manufacturas es -por así decirlo- bastante modesto, especialmente si se lo compara con el de los otros países estudiados, la Argentina, el Brasil y Chile.

46. La amplia disponibilidad de divisas con que ha contado el país gracias a sus exportaciones petroleras y de mineral de hierro y, por otra parte, los elevados costos internos, especialmente de la mano de obra no han sido factores que precisamente hayan contribuido a impulsar la búsqueda de nuevas oportunidades de exportación y naturalmente, a que tampoco se presentara el problema de fomentar o estimular tales exportaciones.

47. Sin embargo, según el plan oficial de desarrollo 3/, el país se ha planteado como meta para un futuro próximo la intensificación del "proceso de independencia progresiva frente al petróleo, en previsión del agotamiento eventual de esa riqueza" para lo que será necesario "que la economía en general se desarrolle en el futuro a un ritmo acelerado, significativamente mayor que el contemplado para el petróleo" 4/.

48. En dicho plan se expresa que uno de los aspectos básicos de la estrategia para lograr ese ritmo de desarrollo, será la promoción de nuevos renglones de exportación en los rubros en que existan recursos naturales abundantes y cuya demanda internacional sea amplia. A renglón seguido, se reconoce que para ello es necesario estructurar una política comercial ágil y eficiente, lo que adquiere mucha mayor relevancia, en vista de la reciente decisión de ingresar en la ALALC. Con ese motivo, se admite la necesidad de modificar los instrumentos de política comercial aplicados tradicionalmente, a fin de armonizarlos con los que se aplican en otros países de la zona.

49. Formuladas las consideraciones anteriores sobre el estado actual del proceso tendiente a crear una amplia base exportadora de productos industriales, se pasa revista a las disposiciones existentes destinadas a favorecer aquel proceso.

3/ Plan de la Nación 1965-1968, República de Venezuela, Oficina Central de Coordinación y Planificación, 1965.

4/ op. cit.

1. En materia fiscal

50. En general, puede afirmarse que la carga tributaria que soporta la economía en general, y la actividad industrial en particular, no es muy elevada, sobre todo si se la compara con la de otros países latinoamericanos. Tómese el caso de los aranceles de importación. Entre 1961 y 1963 el promedio de incidencia sobre el valor total de las importaciones ha sido inferior al 22%, a pesar de existir productos altamente protegidos, como bebidas y tabaco, aceites, manteca, etc. Además, de acuerdo con el Decreto 315, se liberan de derechos aduaneros a la maquinaria y otros efectos destinados a las explotaciones industriales establecidas o a establecerse en el país, a las materias primas que no se produzcan en el país o que se produzcan en calidad y cantidad deficientes y a los artículos destinados al envase de productos nacionales. De lo expuesto, surge que el régimen arancelario afecta en forma moderada los costos de producción industrial.

51. El "drawback" está establecido por el artículo 121º f) de la Ley de Aduanas, sin que existan disposiciones reglamentarias que lo regulen, aplicándose en general a los efectos empleados en la fabricación de productos nacionales que después se exportan. Se trata de lo que se denomina "drawback restringido", es decir que la devolución de impuestos en virtud de las disposiciones sobre "drawback", sólo abarca los gravámenes de importación, tal como ocurre con las respectivas legislaciones sobre la materia en la Argentina, Paraguay, Perú y Uruguay; la devolución de otro tipo de impuestos puede o no estar establecida, pero se efectúa en virtud de otras disposiciones, distintas a las de "drawback". En cuanto al tipo y cantidad de los gravámenes cuya devolución se efectúa en Venezuela, cabe señalar que se devuelve el total de los correspondientes a la materia prima importada utilizada en la elaboración del producto nacional o bien el monto que fije la autoridad respectiva (Despacho de Fomento del Ministerio de Hacienda).

52. En lo referente al reintegro de los impuestos internos, se aplica solamente a las exportaciones de bebidas alcohólicas, cigarrillos y fósforos, según disposiciones de las leyes orgánicas de venta de licores e impuestos de cigarrillos y sus reglamentos, y el Estatuto Orgánico de la Renta Nacional de Fósforos, devolviéndose los montos efectivamente pagados. Aun cuando la carga tributaria -tal como se expresaba anteriormente- no puede considerarse elevada en Venezuela, es indudable que existe un campo apreciable de acción en materia de estímulos fiscales, tal como lo expresa el ya citado Plan de la Nación 1965-1968, al asignar especial importancia para estos próximos años a la "liberación tributaria a ciertas industrias de exportación o una reducción o exención de

determinados impuestos durante el período de consolidación de las empresas industriales que se instalen en regiones que se tiene particular interés en desarrollar, etc. ..."

2. En materia de financiamiento

53. La reseña de las disposiciones destinada a estimular la exportación de manufacturas en Venezuela, confirma lo expresado al principio del capítulo en el sentido de la relativa insuficiencia de este marco institucional. Pero también es cierto que dicho marco institucional es no solamente causa sino que, en alguna medida, es también el resultado o efecto de la presión que ejerce la actividad exportadora para obtener condiciones que la hagan posible y rentable, actividad que, como ya se ha señalado repetidas veces, está recién iniciándose en Venezuela.

54. En este sentido, no cabe duda que existe una preocupación evidente en las autoridades por dotar a la exportación de manufacturas de los apoyos y estímulos que necesita -especialmente en materia de reintegros y crediticia- tal como se manifiesta de manera general en los párrafos citados del Plan de la Nación 1965-1968. El ingreso de Venezuela a la ALALC será, a no dudarlo, otro de los factores que impulsará la adopción de un sistema más acorde con las nuevas exigencias que, en materia de competencia comercial, surgirían como consecuencia de tal decisión.

55. En resumen, puede afirmarse que el reducido aparato institucional que hasta ahora estaba en consonancia con la incipiente exportación de manufacturas deberá en el futuro próximo adecuarse a las nuevas condiciones que muy probablemente se presentarán en este campo, al incrementarse sustancialmente las exportaciones de productos industriales.

III. ENCUESTA SOBRE ALGUNOS PRODUCTOS Y SU POTENCIAL DE EXPORTACION

56. En marzo de 1966 se realizó en Venezuela una rápida encuesta sobre las posibilidades de exportación de productos manufacturados. Dada la etapa actual de desarrollo de la industria, no se presentó en este caso -con la intensidad que lo fue en la Argentina y el Brasil- el problema de seleccionar los productos a encuestar. No obstante, se aplicaron algunos criterios, tales como los antecedentes estadísticos de exportación y, de manera muy especial, la importancia que los planes oficiales asignaban a una u otra industria, en lo que se refiere a posibilidades de exportación.

57. Asímismo, en la selección efectuada se tuvo muy en cuenta el mayor o menor insumo de mano de obra, la magnitud de las series de producción involucradas en comparación con las series correspondientes a los países industrializados, el grado de quipamento de la industria y su capacitación tecnológica.

58. A este respecto, debe también tenerse en cuenta que, en el caso específico de Venezuela, dado el relativamente elevado costo de la mano de obra, no serían competitivos aquellos productos elaborados en series cortas y con gran insumo de mano de obra, a diferencia de lo que sucede en la mayoría de los países latinoamericanos, entre ellos casos estudiados de la Argentina y el Brasil.

