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

BRASIL

NACIONES UNIDAS
Nueva York, 1967

TD/B/C.2/35

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

No de venta: S.68.II.D/Mim.3

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

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

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

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

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

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

---

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

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

3/ Ibid., párr. 29.

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

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

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

INDICE

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

1. El presente estudio forma parte de una serie de investigaciones que la CEPAL está realizando en colaboración con la secretaría de la UNCTAD, con el objeto de estimar las posibilidades de algunos países latinoamericanos en cuanto a la exportación potencial a corto plazo de productos manufacturados sin nuevas inversiones en la capacidad productora y enfocadas principalmente desde el lado de la oferta.

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

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

4. El análisis se refiere principalmente a las condiciones de la oferta y así tiene en cuenta la capacidad productiva disponible y algunos otros factores que proporcionan una idea de la aptitud de los productos para competir internacionalmente, tales como precios, disponibilidad de materias primas, sistema de comercialización y otros. Aunque algunos importantes problemas específicos que se vinculan con la demanda -estudios de mercado, barreras arancelarias y otras de efecto equivalente, como restricciones cuantitativas, etc.- no han sido considerados explícitamente en este estudio, puede afirmarse que -en alguna medida- las condiciones de la demanda han sido tenidas en cuenta, sobre todo en el análisis de productos. En efecto, uno de los criterios para incluir

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

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

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

7. La estructura de los estudios de esta serie 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 fines de 1965, 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 7 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.

9. Concretamente, cabría mencionar las diferencias que se originan en la distinta clasificación estadística del comercio exterior, todavía no unificada en los diversos países, que obligan a reclasificar los datos sobre manufacturas, con algunos inconvenientes marginales. Las Naciones Unidas están elaborando un proyecto de clasificación estadística de los rubros del comercio exterior según grado de elaboración de los productos pero no se cuenta todavía con estadísticas preparadas con ese criterio, ni menos con series históricas, de modo que para el presente estudio fue necesario proceder a una elaboración especial. En líneas generales se consideran como productos manufacturados todos aquellos que han sido sometidos a un proceso de transformación industrial, pero no siempre resulta inequívoca esta definición. En cuanto a los datos históricos, ello explica la diferencia entre los resultados globales que aparecen en este informe y los que se encuentran en otras publicaciones; y también podría justificar cualquier diferencia mínima que se encontrara entre los datos sobre los diversos países estudiados en esta serie.

10. Los límites de la encuesta directa sobre las posibilidades de exportación de algunos productos se amplían a medida que aumentan la diversificación de la industria y las dimensiones del mercado. La demanda interna del Brasil ha sufrido una retracción en los últimos años y se aprecia una fuerte reacción destinada a atenuar ese problema recurriendo a la exportación. La política general reciente de ese país se caracteriza por una serie de medidas ágiles de promoción. En la encuesta se pone de manifiesto un vínculo estrecho entre las posibilidades de exportación y la demanda del mercado interno, sobre todo en lo que se refiere a equipos básicos y bienes de capital. Sin embargo, el incremento y la consolidación de las corrientes de exportación son parte integrante del plan general de desarrollo de la economía y existe la impresión de que -aun variando la demanda interna- las acciones encaminadas en este sentido podrían tener resultados positivos.

11. Para tomar en cuenta este aspecto, se efectuó una doble proyección cuyos límites indicarían el mínimo y el máximo alcanzables con relación inversa al posible desarrollo de la demanda interna. Huelga señalar el carácter indicativo y estimativo de los datos, además de que están supeditados a la solución de todos los problemas concretos que presenta cada rama industrial, indicados sumariamente en el curso del informe.

12. Entre los problemas de orden general se plantea también al Brasil el del equilibrio del tipo de cambio. Los reajustes esporádicos del crucero no eliminan los desequilibrios temporales entre los costos internos y el valor de la moneda; este factor introduce en la programación, ya sea a nivel general como empresarial, un elemento de incertidumbre para la exportación sistemática.

13. Entre los factores limitativos distintos al desequilibrio entre la variación del tipo de cambio y los costos internos se encuentran el que se refiere a las deficiencias del sistema de comercialización en el exterior y a la necesidad en algunos casos de establecer o intensificar los controles de calidad. En cambio, los demás factores examinados -disponibilidad física y costo de la materia prima, capacidad productora instalada y capacitación tecnológica- no constituyen en la mayoría de los casos obstáculos de significación (véase más adelante el cuadro 7).

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

15. De la estimación del valor de los incrementos potenciales del valor de las exportaciones manufactureras (cuadro 8), formulada sobre la base de la información reunida a fines del año 1965, resulta que la capacidad total de exportación en uno a dos años plazo sería de unos 160.000.000 de dólares y en cuatro a cinco años de casi 210.000.000 de dólares, en el caso de que se mantuviera la demanda interna reducida (hipótesis A). Si ésta se normalizara, las cifras respectivas para ambos plazos se han estimado en 100.000.000 y 130.000.000 de dólares.

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

I. LA EXPORTACION EN LOS ULTIMOS AÑOS

17. El Brasil, tradicional exportador de productos tropicales y de algunas materias primas mineras y agrícolas, muestra en los últimos años cierta propensión a exportar productos manufacturados. El desarrollo de la industria manufacturera, las posibilidades que se insinúan con los proyectos de integración económica en la zona de la ALALC, los estímulos institucionales a la exportación, y -sobre todo- la recesión de la demanda interna, constituyen factores de efecto convergente, cuyos resultados se manifiestan ya en la estructura de la exportación. (Véase el cuadro 1.)