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

1. Pescado enlatado

60. Se analiza fundamentalmente la producción de sardinas enlatadas, variedad que representa el 80% del total envasado. El resto está constituido en su mayor parte por atún.

61. El saldo exportable potencial, es decir la diferencia entre la capacidad actual, por una parte, y el consumo interno y las exportaciones actuales por la otra, alcanza a más de la mitad de la actual capacidad instalada, lo que da un valor cercano a los 9 millones de dólares, suponiendo un precio f.o.b. de 6,50 a 7,50 dólares por caja de 100 latas de 130 g cada una, en tanto que la sardina Maine se cotiza a 8,25 - 8,50, f.o.b. puerto Estados Unidos. El saldo exportable calculado corresponde al corto plazo (1 a 2 años); a 4 a 5 años plazo, el aumento del consumo interno lo reduciría a unos 7 millones de dólares.

62. Las sardinas, a diferencia de la española y la portuguesa que se envasan en aceite de oliva, se envasan en aceite de soya o mani, resultando similares a la sardina tipo "Maine" de los Estados Unidos. Se ha exportado a la zona de las Antillas, norte de América del Sur (Colombia), Estados Unidos, países europeos y Australia.

63. El principal obstáculo que debe superarse para aumentar sustancialmente la exportación es el de los gravámenes arancelarios aplicados en Estados Unidos (de 30% a 15%, en orden descendente según el precio del producto) y en la Comunidad Británica de Naciones, en donde alcanza a más o menos 20%.

64. Existen también buenas posibilidades de exportación para los mariscos enlatados, tales como ostras y mejillones, que ya se producen en cantidades significativas.

2. Alimentos colados para niños

65. La producción de este item -elaborado a base de frutas- se inicia prácticamente en 1961, habiendo evolucionado muy satisfactoriamente desde entonces: de 1.900 toneladas en ese año pasó a casi 6.800 en 1964 y 8.300 en 1965, no habiéndose registrado prácticamente hasta el momento exportaciones. Actualmente tales alimentos representan casi 30% de los items cuya materia prima es la fruta.

66. El principal obstáculo que se interpone para iniciar una corriente significativa de exportaciones es, además de la disponibilidad de frutas -caben aquí las consideraciones formuladas al respecto en el punto anterior- el costo de los frascos de vidrio en que se envasa el producto, que representa actualmente cerca del 50% del costo final.

67. La capacidad exportable (capacidad menos producción o consumo) alcanza a más del 50% de la actual capacidad instalada. Suponiendo la utilización plena de la capacidad y aceptando el mantenimiento del resto de las condiciones actuales, el producto tendría una cotización f.o.b. de 2,25 dólares por caja, equivalente a la cotización f.o.b. en Estados Unidos. Se llegaría así a un excedente potencialmente exportable de 6,3 millones de dólares a 1 a 2 años plazo y 5,5 millones en un lapso de 4 a 5 años.

68. Los precios indicados para la exportación podrían reducirse de un 20% a un 30% en el caso de utilizarse constantemente la capacidad total, y siempre que los envases en esas condiciones, pudieran obtenerse a un menor costo. La empresa que produce la mayor parte de los alimentos colados para niños lo hace con licencia de una firma estadounidense, con la limitación de que sólo puede operar en el mercado venezolano, razón por la cual sería necesario modificar dicho acuerdo, a fin de que no se excluya la posibilidad de exportaciones.

69. Los productos satisfacen los requerimientos internacionales de calidad.

3. Ron

70. La capacidad instalada de este productos -con una gradación alcohólica de aproximadamente 40° en las versiones roja, media y blanca- está determinada por la capacidad de envejecimiento (bodegas e instalaciones), de tal manera que la capacidad exportable no resulta de deducir el consumo de la capacidad instalada. El tiempo de envejecimiento mínimo del producto es de dos años. El producto que se analiza tiene un añejamiento de por lo menos tres años.

71. La capacidad exportable de las dos empresas consideradas se ha estimado en unos 4,5 millones de litros; suponiendo un precio f.o.b. de 7 dólares para la caja de 12 botellas de 0,756 litros cada una (el precio f.o.b. Puerto Rico de una de las marcas más conocidas es 7,50 dólares por la misma unidad), se tendría un valor total anual de la exportación potencial de 3,5 millones de dólares a corto plazo y 3 millones de dólares a mediano plazo, como consecuencia del aumento del consumo interno.

72. Las características cualitativas del producto son similares a las de las marcas de mayor prestigio mundial, habiéndose ya exportado ron en pequeña escala, principalmente a países europeos y a la zona del Caribe.

4. Concentrados y jugos de frutas enlatados

73. La industria se inició en 1948 en momentos en que las importaciones alcanzaban a un valor de 20 millones de bolívares (unos 6 millones de dólares). Buena parte de la producción se basaba en pulpas o concentrados importados, pero a partir de 1962, se adoptó una serie de medidas destinadas a promover el consumo de frutas tropicales, de acuerdo con el plan de sustitución de importaciones. Las medidas en cuestión consistieron en someter a licencia previa la importación de pulpas y concentrados, estableciéndose además la exclusividad para hacer propaganda a los jugos elaborados con frutas de producción local, con el ánimo de modificar el gusto de los consumidores.

74. Esa campaña determinó que en 1964 la producción de jugos tropicales aumentara a un 21% de todos los jugos y a 35% en la actualidad, reduciéndose correlativamente las importaciones de pulpas y concentrados importados. Entre los factores a tener en cuenta para el incremento de la exportación está, en primer lugar, la disponibilidad de materia prima local (fruta), cuya producción debe incrementarse a fin de que no actúe como factor limitante.

75. Aparte de la materia prima, el alto costo del enlatado y del etiquetado son también factores que actúan en sentido negativo; sin embargo, aquél puede ser reducido a niveles aceptables, una vez que pudiera alcanzarse o utilizar toda la capacidad instalada. En la actualidad, se utiliza sólo 40%, 45% y 20% de la capacidad instalada para jugos enlatados y concentrados, respectivamente.

76. Si se utilizara plenamente la capacidad, y aceptando precios promedio de 4,94 dólares para la caja de 48 latas de 12 onzas cada una en el caso de los jugos y 10,60 dólares para el kg de concentrado, se llegaría a un potencial exportable de 12,3 millones de dólares a corto plazo y 10 millones en 4 a 5 años, en ambos casos, aproximadamente. Tales precios son competitivos en el mercado internacional, debiéndose hacer notar que los precios de exportación ofrecidos por la Asociación de Exportadores (principalmente para el mercado de las Antillas) dan un promedio de 6,15 dólares por caja de jugos enlatados.

77. La calidad de los productos responde a los estándares internacionales.

5. Tabaco

78. Se trata del tabaco elaborado, o sea ya clasificado y resecado, desvenado y sin madurar.

79. Las siembras de tabaco son efectuadas por una gran cantidad de productores de acuerdo con contratos firmados con las compañías tabacaleras. Como dato ilustrativo cabe mencionar que una de las principales compañías tabacaleras contrató en 1964 su aprovisionamiento con 167 productores de tabaco, "Burley" y "Virginia". Las siembras se realizan en septiembre (Virgnia) y octubre (Burley), iniciándose la cosecha en el subsiguiente mes de marzo. Se estima que los fabricantes terminales de cigarrillos están en las mejores condiciones para encargarse de la exportación, en razón de su aptitud para la clasificación según las exigencias del mercado mundial y asimismo por su disponibilidad de instalaciones de secado ya que es ahí donde se encuentra el cuello de botella que limita la posibilidad de exportación.