18. Los datos del cuadro 1 muestran el predominio de los productos primarios en las exportaciones brasileñas, aunque también se destaca el notable avance de las clases 6 y 7 correspondientes a las maquinarias y vehículos, y a las manufacturas, respectivamente.

19. En el cuadro 2 se pone de manifiesto la preponderancia de los productos primarios en las exportaciones brasileñas.

20. El café absorbe alrededor del 50% del total, seguido por el algodón y los minerales (hierro y manganeso), que representan alrededor de 7% cada uno. Se destacan también el cacao y sus derivados, la madera de pino, el sisal, el azúcar, el tabaco en hojas y el aceite de ricino. El papel de los productos manufacturados -dada la magnitud de sus exportaciones- aparece como marginal, pero se destaca su dinamismo, ya que se registran incrementos apreciables en los ya mencionados rubros de maquinaria y vehículos y manufacturas diversas, sobre todo en el año 1965. El total de exportaciones en ese año de las clases de productos manufacturados 5 a 8 llegó a 110.000.000 de dólares, comparado con 70.000.000 en 1964.

21. La clasificación estadística de las exportaciones brasileñas tal como aparece en el cuadro 1, con una división en ocho grandes clases o categorías de productos, no permite de por sí, la cuantificación de las exportaciones de productos manufacturados 1/. En efecto, y aunque, con bastante frecuencia, se considera que la suma de las clases 5 a 8 (Sustancias y productos químicos, maquinaria, vehículos y sus partes, manufacturas

---

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

Cuadro 1

BRASIL: EXPORTACION POR GRANDES CLASES DE PRODUCTOS

Clase	Título de la clase	1960	1961	1962	1963	1964	1965
	(en millones de dólares)						
1	Animales vivos	-	-	-	-	1	1
2	Materias primas en bruto y preparadas	299	421	387	397	435	487
4	Productos alimenticios y bebidas	936	935	792	968	919	986
5	Productos químicos, farmacéuticos y similares	19	20	15	17	18	15
6	Maquinarias y vehículos, sus partes y accesorios	2	11	12	11	18	29
7	Manufacturas (clasificadas según materia prima)	5	3	5	9	32	63
8	Otras manufacturas	1	1	1	1	2	3
9	Oro, monedas y transacciones especiales	13	12	2	3	5	11
	Total	1.269	1.403	1.214	1.406	1.430	1.595
	Indices 1960 = 100						
1	Animales vivos	-	-	-	-	-	-
2	Materias primas en bruto o preparadas	100	141	129	133	145	163
4	Productos alimenticios y bebidas	100	100	85	103	98	105
5	Productos químicos, farmacéuticos y similares	100	154	115	131	138	115
6	Maquinarias y vehículos, sus partes y accesorios	100	550	600	550	900	1.450
7	Manufacturas (clasificadas según materia prima)	100	60	100	180	640	1.260
8	Otras manufacturas	100	100	100	100	200	300
9	Oro, monedas y transacciones especiales	100	92	15	23	38	85
	Total	100	111	96	111	113	126
	Porcentajes						
1	Animales vivos	-	-	-	-	-	0,1
2	Materias primas en bruto o preparadas	23,6	30,0	31,9	28,2	30,4	30,5
4	Productos alimenticios y bebidas	73,7	66,6	65,2	68,9	64,4	61,8
5	Productos químicos, farmacéuticos y similares	1,0	1,4	1,2	1,2	1,3	1,0
6	Maquinarias y vehículos, sus partes y accesorios	0,2	0,8	1,0	0,8	1,3	1,8
7	Manufacturas (clasificadas según materia prima)	0,4	0,2	0,4	0,6	2,2	3,9
8	Otras manufacturas	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
9	Oro, monedas y transacciones especiales	1,0	0,9	0,2	0,2	0,3	0,7
	Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Ministerio de Fazenda, Serviço de Estatística Economica e Financeira.

Cuadro 2

BRASIL: PRINCIPALES RUBROS DE LA EXPORTACION

(en miles de dólares)

Productos	1962	1963	1964	1965
Café en grano	642.670	748.283	759.702	706.587
Algodón en rama	112.166	114.241	108.259	95.652
Minerales (hierro y manganeso)	95.797	95.099	101.163	132.197
Cacao y sus derivados	41.610	51.368	46.456	41.394
Madera de pino, aserrada	36.228	34.769	46.363	51.682
Sisal	24.780	36.449	37.480	24.615
Azúcar	39.500	72.429	33.140	56.730
Tabaco en hojas	23.601	24.120	28.293	26.226
Aceite de ricino	14.814	17.786	24.434	26.753
Otros	183.018	212.002	244.500	433.643
Total	1.214.184	1.406.480	1.429.790	1.595.479

Fuente: Ministerio da Fazenda - Serviço de Estatística Economica e Financeira.

clasificadas según materias primas y artículos manufacturados diversos) proporcionan la medida de la exportación de manufacturas, debe tenerse en cuenta que en las otras clases hay disperso un número no despreciable de productos manufacturados. Tal es el caso de los hilados, el caucho sintético, pasta de madera para la fabricación de papel, etc., incluidos en la clase 2 "Materias primas en bruto y preparadas". Lo mismo ocurre en la clase 4 "Productos alimenticios y bebidas" con la carne y fruta en conservas, bebidas, etc.

22. Por esta razón, en este informe se han clasificado las exportaciones de manufacturas en seis clases (numeradas de I a VI). Las dos primeras (I y II) incluyen los productos manufacturados que figuran dispersos en la estadística oficial, clases 2 y 4 respectivamente, en tanto que las restantes (III a VI) coinciden, respectivamente, con las de la estadística oficial, números 5 a 8. (Véase el cuadro 3.)

23. La serie de exportaciones totales muestra un avance que se hace espectacular en los dos últimos años considerados, 1964 y 1965 2/. En efecto, los 50.000.000 de dólares de 1963 casi se duplican en 1964 (93.000.000 de dólares) para triplicarse holgadamente en 1965, con casi 160.000.000 de dólares de manufacturas exportadas. En este año, tales exportaciones representaron 10% del total de las exportaciones. Las materias primas preparadas representaban en 1965 algo más del 15% del valor total de las manufacturas exportadas.

24. Hasta 1963, los cueros y pieles curtidos tuvieron una posición predominante, pero en 1964 la exportación de pasta de madera alcanzó cifras de importancia superando en ese año y en el siguiente de 1965 a los cueros y pieles curtidos. Se trata principalmente de pasta química para la fabricación de papel, fabricada a base de madera de eucalipto, cuyo destino más importante es la Argentina. En el caso de los cueros y pieles curtidos, que comprenden casi dos partes iguales los de ganado y los de otros animales, sobre todo yacaré, se destinan en su gran mayoría a los Estados Unidos y países europeos.

25. El caucho sintético se exporta en cantidades significativas desde 1963, como consecuencia del nivel de producción alcanzado en ese año por la planta del Estado de Río de Janeiro. Se trata del producto SBR que hasta 1964 tuvo como casi exclusivo

---

2/ Las informaciones preliminares que alcanzan hasta el primer semestre de 1966 indican que las exportaciones de manufacturas habrían declinado ligeramente -alrededor de 7%- con respecto a igual lapso del año 1965. Causa principal de esta reducción han sido las menores exportaciones de productos siderúrgicos a la Argentina.

Cuadro 2

BRASIL: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS, 1960 A 1965

(Cruzeiros)

Número de la clase según Informe	Clasificación oficial estadística brasileña	Productos	1960	1961	1962	1963	1964	1965
I	2	Materia prima en bruto o preparada						
		1. Pieles y cueros curtidos	1.237.327	1.487.471	1.595.277	1.305.962	[illegible]	[illegible]
		2. Caucho sintético	-	81	-	602.920	[illegible]	[illegible]
		3. Madera preparada	636.705	800.347	487.505	893.876	[illegible]	3.997.780
		4. Pasta química y mecánica de madera	36.699	440.600	906.252	396.728	1.739.213	6.425.623
		5. Piedras preciosas y semipreciosas lapidadas	67.700	133.766	55.162	4.281	16.770	254.911
		6. Tops de lana	-	-	-	207.609	2.955.853	2.372.039
		7. Hilados de fibras textiles	830.400	377.662	183.443	207.809	[illegible]	3.730.375
		8. Fibras e hilados de fibras artificiales y sintéticas	12.035	20.667	325	3.020	30.947	24.624
		9. Grasas animales	-	-	1.068	4.210	-	-
		Subtotal clase 2	2.820.866	3.260.594	2.229.034	2.626.435	10.752.141	24.363.345
II	4	Alimentos y bebidas						
		10. Bebidas	160.025	96.682	11.022	93.235	502.460	190.800
		11. Carnes en conservas y afines	9.441.996	14.740.969	9.597.871	5.911.100	9.269.629	19.516.878
		12. Pescados en conserva y afines	4.869	113	80	3.013	1.436	-
		13. Leche elaborada	6.331	-	-	69	-	-
		14. Huevos en polvo	-	77.332	11.489	7.200	48.009	-
		15. Fruta en conserva	346.086	299.245	469.379	2.394.849	1.790.576	2.229.971
		16. Caramelos, etc.	1.482	927	595	4.829	1.819	-
		17. Preparados de café	-	53.057	55.857	245.224	212.198	799.143
		18. Preparados de cacao	1.011	-	16.426	13.715	11.828	31.094
		19. Extractos y esencias	-	-	-	-	-	-
		20. Legumbres en conserva	172.279	223.348	306.549	440.938	959.168	1.136.535
		Subtotal clase 4	10.134.079	15.491.673	10.469.258	9.114.172	12.797.124	23.904.421
III	5	Sustancias y productos químicos						
		21. Elementos y productos químicos inorgánicos	973.515	3.772.672	550.846	363.849	386.127	1.554.367
		22. Productos químicos orgánicos	8.728.585	11.446.697	9.561.696	11.314.526	11.301.533	5.150.033
		23. Productos farmacéuticos y medicinales	644.781	700.633	829.049	941.682	1.208.837	1.673.125
		24. Extractos curtientes y colorantes	442	305.355	267.973	220.105	594.683	1.391.728
		25. Aceites esenciales y productos aromáticos, perfumes, jabones y otros artículos de tocador	2.459.432	3.503.294	3.455.903	3.402.583	2.873.830	3.209.642
		26. Abonos manufacturados	63	279	392	375	449	-
		27. Materias plásticas artificiales y resinas sintéticas	316.019	187.963	32.271	39.208	350.052	703.171
		28. Productos diversos de las industrias químicas	24.238	78.425	61.569	312.202	932.999	893.658
		Subtotal clase 5	13.147.075	19.995.318	14.750.699	16.604.530	17.648.510	14.575.724
IV	6	Maquinaria y vehículos, sus partes y accesorios						
		29. Maquiraria y aparatos eléctricos, partes y accesorios	173.687	201.132	558.129	504.526	1.683.600	4.392.488
		30. Maquinarias motrices	98.490	122.274	57.762	12[illegible].422	982.140	608.883
		31. Maquinarias e instrumentos agrícolas (excluyendo tractores)	4.771	4.524	35.561	47.031	98.502	433.850
		32. Maquinarias y aparatos para transporte y elevación	293.081	373.323	277.884	527.309	1.261.685	4.163.485
		33. Maquinarias y aparatos para industria textil	6.099	34.606	11.600	10.108	114.751	445.285
		34. Maquinarias y aparatos para otras industrias	407.283	1.548.268	1.205.832	2.002.952	2.596.020	3.990.217
		35. Otras maquinarias y aparatos	553.634	926.405	1.193.836	2.398.141	4.380.099	7.553.956
		36. Vehículos, sus partes y accesorios	406.642	8.026.284	8.696.246	5.022.001	7.459.124	7.290.676
		Subtotal clase 6	1.943.687	11.256.816	12.036.850	10.632.490	18.265.921	28.878.810
V	7	Manufacturas clasificadas según materia prima						
		37. De pieles y cueros	249	2.704	329.434	1.437	502.455	88
		38. De goma, ebonita y similares	10.577	29.032	273.509	428.786	5.353.224	3.471.418
		39. De madera y corteza	463.728	442.579	684.650	678.063	679.294	665.802
		40. De papel y artículos de papel	153.982	111.264	69.272	28.165	64.742	68.841
		41. De minerales no metálicos	403.045	392.808	498.868	448.232	717.825	1.128.636
		42. De minerales preciosos y semipreciosos	275	7.588	19.835	44.762	92.537	206.086
		43. De metales comunes	2.739.389	2.908.560	1.254.205	3.289.307	17.217.923	44.733.267
		44. De metales	332.030	398.484	326.078	365.803	482.823	1.723.940
		45. De textil	3.782.335	1.709.668	1.914.358	3.556.667	6.956.556	10.989.156
		Subtotal clase 7	7.885.609	6.002.687	5.370.209	8.841.122	32.063.279	62.981.034
VI	8	Artículos manufacturados diversos						
		46. Aparatos y materiales para instalaciones sanitarias y de iluminación	141.090	59.310	84.192	253.172	125.237	185.152
		47. Muebles y accesorios	40.206	33.442	27.184	58.199	79.342	128.839
		48. Artículos para viajes, maletas de mano y otros	2.252	5.758	9.269	5.063	16.432	35.351
		49. Confecciones	41.611	102.390	118.196	73.073	190.028	135.868
		50. Calzado	138.402	219.334	137.892	126.287	171.673	206.927
		51. Aparatos, instrumentos y objetos profesionales y científicos	35.809	67.274	70.801	283.424	398.783	543.201
		52. Artículos para escritorio	1.845	7.969	8.459	13.794	9.785	10.516
		53. Artículos de paquetería y para uso personal	18.550	27.957	47.102	34.248	66.964	87.941
		54. Artículos para cortar	11.119	12.763	4.329	1.226	30.854	133.029
		55. Otros artículos manufacturados	319.493	679.015	451.405	453.336	936.095	1.539.455
		Subtotal clase 8	750.377	1.215.212	958.829	1.301.822	1.965.191	3.106.279
		Total	36.681.693	57.222.300	46.814.879	50.120.631	93.492.276	157.809.613