80. Las cifras de capacidad instalada están reguladas por tales instalaciones de secado, propiedad de las empresas a que se ha hecho referencia, a las que debe agregarse las de COVENEXTA, sigla de la Corporación Venezolana de Exportadores de Tabaco, organización cooperativa de productores de tabacos.

81. La estimación de las posibilidades de exportación incluye solamente las variedades citadas -Burley y Virginia- ya que las hojas de tabaco para envoltura (capa) que serían exportables por su calidad, son elaboradas en cantidades limitadas por muchas pequeñas industrias domésticas, pues les está prohibido a las grandes la utilización de la maquinaria adecuada, como un medio de preservar aquella fuente de trabajo.

82. La capacidad instalada actual es de 12.000 a 16.000 toneladas para las variedades Burley y Virginia, respectivamente. Deduciendo de esas cifras el consumo interno, las limitadas exportaciones actuales (200 a 300 toneladas de cada tipo) y la pequeña parte que no puede considerarse de calidad internacional, queda un remanente potencial de exportación de 5.800 toneladas (Burley) y 6.300 tonelada (Virginia).

83. Al utilizarse toda la capacidad instalada, los precios f.o.b. puerto venezolano serían -en promedio- 1,42 dólares para Burley y 1,55 dólares para Virginia, en tanto que los internacionales pueden estimarse en 1,50 dólares y 1,57 dólares respectivamente. El valor de la exportación potencial anual sería de 8,2 millones de dólares para el Burley y 9,8 millones para el Virginia, lo que hace un total de 18 millones de dólares a corto plazo y unos 15 millones de dólares a mediano plazo, en virtud del aumento esperado en el consumo interno.

84. Los niveles de calidad de los tabacos analizados son los exigidos por los importadores alemanes y en general por el mercado mundial, pero no alcanzan a satisfacer los requerimientos de los suizos.

85. Cabe hacer notar finalmente, que los fabricantes consideran que las condiciones climáticas de Venezuela son óptimas para las plantaciones de tabaco, a tal punto que empresas estadounidenses han considerado la conveniencia de instalar plantaciones experimentales en este país, en razón de la constancia del régimen de lluvias.

86. Hasta el momento se han efectuado sólo exportaciones insignificantes del producto de referencia.

6. Productos siderúrgicos (inclusive tubos sin costura)

87. La industria siderúrgica venezolana está constituida fundamentalmentalmente por la planta integrada del Orinoco (SIDOR) y la Siderúrgica Venezolana, S.A. (SIVENSA). La primera tiene actualmente una capacidad de producción del orden de las 550.000 toneladas anuales de tubos, barras, alambres y perfiles, en tanto que SIVENSA tiene una

capacidad de unas 100.000 toneladas de hierro redondo (cabillas) y una muy pequeña cantidad de perfiles. SIDOR procesa mineral de hierro de la zona de Guayana, donde está instaladas, mientras que SIVENSA utiliza principalmente chatarra como materia prima.

88. Hasta el momento se han registrado exportaciones de productos siderúrgicos de apreciable importancia, consideradas en relación con el total de exportaciones de manufacturas venezolanas, a tal punto que por sí solas han constituido proporciones que varían entre el 30% para 1962 y el 72% para 1963, anotándose el 40% para los años 1964 y 1965. Las exportaciones mencionadas -que han reconocido principalmente como motivo la escasez de mercado interno o ciertos desequilibrios en la línea de producción- incluyeron además de los productos de acero, tales como la palanquilla, arrabio y tubos sin costura. Los planes oficiales prestan especial consideración a esta industria, asignándole un papel de importancia entre las que contribuirán a lograr el objetivo de la diversificación de exportaciones.

89. Para poder formarse una idea más o menos precisa de sus posibilidades se han analizado con cierto detenimiento los planes de la empresa SIDOR, en cuyas ampliaciones se basan por lo general los pronósticos de excedentes exportables siderúrgicos. Esta empresa ha llevado a cabo estudios sobre la conveniencia de ampliar su capacidad, elevando su producción de laminados planos, es decir, planchas, flejes y hojalata, productos que no se fabrican en Venezuela y cuyo consumo actual es de unas 300.000 toneladas anuales. El último proyecto 5/, preparado a mediados de 1966 prevé tres etapas a completarse en 1970, 1975 y 1980, respectivamente. En general la capacidad prevista de producción está de acuerdo con la demanda que se calcula para esos años, por lo que no habría lugar a que se produjeran excedentes exportables, a partir del primero de los años mencionados. Véase el siguiente cuadro 4.

5/ "Estudio de la instalación para fabricar productos planos en Matanzas" Corporación Venezolana de Guayana, Siderúrgica del Orinoco C.A. Gerencia de Investigaciones y Desarrollo, junio de 1966.

Cuadro 4

Venezuela: volúmenes previstos de fabricación de productos siderúrgicos planos

(en toneladas)

Descripción del producto	1970	1975	1980
Planchas gruesas espesor 6 mm	34.000	48.000	75.000
Bandas (máximo 12,7 mm), flejes y láminas en caliente	110.000	160.000	210.000
Bandas (máximo 2,5 mm) y láminas en frío (incluidas las destinadas a galvanización)	145.000	208.000	285.000
Hojalata estañada (30% fina, "doble reducida")	101.000	134.000	180.000
Total, productos planos:	390.000	550.000	750.000

Fuente: Op. cit., llamada 5/

5/ "Estudio de la instalación para fabricar productos planos en Matanzas" Corporación Venezolana de Guayana, Siderúrgica del Orinoco C.A. Gerencia de Investigaciones y Desarrollo, junio de 1966.

90. De llevarse adelante el plan expuesto para la fabricación de laminados planos y no teniendo conocimiento de otros proyectos de expansión o de construcción de plantas nuevas, la producción de acero laminado de todo tipo en Venezuela hacia los años de 1970, 1975 y 1980 correspondería a las cifras indicadas en el siguiente cuadro 5.

Cuadro 5

Venezuela: estimación del volumen de producción de acero laminado: 1970, 1975 y 1980

(en toneladas)

Productos	1970	1975	1980
Laminados planos	390.000	550.000	750.000
Laminados no planos a/	450.000	650.000	650.000
Total	840.000	1.200.000	1.400.000

a/ Incluye 100.000 toneladas anuales fabricadas por la planta semi-integrada de SIVENSA.

91. De mantenerse la producción de laminados no planos dentro de las cifras del cuadro anterior, no existirían posibilidades para considerar a Venezuela como un exportador de esos productos. Sin embargo, como los planes a desarrollar comenzarían a operar de 1970 en adelante, cabe admitir que en los próximos años hasta esa fecha, la planta del Orinoco podría hacer algunas exportaciones de productos no planos, por tener una capacidad de fabricación, para determinados items, mayor que las exigencias del mercado venezolano, como también de tubos sin costura, producto en el que inclusive habría capacidad excedente a mediano plazo, o sea en cuatro a cinco años más.

92. Los excedentes exportables con los que podría contarse en uno o dos años plazo, están indicados en el cuadro siguiente nº 6.

Cuadro 6

Venezuela: estimación de los excedentes exportables de productos siderúrgicos laminados en un plazo de 1 a 2 años

(en miles de toneladas)

Producto	Producción estimada			Consumo proyectado	Excedente exportable
	SIDOR	SIVENSA	TOTAL		
Tubos sin costura	300	-	300	150	150
Perfiles y rieles	130	-	130	120	10
Cabillas	95	90	185	165	20

93. El cuadro anterior al mostrar cuál sería el excedente exportable a corto plazo (1 a 2 años), presenta una distribución determinada de tal excedente, que responde a una de las numerosísimas combinaciones entre los tres elementos integrantes del saldo. Naturalmente que por las exigencias del mercado externo, en que existe gran demanda para los semimanufacturados como la palanquilla, este podría ser el producto de exportación en vez de los tubos, perfiles y barras, pudiendo pensarse en el excedente que estuviera formado por unas 30.000 a 40.000 toneladas de tubos y 100.00 de palanquilla.

94. Se ha preferido adoptar como hipótesis la distribución que surge del cuadro 7, en cuanto a tubos, considerando que, obviamente el interés del país está en la exportación de productos con el mayor grado de elaboración posible, y a ello deberán tender sus esfuerzos en materia política comercial. Así, las 150.000 toneladas de tubos representarían unos 30 millones de dólares, aceptando un precio promedio de 200 dólares por tonelada, resultante de suponer que la distribución del excedente de este producto

entre los tipos "Line pipe", "Casing" y "Tubing" sería similar a las respectivas proporciones que integran actualmente la producción. Sin embargo, se estima como muy improbable la colocación en el mercado de los otros productos manufacturados -perfiles y rieles y cabillas- por lo que se ha preferido suponer que ese volumen será exportado en la forma de palanquilla, alcanzando en ese caso a unas 40.000 toneladas con un valor de 3 millones de dólares.

95. A mediano plazo (4 a 5 años), y tal como ya se ha expresado, no habría excedentes exportables de productos siderúrgicos, siempre de acuerdo con las hipótesis aceptadas en el estudio mencionado anteriormente. Sin embargo, cabría suponer que, en el caso de los tubos sin costura, en cuya planta seguiría a esa fecha existiendo una capacidad sobrante de por lo menos 100.000 toneladas, existieran presiones -muy explicables por cierto- para que tal capacidad sobrante fuera utilizada para la exportación, dado el relativamente alto valor agregado del producto y lo cuantioso de la inversión eventualmente improductiva. En atención a ello, se ha supuesto que a mediano plazo la única exportación siderúrgica de la planta de SIDOR sería la de 100.000 toneladas de tubos sin costura, por valor aproximado de 20 millones de dólares 6/.

96. No se ha previsto tampoco la exportación de arrabio que, aunque alcanzó cifras de significación desde 1962 a 1964, desapareció en 1965, al punto de convertirse Venezuela en importador neto de este producto. Estímase que las exportaciones mencionadas fueron motivadas por desequilibrio en las líneas de producción, sin que en caso alguno haya existido el próposito de convertir al país en exportador más o menos permanente de este producto.

97. Finalmente, hay que considerar el proyecto existente de instalación de una planta de hierro esponja por parte de la CVG, cuya iniciación de operaciones está prevista en el mencionado Plan de la Nación para el año 1968 con una capacidad inicial de 150.000 toneladas anuales para alcanzar su plena capacidad de 1 millón anual de toneladas en una fecha no determinada. Como el hierro esponja cumple más o menos las mismas funciones que la chatarra, se ha aceptado un precio f.o.b. de 30 dólares por tonelada. No parece probable que la planta esté en funcionamiento en la fecha indicada más arriba ni que haya alcanzado la plena capacidad a mediano plazo (4 a 5 años). Se ha aceptado como hipótesis intermedia que en este último lapso su saldo exportable podría ser de la

---

6/ Si la aplicación del plan mencionado en la anterior nota de pie de página hiciera problemática la disponibilidad de materia prima (acero) para la elaboración de tubos, los beneficios que significaría el pleno aprovechamiento de la planta mediante la exportación del excedente sobre el consumo interno, seguramente justificaría la importación de la materia prima (acero) para lograr los objetivos señalados.

mitad, o sea de 700.000 toneladas, o 21 millones de dólares. Sumando todos los excedentes exportables de productos siderúrgicos se tendría que, a corto plazo, podría contarse con un valor de 25 millones de dólares (22 millones de tubos y 3 de palanquilla) y a 21 millones de dólares (hierro esponja) a mediano plazo.

7. Cemento

98. La capacidad máxima instalada sobrepasa los 2,2 millones de toneladas anuales, pero la producción alcanza solamente a 1,8 millones de toneladas, de las cuales se dedican 1,6 millones al consumo interno y unas 200.000 a 250.000 toneladas a la exportación, principalmente a Perú, países del Caribe y del norte de América del Sur. Puede estimarse, entonces, que el saldo exportable a corto plazo, suponiendo un aumento normal del consumo interno, podría ser de unas 400.000 toneladas o 2 millones de dólares. Puede suponerse que a mediano plazo se mantendrá ese mismo potencial exportable, ya que las ampliaciones proyectadas en la planta de Pertigoleta cubrirán los aumentos en el consumo interno.

99. El producto es de calidad exportable de 425 din.

8. Aluminio en lingotes y manufacturado

100. Hay cuatro empresas dedicadas a la producción de manufacturas de aluminio (papel de aluminio, ventanería, tubos, alambre, cables, perfiles, planchas corrugadas, etc.) que trabajan con materia prima (aluminio primario) importada sin gravamen alguno. Una de ellas, que trabaja con licencias y asistencia técnica de dos firmas extranjeras del ramo -una europea y otra estadounidense- ha efectuado exportaciones de productos terminados (ventanería para edificios) principalmente a algunos países centroamericanos, sobre todo en los años 1962 y 1963, en que alcanzaron a unos 250.000 dólares en cada uno.

101. Según el citado Plan estaba previsto un proyecto de 10.000 toneladas anuales de reducción de aluminio para la producción de lingotes, a cumplirse a través de la empresa Aluminio de Caroní, S.A. (ALCASA), en la cual participa la Corporación Venezolana de Guayana con el 50% y una empresa estadounidense con el otro 50%, empresa cuya filial en Venezuela es una de las cuatro que actualmente se dedican a la producción de manufacturas sobre la base del aluminio importado. Informaciones posteriores dan cuenta que la capacidad de la planta será no de 10.000 toneladas sino de casi 23.000 anuales de lingote, a elaborarse sobre la base de alúmina importada. La planta iniciaría sus operaciones a mediados de 1967, por lo que se estima que en 1968 podría estar exportando alrededor de 8.000 a 9.000 toneladas en términos de lingote, suponiendo que el actual

consumo interno de unas 13.000 toneladas se incremente a razón de 6%-7% anual y que el porcentaje de recuperación de chatarra sea de un 25%. Además, es posible que exista también un pequeño potencial exportador de productos de aluminio, tales como perfiles, ventanería, papel de aluminio y láminas y planchas que, en conjunto, puede estimarse en 1.000 toneladas.