Fuente: Datos del Ministerio da Fazenda: Servico de Estadística Económica e Financeira y de la Carteira de Comercio Exterior (CACEX) del Banco do Brasil, elaboradas por CEPAL.

comprador a México, con 2.100.000 dólares exportados a ese país. En 1964 ese valor se elevó a 2.400.000 dólares, figurando también la Argentina y Chile como compradores del producto.

26. La madera preparada (prensados, celotex y laminados) encuentra mercados interesantes en todo el mundo: en 1964 el principal comprador fue los Estados Unidos con 838.000 dólares sobre un total exportado de 2.000.000 de dólares, total que en 1965 se elevó a casi 4.000.000 de dólares.

27. Los otros rubros alcanzan niveles de importancia muy inferior, aunque se notan algunos progresos notables especialmente en hilados de fibras textiles cuya exportación pasó de menos de 500.000 dólares en 1964 a 3.700.000 dólares en 1965.

28. En el grupo de alimentos y bebidas, el renglón más importante de exportación es la carne en conserva y afines, cuya serie estadística se caracteriza por su irregularidad, ya que sube de 9.400.000 en 1960 a 14.700.000 en 1961, baja a 5.400.000 en 1963 y se eleva de nuevo a 9.200.000 en 1964 y a 19.500.000 en 1965. Buen porcentaje de esos productos se vende a los Estados Unidos (en 1965: 7.000.000 de dólares de carne vacuna enlatada y 88.000 dólares de extracto de carne) y el resto se destina casi en su totalidad a los países europeos especialmente a Bélgica. La irregularidad de las exportaciones corresponde a las oscilaciones de la producción.

29. La fruta en conserva llegó a un máximo de 2.400.000 dólares en 1963 y volvió a bajar a 1.800.000 en 1964 para recuperarse ligeramente en 1965, alcanzando en ese año a 2.200.000 dólares. Ese valor se descompone en 292.000 dólares de frutas en conserva (165.000 dólares para castañas de cajú tostadas, enviadas en su mayoría a la Argentina), 57.000 dólares para harina de fruta (34.000 dólares de harina de banano a los Estados Unidos), 2.000.000 de dólares para otros preparados de frutas (casi totalmente jugo de naranja hacia Alemania occidental, Estados Unidos y -en menor cantidad -Canadá).