102. Una valorización aproximada de estos eventuales excedentes daría para el corto plazo (1 a 2 años) unos 4,5 millones de dólares para el aluminio primario y 1,5 millones de dólares para los productos de aluminio, o sea, un total de 6 millones de dólares.

103. Se prevé, en un plazo de 3 ó 4 años, el completamiento de una segunda etapa en el proyecto ALCASA en que se duplicaría la capacidad inicial de 23.000 toneladas a 45.000 toneladas. Eso significa que a mediano plazo (4 a 5 años) estaría ya en funcionamiento esa capacidad ampliada. Sin embargo, parece más prudente suponer que sólo una parte, por ejemplo, la mitad de la ampliación, estaría operando hacia 1972. Esto daría -aplicando las mismas hipótesis que anteriormente- un excedente exportable de unas 14.000 a 15.000 toneladas de lingote que, adicionadas a unas 1.500 toneladas de manufacturas de aluminio, representarían unos 11 millones de dólares.

104. Está prevista también una tercera etapa para una fecha aún no definida y que consiste en una ampliación a 100.000 toneladas anuales de lingote. Se trataría ya de una escala que permite trabajar a costos muy competitivos y puede entonces encararse la integración de la planta con una unidad productora de alúmina, que debería ser de por lo menos 200.000 toneladas/año de capacidad. La materia prima para esta fabricación -la bauxita- sería importada de Jamaica o la Guayana Holandesa, probablemente.

9. Productos químicos

105. La industria química se ha caracterizado en Venezuela por su rápido crecimiento: el valor de su producción aumentó a razón de 17% anualmente entre 1960 y 1964. Hacia 1964, las actividades preponderantes eran los productos farmacéuticos, las pinturas y los jabones, pero, sin embargo, el mayor dinamismo correspondería a los productos químicos básicos, fertilizantes y resinas, caucho sintético, materias plásticas, etc., que, en el período considerado, crecieron a una tasa anual de más o menos el 50%.

106. Hasta 1964, la actividad de la industria se orientó fundamentalmente hacia la sustitución de importaciones, alcanzando a suplir las dos terceras partes del consumo de productos químicos. Asimismo, se inician las exportaciones de fertilizantes y cloro licuado, llegando la de fertilizantes a valores significativos (más de 2 millones de dólares en 1964). Los antecedentes expuestos justificarían de por sí la investigación

de las posibilidades de exportación de los productos petroquímicos; tal decisión se ve reforzada por la importancia que los planes oficiales sobre exportación de manufacturas asignan al sector petroquímico, tal como surge de la breve reseña que se efectúa a continuación.

a) Petroquímicos 7/

i) Fertilizantes:

107. En la actualidad, el Instituto Venezolano de Petroquímica (en adelante el IVP) produce todos los abonos nitrogenados y fosfáticos que requiere Venezuela, quedando algunos pequeños excedentes para la exportación. El IVP está realizando un gran programa de expansión de la producción de fertilizantes, indudablemente impulsado a ello por la abundancia de gas natural y la existencia de yacimientos de roca fosfática.

108. Dichos planes de expansión incluyen las siguientes ampliaciones y nuevas plantas:

- Ampliación de la capacidad existente en el complejo de Morón, instalándose una segunda unidad de amoníaco que iniciaría su producción probablemente en 1968, con unas 135.000 toneladas anuales de nitrógeno. La unidad existente tiene una capacidad de 27.000 toneladas anuales.
- Instalación de una tercera unidad de amoníaco en Zulia (El Tablazo) cuya producción de 270.000 toneladas anuales de nitrógeno se dedicaría íntegramente a la exportación. Para la ejecución de este proyecto, que entraría en producción hacia 1970, se recurriría a capitales extranjeros.

109. Lo anterior significaría que el excedente exportable en términos de nitrógeno alcanzaría en 1967-68 a 126.000 toneladas y a casi 400.000 toneladas en 1970-71. Como se proyecta también otra expansión del complejo de Morón, ampliando la unidad de fósforo (P_2O_5) 8/ en tal medida que hacia 1970-71 habría un excedente exportable de unas 150.000 toneladas.

110. En cuanto al potasio, no se prevé que se inicie la producción antes de 1970-71.

7/ Véase "La oferta de fertilizantes en América Latina" preparado por el Programa Conjunto CEPAL/ILPES/BID de Integración del Desarrollo Industrial E/CN.12/761, que ha servido de base para el análisis de estos productos, juntamente con el ya citado "Plan de la Nación 1965-68" Oficina Central de Coordinación y Planificación, República de Venezuela, 1965.

8/ A pesar de no ser un producto petroquímico, se lo incluye entre los fertilizantes para facilitar el análisis.

111. De acuerdo con las estimaciones anteriores, se tendría que a corto plazo las exportaciones de fertilizantes nitrogenados alcanzarían a unos 4 millones de dólares, ya que, de las ampliaciones reseñadas, sólo estaría en funcionamiento la segunda unidad de amoníaco, además, naturalmente, de la que ahora está operando. En el lapso de 4 a 5 años, con la tercera unidad de amoníaco de Zulia y la de fósforo, el excedente total exportable podría valorizarse en unos 20 millones de dólares.

ii) Polietileno:

112. Los proyectos de plantas para el Estado de Zulia (El Tablazo) incluyen la instalación de una planta de polietileno de baja densidad con una capacidad inicial de 50.000 toneladas anuales, con la idea de llegar más adelante a duplicar esa capacidad. El IVP aportará el 40% del capital y una conocida firma internacional del ramo, el 60% restante. La planta destinará el 80% de su producción a la exportación, estimándose que su instalación significará un aprovechamiento óptimo del gas natural, cuyo desperdicio llega actualmente al 40%. Se espera que la planta llegue a funcionar en 1968, en Zulia. Las 40.000 toneladas destinadas a la exportación significarán ya en 1 a 2 años plazo un ingreso de aproximadamente 16 millones de dólares; a mediano plazo (4 a 5 años), la disponibilidad para exportaciones sería ligeramente inferior -unos 13 millones de dólares- como consecuencia del aumento del consumo interno.

iii) Sulfato de aluminio:

113. En las ampliaciones de la planta de Morón se ha previsto la instalación de una planta de sulfato de aluminio y refrigerantes para 20.000 toneladas del primero y 3.000 toneladas, también anuales, de los otros. También en este caso el IVP, que aportará el 15% del capital, se asociará a una conocida empresa química extranjera que contribuirá el resto del capital. Es probable que la planta empiece a operar en 1967; estará ubicada en Morón, previéndose que un 20% de la producción se exporte, lo que representará un valor de unos 200.000 dólares. La planta abastecerá de gas freón a Venezuela, que es el más importante consumidor por habitante de este producto, en la región. Este saldo prácticamente desaparecería a mediano plazo, como consecuencia del aumento del consumo interno.

iv) Cloruro de polivinilo (PVC):

114. Hacia 1967-68 se instalará, también en Zulia, una planta de cloruro de polivinilo de 50.000 toneladas/año. El proyecto está muy avanzado, previéndose, además de la participación del IVP, la de una firma japonesa y un grupo financiero local. La planta dedicará una parte -algo más del 80%- de su producción a la exportación, utilizándose

el proceso vía dicloroetano. Cabe destacar que -como se verá con algo más de detalle más adelante- el IVP ampliará su capacidad instalada en el grupo de cloro-soda, a fin de que éste y otros proyectos de plásticos cuenten con el cloro necesario, a más de abastecer el mercado nacional de soda cáustica. El excedente exportable -de unas 43.000 toneladas- representará más o menos 15 millones de dólares, resultante de una estimación del consumo local en 4 a 5 años plazo, calculado en 7.000 toneladas.

v) Caucho sintético:

115. La instalación del complejo productor estaba prevista en el Plan 1963-66, pero dadas las cuantiosas inversiones requeridas y la aparición de novedades tecnológicas de importancia, se decidió postergar en dos años la instalación de la planta, mientras se replanteaban los estudios sobre las características, capacidades y tipos de productos.

116. La capacidad del complejo, que será instalado en el Zulia, será de 30.000 toneladas, pero existen posibilidades de que ella sea ampliada a 40.000 toneladas anuales. La planta de caucho sintético podría entrar en producción en 1969, estimándose que su excedente exportable a mediano plazo será de aproximadamente la mitad de su producción -20.000 toneladas- que importarían unos 10 millones de dólares.

vi) Dodecilbenceno:

117. La planta, a instalarse en Valencia, tendrá unas 10.000 toneladas anuales de capacidad, estimándose que prácticamente la totalidad de su producción irá al mercado interno, utilizándose en la producción de detergentes.

vii) Explosivos civiles:

118. En 1964 se inició la construcción del complejo destinado a la producción de explosivos civiles, que constará de las siguientes instalaciones: dos plantas de nitroglicerina de 500 kg/hora cada una y sendas plantas de nitrocelulosa (500 toneladas/año), TNT/DNT (3.000 toneladas/año) y dinamita (23.500 toneladas/año). En el mencionado Plan, no se prevén exportaciones significativas de estos productos.

b) Cloro y soda cáustica

119. La capacidad actualmente instalada de cloro alcanza a unas 10.000 toneladas anuales, localizada en el IVP en Morón [9/]. El consumo actual es de unas 4.200 toneladas anuales, pero a corto plazo se verá aumentado por otras industrias usuarias, entre ellas la productora de celulosa, que usa el cloro como agente blanqueador, la textil y la purificación del agua potable. Tomando en cuenta ese aumento del consumo interno, puede

9/ El complejo de El Tablazo del Estado de Zulia, ya citado anteriormente, incluirá una planta de soda cáustica de 35.000 toneladas anuales, que abastecerá la fábrica de polivinilo, también integrante de este complejo. Quedaría así un excedente de cloro de unas 5.000 toneladas y de por lo menos 10.000 toneladas de soda cáustica.

concluirse que la disponibilidad total para exportación será en 1 ó 2 años de unas 8.000 toneladas por año de cloro, que equivalen a aproximadamente, 500.000 dólares, y 10.000 toneladas de soda cáustica por valor de 1 millón de dólares. Si no se adiciona nueva capacidad, el aumento del consumo reduciría el excedente exportable en 1970-71 a unos 300.000 dólares de cloro y 800.000 dólares de soda cáustica. Los precios de las pequeñas exportaciones registradas de cloro pueden considerarse competitivos y la calidad del producto de acuerdo con los requerimientos internacionales.

120. En el siguiente cuadro 7 se resumen las posibilidades de exportación de productos químicos venezolanos, hasta 1970-71.

Cuadro 7

Venezuela: potencial exportable de productos químicos: 1968-69

(en miles de dólares)

	1967-68	1970-71
Petroquímicos	20.000	61.000
Fertilizantes	4.000	20.000
Polietileno	16.000	16.000
Sulfato de aluminio	200	200
Cloruro de polivinilo (PVC)	-	15.000
Caucho sintético	-	10.000
Cloro	500	300
Soda cáustica	1.000	800
Otros	300	700
Total	22.000	63.000

121. El valor estimado para 1967-68 es similar al indicado en las proyecciones del plan oficial para 1968 10/, de 60 millones de bolívares de 1960. En 1970-71, de cumplirse los planes indicados en los plazos establecidos, el potencial exportador se triplicaría, llegando a 63 millones de dólares.

10/ Véase cuadro Nº XI 1.3 (pág. 216) del Plan de la Nación 1965-68, op. cit.

10. Celulosa y papel

122. Venezuela es uno de los mayores consumidores por habitante de papeles y cartones de América Latina, con un promedio de 20 kg por persona. El valor bruto de la producción de celulosa y papel se ha incrementado entre 1960 y 1965 a una tasa anual de casi 18%. En cuanto a la disponibilidad de materias primas fibrosas, se utiliza solamente el bagazo de la caña de azúcar para la elaboración de celulosa de fibra corta en una planta de 20.000 toneladas anuales de capacidad, ubicada en Morón, que abastece sólo una sexta parte de la demanda total de pastas celulósicas. El resto se cubre con importaciones de pasta de fibra larga provenientes principalmente de Estados Unidos, Canadá y Suecia.

123. Las fábricas existentes destinan toda su producción de papeles y cartones a satisfacer la creciente demanda interna, estimándose que no habrá excedentes de ningún tipo para la exportación.

124. Hay un proyecto de construir una planta integrada de celulosa y papel como parte del programa de inversiones de la Corporación Venezolana de Guayana. La celulosa se produciría a base de maderas tropicales en cantidad aproximada a las 30.000 toneladas y los papeles y cartones en 40.000 toneladas, también por año. La planta podría estar en plena operación en 1970, previéndose que su producción sería también absorbida por el mercado nacional.

IV. LAS PROYECCIONES DE LA EXPORTACION POTENCIAL

125. En el capítulo anterior se han estimado los valores máximos que podría alcanzar la exportación de una serie de productos que cubren la mayor parte de las posibilidades de exportación de manufacturas venezolanas, excluidos los derivados del petróleo 11/.

126. En este capítulo, y como es de práctica en esta serie de informes, se presentarán en forma esquemática los factores limitativos o estimulantes que condicionan las posibilidades de exportación de cada producto o grupo de productos analizados, intentándose también una calificación de tales posibilidades, en cuanto a la magnitud (escasa, importante) que podría alcanzar el valor exportable y el lapso en que podría concretarse dicha posibilidad (lento, rápido). Véase, al respecto, el siguiente cuadro 8.

127. Una rápida visión al cuadro anterior conforme lo que se había adelantado en el sentido que el grueso de las exportaciones previstas para el corto y el mediano plazo provendrán de plantas que aún están en construcción o en avanzada etapa de proyecto 12/, siempre que, claro está, la producción llegue al mercado en los plazos previstos por este informe.

11/ En el caso de Venezuela, la metodología seguida para elegir los productos individuales o sectores industriales a analizar fue distinta a la aplicada en los casos anteriores de la Argentina y el Brasil. En aquellas ocasiones hubo necesidad de que los productos a encuestar fueran elegidos con criterio de configurar una muestra más o menos representativa del relativamente diversificado total de exportaciones de manufacturas, ya que las conclusiones obtenidas en el análisis de la muestra debían extenderse a ese total. En Venezuela no se plantea el problema porque siendo la exportación de manufacturas una actividad muy nueva, los productos con valor significativo que la integran son muy pocos y las proyecciones se refieren en su mayor parte a productos nuevos. El caso de Chile podría considerarse como un intermedio entre la exportación relativamente diversificada (Argentina y el Brasil) y los de exportación incipiente, como Venezuela.