30. También parece aumentar la importancia de las legumbres enlatadas, cuyo valor de exportación aumentó desde 172.000 dólares en 1960 a 959.000 dólares en 1964 y 1.100.000 en 1965. Preponderó entre ellas el palmito con 1.000.000 de dólares (631.000 dólares a Francia; 145.000 a los Estados Unidos, 85.000 a Bélgica, etc.).

31. El total del grupo alimentos y bebidas representaba el 30% del total de las manufacturas exportadas en 1960; su incremento, aunque interesante hasta 1964, fue inferior al desarrollo de las exportaciones en general, y en 1965 no representó más que el 15%.

32. Los productos y sustancias químicas presentan una exportación poco dinámica, que oscila alrededor de los 15.000.000 de dólares en los últimos años. En 1965 se exportaron 14.600.000 dólares (5.200.000 de productos químicos orgánicos, 3.200.000 de aceites esenciales y productos aromáticos, perfumes, jabones y otros artículos para tocador, 1.700.000 de productos farmacéuticos y medicinales, 1.600.000 de productos químicos inorgánicos y otros rubros con importes menores).

33. Entre las exportaciones de productos químicos orgánicos figura el mentol (4.100.000 dólares exportados en 1964, de los cuales 2.900.000 a Estados Unidos, 373.000 al Reino Unido, 150.000 dólares a Hong Kong, e importes menores a todas partes del mundo) y el alcohol etílico (340.000 dólares casi totalmente a los Estados Unidos). El valor de la exportación de los aceites esenciales y productos aromáticos, perfumes, jabones y otros artículos de tocador osciló en torno a los 3.000.000 de dólares por año en el período considerado. En 1965 ascendió a 3.200.000, de los cuales 1.100.000 eran por aceite de menta (252.000 dólares a Alemania occidental, 229.000 a China-Formosa, 168.000 al Reino Unido y cantidades menores a otras partes del mundo); 1.000.000 de dólares de aceite de palo de rosa (principales importadores los Estados Unidos y Reino Unido), y 596.000 dólares de aceite de sasafrás (casi totalmente a los Estados Unidos); y otros productos con valores inferiores.

34. La exportación de "productos farmacéuticos y medicinales" aumentó también regularmente. Su valor subió de 644.000 dólares en 1960 a 1.700.000 dólares en 1965. Entre ellos destacan la penicilina (231.000 dólares con destino a Canadá, Filipinas, Estados Unidos y otros), la cafeína (202.000 dólares exportados en 1964, con destino principalmente a países de América Latina), el extracto de hígado (147.000 dólares de los cuales 114.000 a los Estados Unidos y 27.000 a Italia), y algunos productos medicinales (vitaminas B12, antibióticos en general, píldoras, inyecciones, etc.).

35. Los "productos químicos inorgánicos" se exportaban en cantidades relativamente modestas hasta 1964, aunque al comienzo del período se registraron envíos importantes (1961: 3.800.000 dólares) particularmente de "sales y otros compuestos orgánicos e inorgánicos de torio, uranio y metales de tierras raras" (3.200.000 dólares a los Estados Unidos). En 1965 volvió a registrarse una exportación apreciable, llegando a sobrepasar el 1.500.000 dólares, con destino, principalmente a los Estados Unidos.

36. Marcados incrementos se registraron en la exportación de "extractos curtientes y colorantes", que alcanzó a casi 600.000 dólares en 1964, y 1.400.000 dólares en 1965,

destinándose a todas partes del mundo (Rumania, Uruguay, Países Bajos, Chile, Perú, Alemania occidental, Bulgaria, etc.).

37. Por último el grupo "productos diversos de la industria química" muestra una fuerte alza entre 1962 y 1963, y otra mayor entre 1963 y 1964 para declinar ligeramente en 1965. En este último año se atribuye a esta categoría una exportación por un valor de casi 900.000 dólares, de los cuales 667.000 correspondieron a colas de origen animal enviadas a los Estados Unidos, y 115.000 dólares a gluten y harina de gluten a los Países Bajos.

38. A pesar de los incrementos señalados, para el grupo químico en su conjunto no se advierte una exportación muy dinámica, por las reducciones que han afectado a varios otros renglones.

39. El grupo maquinaria y vehículos, sus partes y accesorios experimentó un gran aumento entre 1960 y 1964. De menos de 2.000.000 de dólares exportados en 1960, se subió bruscamente a 11.000.000 en 1961, donde permaneció hasta 1963; en 1964 una nueva alza elevó ese valor hasta 18.300.000 dólares, para culminar con 28.900.000 dólares en 1965.

40. La categoría de mayor magnitud de exportaciones en 1965 fue la de "otras máquinas y aparatos"; se elevaron de 554.000 dólares en 1960 a más de 7.500.000 dólares en 1965. El rubro más importante es el de las máquinas de coser para uso doméstico. Se exportaron 71.500 unidades en ese año, por un valor de 2.800.000 dólares, principalmente a Chile (32.336 unidades y 1.500.000 dólares), Perú (14.024 unidades y 327.000 dólares), y Uruguay (6.906 unidades y 297.000 dólares). Se registraron también algunos embarques de menor importancia hacia países asiáticos, africanos, europeos y los Estados Unidos.

41. Otros productos importantes en la exportación fueron las máquinas para escribir (9.237 unidades por 612.000 dólares en 1964), destinadas casi todas a países latinoamericanos; a éstas hay que agregar otros 480.000 dólares de máquinas de oficina. Pueden también mencionarse las máquinas para refirgeración (158.000 dólares) y las herramientas neumáticas (estas últimas casi todas destinadas fuera del área) por 55.000 dólares.