12/ Una vez más se deja constancia de la diferencia con los informes anteriores, en el sentido de que, en el caso venezolano, se tomó, además de la capacidad disponible existente, la que resultara de los proyectos en construcción o en etapa avanzada de planeamiento, cuya producción se estimó llegará al mercado antes del plazo máximo que cubre el informe (4 a 5 años). Dado el momento actual de expansión que vive la economía venezolana, especialmente en lo que se refiere a actividades de exportación de manufacturas, hubiera tenido muy poco sentido considerar solamente las industrias existentes al momento de la encuesta.

Cuadro 8

Venezuela: factores limitativos o estimulantes de las exportaciones de manufacturas y calificación de sus posibilidades

Secciones	Productos sobresalientes	Disponibilidad física de materias primas	Costo de las materias primas	Capacidad productiva instalada	Capacitación tecnológica	Sistema de comercialización en el exterior	Controles de calidad	Otros requisitos esenciales u observaciones	Calificación posibilidades exportación	
									Cantidad	Velocidad
I. Productos alimenticios comestibles y bebidas	Pescado en conserva	+	=	+	+	+	+	Obtener mejor tratamiento arancelario	Importantes	Rápidas
	Alimentos para niños	=	=	+	+	+	+	Abaratar costo envase vidrio, aumentar producción materia prima (fruta) y solucionar limitaciones licencias de producción	Escasas Escasas	Lentas Lentas
	Ron	+	=	=	+	=	+			
	Jugos y concentrados de frutas	=	=	+	+	+	+	Abaratar costo enlatado y etiquetado y aumentar producción fruta	Importantes	Rápidas
IV. Vegetales y sus productos industriales	Tabaco	+	=	=	+	+	+	Convenios entre productores y elaboradores	Importantes	Lentas
V. Minerales y sus productos industriales	Hierro o acero en lingotes o barras	+	+	=	+	+	+	La calificación de los factores y de las posibilidades es a corto plazo; a mediano plazo desaparece el excedente	Escasas	Rápidas
	Tubos sin costura	+	+	+	+	+	+	" " "	Importantes	Rápidas
	Hierro esponja	+	+	*	*	*	*	Proyecto nuevo	Importantes	Rápidas
	Cemento	=	=	=	+	+	+		Escasas	Rápidas
	Aluminio primario y manufacturado	=	+	-	+	+	+	Ampliación capacidad actual	Escasas	Rápidas
VI. Sustancias y productos químicos y farmacéuticos	Fertilizantes	+	+	-	+	+	+	Ampliación capacidad actual	Importantes	Rápidas
	Nitrogenados	+	+	-	+	+	+	Ampliación capacidad actual	Importantes	Rápidas
	Fosfóricos	+	+	-	+	+	+	Ampliación capacidad actual	Importantes	Rápidas
	Polietileno	+	+	*	*	*	*	Proyecto nuevo	Importantes	Rápidas
	Sulfato de aluminio	+	+	*	*	*	*	Proyecto nuevo	Escasas	Rápidas
	Cloruro de polivinilo (PVC)	+	+	*	*	*	*	Proyecto nuevo	Importantes	Rápidas
	Caucho sintético	+	+	*	*	*	*	Proyecto nuevo	Importantes	Rápidas
	Cloro	=	=	=	+	+	+		Escasas	Rápidas

Fuente: CEPAL.

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

128. En los productos alimenticios y bebidas -pescado en conserva, alimentos para niños, ron y jugos y concentrados de frutas- la disponibilidad de materia prima y su costo no son en general factores que puedan considerarse especialmente estimulantes pero, por otra parte, en ningún caso puede afirmarse que de ellos surja limitación alguna para el aumento sustancial de las exportaciones, como tampoco de la capacidad productiva instalada.

129. Los otros factores examinados, capacitación tecnológica, sistema de comercialización y controles de calidad, tienen un sentido de acción aún más positivo. Entre los recaudos especiales a tenerse en cuenta debe destacarse el que se relaciona con el abaratamiento de costos -especialmente envases de alimentos para niños y jugos de frutas- y la remoción de restricciones provenientes de contratos de licenciamiento para producir (caso de los alimentos para niños). Tanto en el caso de los productos alimenticios y bebidas como en el de otros productos que se verán a continuación, la competitividad de los costos descansa en el supuesto de la utilización plena de la capacidad.

130. En el caso del tabaco elaborado será necesario atender a que los convenios entre productores y elaboradores aseguren anticipadamente a aquéllos el mercado para sus productos y a que estos últimos dispongan de la capacidad adecuada de secado del producto.

131. El caso del cemento no presenta particularidades dignas de destacar: la cercanía de los eventuales mercados consumidores será uno de los factores que favorecerán la continuación de la actual corriente exportadora.

132. La próxima instalación de la planta de aluminio primario favorecerá sin lugar a dudas la iniciación de exportaciones de ese producto y la continuación de las ventas al exterior de aluminio manufacturado. En este caso, el creciente consumo interno irá reduciendo la magnitud de los saldos exportables, en el período considerado.

133. Los productos siderúrgicos, inclusive los tubos sin costura y los químicos, constituyen la base de sustentación de los programas de gobierno en materia de exportación de manufacturas. En ambos casos y salvo la capacidad que se ha estimado estará disponible para la exportación en la planta siderúrgica de SIDOR y en la unidad productora de cloro en el IVP, se trata de producciones correspondientes a ampliaciones de la capacidad actual de producción o a unidades completamente nuevas, razón por la cual el análisis de los factores limitativos o estimulantes tiene, a su vez, un alcance bastante limitado. Tanto la disponibilidad como el costo de las materias primas son elementos positivos en todos los casos, estimándose que tampoco existirán problemas con los otros factores analizados. En muchos casos, la participación en los proyectos de empresas extranjeras de prestigio internacional puede considerarse como una garantía, especialmente en lo que hace a los sistemas de comercialización en el exterior y capacitación tecnológica.

134. En los informes anteriores, la calificación de las posibilidades de exportación servía de base para una apreciación cuantitativa de los futuros excedentes exportables, basada ésta también en la cifra máxima de exportación registrada en los últimos años. Por las razones ya explicadas, sobre la escasa magnitud y diversificación de las exportaciones efectuadas hasta el momento, la proyección de las exportaciones se efectuará sobre la base de las informaciones recogidas para cada producto, que figuran en el capítulo anterior, y de una estimación para los demás items, que representan sólo el 30% del total exportado en el promedio 1964-65, proporción que seguramente irá reduciéndose a medida que se inicien o intensifiquen las exportaciones de productos petroquímicos y otros analizados.

135. En el cuadro 9 se presentan las proyecciones mencionadas para los productos analizados y para el resto.

136. Los resultados, según los cuales el potencial exportable a corto plazo (1 a 2 años) triplicaría con creces la exportación máxima registrada entre 1960 y 1965, en tanto que las cifras correspondientes al mediano plazo (4 a 5 años) casi las quintuplicarían, obligan a formular una serie de consideraciones y reservas. En primer lugar, se reitera aquí lo ya expresado en tantas oportunidades: una parte sustancial del potencial exportable que se ha proyectado para los plazos indicados proviene de unidades o bien están en proceso de construcción, o bien no han salido aún de la categoría de proyecto, aunque en estos casos, se trata de proyectos en etapa avanzada de planificación.

137. Esta situación, que es aplicable especialmente al caso de los productos petroquímicos, al hierro esponja y al aluminio, introduce, como es natural, una serie de incógnitas sobre la producción futura, que van desde la fecha en que se iniciarán las operaciones y en que se alcanzará la utilización plena de la capacidad hasta las mismas cifras definitivas de la capacidad a instalarse.

138. Además, y con respecto a la industria ya instalada (productos alimenticios, tabaco, acero, tubos sin costura y cemento), deben tenerse en cuenta todos los recaudos y consideraciones formulados en el análisis individual y en el cuadro 8, e interpretarse como factores condicionantes de que llegue a concretarse el potencial exportador estimado para cada producto.

139. En general, las cifras presentadas como potencial exportador deben interpretarse como cifras "de máxima", no sólo en virtud de todo lo expresado, sino también porque en muchos casos se han adoptado supuestos que ponen a muy alto el grado de utilización de la capacidad existente o futura, tal como es el caso -este último- de las nuevas adiciones a la industria química.

Cuadro 9

Venezuela: exportaciones anuales máximas de manufacturas entre 1960 y 1965 y estimación del potencial exportable a corto plazo (1 a 2 años) y a mediano plazo (4 a 5 años)

(en miles de dólares)

	Exportaciones máximas 1960-65		Corto plazo	Mediano plazo
	Año	Valor		
Sección I. Productos alimenticios, comestibles y bebidas		2.360	32.000	26.500
Pescado enlatado	1962	1.696	9.000	7.000
Alimentos para niños	1962	7	6.300	5.500
Ron	1961	23	3.500	3.000
Jugos y concentrados de frutas	1965	78	12.400	10.000
Otros	-	556	800	1.000
Sección II. Textiles	-	1.074	1.500	2.000
Sección III. Animales y sus productos industriales	-	63	100	200
Sección IV. Vegetales y sus productos industriales		136	18.200	15.300
Tabaco elaborado	1965	2	18.000	15.000
Otros		134	200	300
Sección V. Minerales y sus productos industriales		31.102	56.000	74.000
Hierro y acero en barras o lingotes	1963	15.508	3.000	-
Tubos sin costura	1963	991	30.000	20.000
Hierro esponja	-	-	-	21.000
Cemento	1965	3.263	2.000	2.000
Aluminio primario y manufacturado	1963	249	6.000	11.000
Otros	-	11.091	15.000	20.000
Sección VI. Sustancias y productos químicos y farmacéuticos		2.992	22.700	60.600
Fertilizantes (abonos químicos)	1964	2.138	4.000	20.000
Polietileno	-	-	16.000	13.000
Sulfato de aluminio	-	-	200	-
Cloruro de polivinilo (PVC)	-	-	-	15.000
Caucho sintético	-	-	-	10.000
Cloro	1964	119	500	300
Soda cáustica	-	-	1.000	800
Otros	-	735	1.000	1.500
Sección VII. Manufacturas diversas		2.441	4.500	5.400
Total general		40.180	135.000	184.000

140. El ya citado Plan de la Nación 1965-68 formulado entre 1964 y 1965 estima el valor de las exportaciones para el año 1968 -fecha que coincide aproximadamente con lo que en este informe se denomina corto plazo- en unos 115 millones de dólares, valor no muy distante de los 135 millones estimados en el cuadro 9 13/.

141. De las previsiones de ese Plan surge claramente que las industrias siderúrgica y química han sido consideradas como las bases de sustentación del programa venezolano de exportaciones de manufacturas, ya que las ventas al exterior proyectadas de ambas industrias alcanzan casi el 90% de las exportaciones totales proyectadas hacia el año 1968, en dicho Plan.

142. Las metas fijadas para la industria alimenticia son relativamente modestas, sobre todo si se las compara -dentro de los límites en que ello puede hacerse- con el potencial exportador estimado en este documento, que es varias veces mayor, situación que se repite también con el tabaco.

143. Es probable que el énfasis puesto en las industrias siderúrgica y química responda al hecho comprobado que es ahí donde radican las mejores posibilidades competitivas, ya

---

13/ Las cifras que se dan en este informe como "potencial exportable" no son estrictamente comparables con las proyecciones de exportaciones de manufacturas que contiene dicho Plan, por las siguientes razones: a) en primer lugar, y tal como se expresó en la introducción del documento, lo que en él se llama "potencial exportable" es, básicamente, el valor de la producción excedente del consumo interno, que se lograría con la plena utilización de la capacidad instalada de fabricación de un producto, cuyos costos internos le permitieron afrontar la competencia internacional. O sea que, a pesar de esta última consideración, se trata de una estimación efectuada "desde el lado de la oferta" y tomando en cuenta sólo algún aspecto parcial de la demanda. En cambio, se supone que las proyecciones incluidas en el plan constituyen una apreciación de las posibles exportaciones, habida cuenta de los problemas que se presentan tanto por el lado de la oferta como de la demanda; b) el Plan, por ser tal, al establecer que se exportará un valor de tal producto y otro de aquél, está ya manifestando opciones, en base a una serie de criterios que seguramente se relacionan con aspectos no solamente económicos, sino también sociales, políticos, etc., en general, con las exigencias del desarrollo económico y social. Como también se aclaró en la introducción, el presente informe en manera alguna podría reflejar resultados de decisiones típicamente gubernativas en las que intervienen tales criterios, sino que sus cifras resultan de la simple consideración de los factores a que se hizo referencia en a); y c) las previsiones del Plan, formuladas entre 1964 y 1965, han sido en algunos aspectos modificadas por distintas circunstancias, tal como es el caso del aumento de las capacidades de las plantas de caucho sintético y aluminio, etc.

que existe abundancia de materias primas baratas (mineral de hierro, petróleo, gas, etc.) y el factor caro -por así decirlo- en el país, la mano de obra, participa en proporciones relativamente reducidas en los respectivos costos.

144. En las industrias alimenticias, en cambio, es bien sabido que la proporción de ese insumo es más alta, pero, de todas maneras, se estima que, por lo menos en los casos examinados, las posibilidades parecerían ser sustancialmente superiores a las aceptadas en el Plan. En resumen, puede estimarse que las proyecciones del potencial exportador indicadas en el cuadro 9 permiten afirmar la existencia de posibilidades concretas de incrementar sustancialmente las exportaciones de manufacturas, una vez cumplidas una serie de condiciones y requisitos -entre ellos los que se relacionan con el establecimiento de un marco institucional adecuado a las nuevas circunstancias- conclusión ésta particularmente alentadora, si se tiene en cuenta lo recientes que son los esfuerzos tendientes a lograr ese objetivo y, por otra parte, el obstáculo que significa carecer de una de las ventajas principales de los países en desarrollo en cuanto a exportaciones de manufacturas: el bajo costo de la mano de obra.

145. Los resultados de las proyecciones -que como se ha expresado anteriormente persiguen fundamentalmente fines ilustrativos- y todo el análisis precedente sobre las condiciones en que se desenvuelve la actividad exportadora de manufacturas en Venezuela, 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.

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

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.68-33 - April 1968 - 100

Price: $ U.S. 0,50
(or equivalent in other currencies)

United Nations publication
Sales No.: S.68.II.D/Mim.5