42. Otro de los renglones más importantes en el último año estudiado es el de "vehículos, sus partes y accesorios" que llega a 7.300.000 dólares. El valor correspondiente a los años anteriores fue muy variable, alrededor de 400.000 dólares en 1960, con una subida repentina a 8.000.000 de dólares en 1961, a 8.700.000 en 1962, reduciéndose después a poco más de 5.000.000 en 1963 y aumentando de nuevo en 1964 a 7.500.000.

43. Al examinar más detenidamente los datos de este renglón, parece que no fueran totalmente significativos, pues incluyen cada año exportaciones de aviones por un valor de 2.500.000 y 3.500.000 dólares, que sólo representan reexportaciones de aparatos importados anteriormente. Sin embargo, las cifras de 1965 no incluyen ese tipo de reexportaciones, por lo que podrían interpretarse como las más significativas, a pesar de haber sido superadas en 1961, 1962 y 1964.

44. Los renglones más destacados en cuanto a exportación efectiva son: a) los omnibuses que registraron una fuerte exportación en 1961 y 1962, con alrededor de 4.000.000 de dólares por año (todos hacia países latinoamericanos), pero con una caída a 35.000 dólares en 1963, y alzas a 486.000 dólares en 1964 y a 1.600.000 en 1965, b) las embarcaciones, que en 1964 registraron el envío de una gran unidad a México, por un valor de 2.400.000 dólares, en 1965 se exportaron dos unidades a ese mismo país, por valor de 3.800.000 dólares. En los años anteriores no hubo casi movimiento de exportación en este rubro, c) en cuanto a piezas y accesorios de automóviles, camiones y similares puede verse el siguiente cuadro 4.

45. Tal como puede verse se trata de una serie bastante irregular, probablemente en buena parte relacionada con las exportaciones de vehículos.

46. Los cuatro renglones mencionados (incluyendo los aviones) cubren en 1965 más del 90% de las exportaciones de la categoría, lo que deja relativamente poco margen para otros productos de exportación más esporádica.

47. Pasando a otras categorías, puede subrayarse el constante incremento de la exportación de "máquinas y aparatos eléctricos, sus partes y accesorios", cuyo valor se eleva de alrededor de 200.000 dólares en 1960 y 1961 a cerca de 500.000 dólares en 1962 y 1963, 1.700.000 dólares en 1964 y 4.400.000 en 1965. Esta exportación se fracciona en muchos rubros, entre los cuales vale la pena mencionar: a) los aparatos de comunicación (1.200.000 dólares en 1965) sobre todo diodos, triodos y otras válvulas de cristal transistorizadas (27.000 dólares a los Países Bajos), válvulas y tubos receptores (948.000 dólares de los cuales 882.000 corresponden a la Argentina y el saldo a México, Colombia, Canadá y Estados Unidos), aparatos receptores y de transmisión de telefonía (77.000 dólares, 52.000 a Estados Unidos y el resto a la Argentina y Mexico); b) las máquinas y herramientas electro-mecánicas portátiles o de tipo doméstico (112.000 dólares, casi todas dirigidas al área latinoamericana); c) los artefactos eléctricos (1.300.000 dólares), como pilas secas (608.000 dólares), lámparas especiales (94.000 dólares), imanes o electro-imanes (295.000 dólares), partes para lámparas 246.000 dólares),

Cuadro 4

BRASIL: EXPORTACION DE PIEZAS Y REPUESTOS DE AUTOMOVILES, CAMIONES Y SIMILARES

(en miles de dólares)

Destino	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Valor total	104	1.241	315	492	1.339	1.204
Estados Unidos	64	1.119	35	194	737	645
América Latina	40	65	220	200	416	412
Otros destinos	-	57	60	98	186	147

Fuente: Ministerio da Fazenda - Serviço de Estatística Economica e Financeira y Carteira de Comércio Exterior (CACEX) del Banco de Brasil.

también dirigidos casi totalmente a la región latinoamericana; y d) las otras máquinas y aparatos eléctricos (1.400.000 dólares) entre los cuales: duchas (210.000 dólares), resistencias (349.000 dólares), y condensadores (591.000 dólares).

48. La categoría de "máquinas y aparatos para transporte y elevación" muestra también un aumento marcado de la exportación, pues de los 293.000 dólares de 1960 se llega a 4.200.000 dólares en 1965. En dicho año, se destacan las bombas para gasolina con 1.100.000 dólares (739.000 dólares a la Argentina, 256.000 a Alemania occidental y el resto a otros países de América Latina), 1.000.000 de dólares en motoniveladoras (la mitad a la Argentina) y 796.000 dólares de ascensores (453.000 a Chile, 256.000 dólares al Uruguay).

49. La categoría de "máquinas motrices, sus partes y accesorios" muestra también una exportación dinámica; en 1964 alcanzó un valor de 982.000 dólares, incluyendo el envío de dos motores a reacción (anteriormente importados) a Venezuela (260.000 dólares). Hubo asimismo una pequeña exportación -en parte fuera del área latinoamericana- de partes y accesorios de motores diesel o semidiesel. En 1965 se redujo a poco más de 600.000 dólares, con 328.000 dólares de partes y accesorios de motores diesel, pero sin incluir reexportaciones de motores a reacción.

50. Las máquinas e instrumentos agrícolas (excluyendo tractores) no registran a lo largo de la serie magnitudes significativas de exportación. Sin embargo, en 1965 el valor de exportación se eleva bruscamente a más de 400.000 dólares, confirmando la reacción que se había insinuado en el año anterior en que se habían bordeado los 100.000 dólares. Las máquinas y aparatos para la industria textil registran una evolución semejante: hasta el año 1963 acusan valores insignificantes, mientras que en 1964 y 1965, alcanzaron a más de 100.000 y casi 450.000 dólares respectivamente. Entre las exportaciones de estos últimos años, figuran en situación preponderante las máquinas de acabado y los telares, renglones en los que la fabricación de equipos está particularmente avanzada en el Brasil.

51. La categoría restante, cuya denominación no es suficientemente explicativa, y para la cual se necesita un análisis más fondo, "máquinas y aparatos para otras industrias", acusa un aumento de gran significación en el año 1965, habiendo alcanzado su exportación a casi 4.000.000 de dólares; dichas exportaciones comprenden tornos (1.500.000 dólares) y máquinas para fabricar cigarrillos, cigarros, etc. (1.200 000 dólares de los cuales 460.000 a la Argentina, 152.000 a México, 129.000 a Venezuela, 119.000 a Estados Unidos, 98.000 a Chile, etc.). Aparecen también 259.000 dólares de

máquinas para las industrias alimenticias y 162.000 dólares de máquinas para la industria del papel (máquinas para preparación y acabado de pasta de madera y de papel y cartón).

52. Todos estos productos se exportan no sólo a países latinoamericanos; por ejemplo, sobre un total de 814 tornos exportados en el curso de 1965 por un valor de 1.500.000 dólares, 113 unidades a los Países Bajos y 16 se destinaron a los Estados Unidos, Italia, Australia y Canadá. Los envíos a Mexico (226 tornos), Chile (135), Argentina (110), Perú (109) y Bolivia (45), fueron de mayor significación. Varios países africanos compraron al Brasil máquinas para la industria alimenticia, mientras que las máquinas para la industria del papel se colocaron en los Estados Unidos y países de América Latina. En general, no se trata de corrientes sistemáticas, sino de una exploración de mercados en todas partes del mundo.

53. Sigue el grupo muy heterogéneo de las "manufacturas, clasificadas según materias primas" que alcanza el más importante valor de exportación en 1965: 63.000.000 de dólares, lo que corresponde a casi 40% del total de las manufacturas exportadas. Esta primacía rige sólo para 1965 y 1964, pues en 1962 y 1963 los valores correspondientes eran de 5.400.000 y 8.800.000 dólares, representando solamente 11% y 17%, respectivamente, del total de las exportaciones de manufacturas en esos años. Los incrementos de 1964 y 1965 pueden atribuirse a la exportación masiva de "metales", cuyo valor osciló entre 1.000.000 y 3.000.000 de dólares hasta 1963, superó los 17.200.000 en 1964 y alcanzó a casi 45.000.000 en 1965; este ítem representó en 1965, casi 30% del total de las manufacturas exportadas. En esta exportación destacan el arrabio por un valor de 3.600.000 dólares (de los cuales 1.400.000 al Japón y 1.500.000 a los Estados Unidos); el hierro-níquel en bruto por 920.000 dólares (casi todo a Francia); las barras, placas, tarugos, etc., de hierro y acero común, simplemente desbastadas, por 15.000.000 (de las cuales casi 10.000.000 a Argentina), las chapas universales y piezas de hierro y acero común por 8.900.000 (en su casi totalidad a la Argentina), las chapas, láminas, hilos, tubos, rieles y otros elementos para vías férreas y piezas fundidas o forjadas no trabajadas de hierro y acero por 9.700.000 dólares (en su gran mayoría a países latinoamericanos).

54. Otra categoría de marcado relieve es la de "manufacturas textiles", que incluye los tejidos y afines (los hilados se ubican en la sección de materias primas trabajadas, y las confecciones aparecen en la sección de diversos artículos manufacturados). La

exportación de estos productos se situaba en los 3.800.000 dólares en 1960 y cayó a menos de 2.000.000 en los dos años siguientes; se recuperó a 3.600.000 en 1963, subió a casi 7.000.000 en 1964 y a 11.000.000 en 1965. De éstos, casi 5.000.000 son tejidos de algodón correspondiéndole a los Estados Unidos 3.900.000 dólares, a varios países africanos un total de 388.000 dólares, y a otros países fuera del área latinoamericana 357.000 dólares. A continuación figura una exportación de tejidos de arpillera y yute a la Argentina por 4.200.000 dólares; una exportación de artículos especiales de material textil (entre los cuales 991.000 dólares de cordelería y cabos destinados en 95% a los Estados Unidos) y, por último, una exportación de artículos textiles para la playa y uso náutico (lonas, velas, etc.) que alcanzaron a 600.000 dólares, siendo enviados por 303.000 dólares a los Estados Unidos y 122.000 a Venezuela.

55. La tercera categoría en este grupo, según su importancia en la exportación de 1965, está constituida por las manufacturas de goma, ebonita y similares. Casi insignificante en los dos primeros años estudiados, subió a 274.000 y a 428.000 dólares en 1962 y 1963, a 5.400.000 en 1964 y declinó a 3.500.000 en 1965. Comprende la exportación de neumáticos (3.400.000 casi exclusivamente a la Argentina). Se descompone en neumáticos para camiones, omnibuses y camionetas (36.500 unidades por un valor de 2.000.000 de dólares con un precio medio por unidad de 57 dólares) y neumáticos para automóviles (91.500 por 1.100.000 dólares, con un precio medio alrededor de 12 dólares por unidad).

56. Las manufacturas de metales y sus aleaciones figuraron con exportaciones de 1.700.000 dólares, las de minerales no metálicos con 1.100.000 (tubos de vidrio 264.000 dólares a países latinoamericanos, artículos de porcelana 218.000, casi totalmente a los Estados Unidos y materiales refractarios 203.000 dólares, a la Argentina). Las manufacturas de madera y de papel se mantuvieron a los niveles alcanzados en 1964. Las exportaciones de artículos de pieles y cueros presentan una serie muy irregular, pero superan el medio millón de dólares en 1964, a raíz de un envío a la URSS de 480.000 dólares de suelas, tacos y otras partes de calzado, sin que se hayan registrado exportaciones en 1965. Creciendo pero sin alcanzar montos importantes están las manufacturas de piedras preciosas o semipreciosas, para las cuales, sin embargo, es fácil suponer una fuerte exportación no registrada, también a través del movimiento turístico. En 1965 las exportaciones de este renglón alcanzaron a 200.000 dólares.

57. El último grupo que queda por examinar se refiere a los "artículos manufacturados diversos" en el cual entran los productos no clasificados anteriormente y que representan

un total relativamente modesto. En conjunto esa exportación alcanzaba en 1960 los 750.000 dólares y, con un desarrollo irregular, llegó a más de 3.000.000 de dólares en 1965. Entre los renglones individuales, cabe mencionar los instrumentos musicales (de los cuales 162.000 dólares de guitarras se exportaron a los Estados Unidos), los papeles sensibilizados para fotografía (229.000 dólares, en su totalidad a países latinoamericanos), artefactos sanitarios por 126.000 dólares, zapatos 133.000 dólares (casi totalmente a Estados Unidos), galochas 170.000 dólares (a Estados Unidos), jeringas graduadas 176.000 dólares y cigarros de varias clases, por un total de más de 300.000 dólares.

58. Si bien es cierto que, al considerar la exportación del Brasil en su conjunto, algunas partidas de productos básicos sobresalen en cuanto a porcentaje del valor, no lo es menos que -según los datos comentados- existe una diversificación amplísima entre las manufacturas. El dinamismo de la exportación comprobado hasta 1965 prueba que un número muy interesante de productos puede, en determinadas condiciones, encontrar colocación en el mercado mundial, dentro y también fuera del área latinoamericana.

59. En lo que se refiere al destino de las exportaciones, y a pesar de haberse anticipado ya algunas informaciones fragmentarias al efectuarse el análisis individual de los productos, se presenta a continuación el cuadro 5.

60. En este cuadro se muestra cómo se repartieron en 1964 -último año para el que se dispone de esa información- las exportaciones de manufacturas entre las diversas regiones del mundo, comparándose dicha distribución con la correspondiente al total de las exportaciones. Estados Unidos, hacia donde se dirige una tercera parte de las exportaciones totales, no llega a absorber una cuarta parte de las manufacturas. Los principales productos que se exportan a ese país son los químicos, entre ellos el mentol, seguidos de las manufacturas de metales comunes, básicamente productos siderúrgicos. La relación entre las exportaciones de manufacturas y las totales a ese destino alcanza 4,6%, en tanto que para las exportaciones a todo destino dicha relación es de 6,5%. En Europa occidental se da el mismo caso, más pronunciado aún: el porcentaje que representan las exportaciones de manufacturas -3,1%- con respecto al total de exportaciones a esa área, es muy superior al general de 6,5%. Aquellas están constituidas principalmente por productos alimenticios, principalmente carnes en conserva, seguidas por "tops" de lana y aceites esenciales y productos aromáticos, manufacturas de metales comunes, etc. El total de manufacturas exportadas a Europa fue de casi 19.000.000 de dólares (20% del total de manufacturas) y 600.000.000 las exportaciones totales a ese destino (42% del total).

61. América Latina fue en 1964 el gran comprador de manufacturas brasileñas. Adquirió casi 44.000.000 de dólares de esos productos, que representan casi la tercera parte del total exportado a ese destino, de 139.000.000 de dólares; aquellos 44.000.000 son casi la mitad de las exportaciones totales de productos industriales de 93.000.000 de dólares. Los principales productos son los siderúrgicos, con más de 10.000.000 de dólares, en su casi totalidad destinados a la Argentina, vehículos, sus partes y accesorios (casi 6.000.000 de dólares), manufacturas de goma y ebonita (5.300.000 dólares), etc.

62. El "resto del mundo" absorbe menos del 10% de las manufacturas exportadas (unos 9.000.000 de dólares) lo que se compara con alrededor de 15% para el total de las exportaciones (215.000.000 de dólares). Ello significa que la relación entre ambas es de sólo 4%, situación bastante aproximada a la registrada con las exportaciones a Estados Unidos.

63. Las condiciones para exportar se originan conjuntamente de la situación del mercado interno y en la política de exportación que el país persiga; es difícil prever las variaciones del primero de estos factores, y más exactamente del nivel de la demanda interna, pues dependen de varios factores económicos generales. En realidad, la dependencia de las posibilidades de exportación de la demanda del mercado interno no es un concepto rígido en el sentido de que deban destinarse a la exportación sólo aquellos productos que sobran del consumo interno. Por el contrario, si las condiciones que el mercado exterior ofrece fueran más atrayentes que las ofrecidas por el interno, nada impediría inclusive sacrificar el consumo nacional para exportar. Sin embargo, esa situación no se ha presentado hasta el momento y los productores se orientan preferentemente al mercado interno. A la política de exportación que sigue ese país se atribuye la responsabilidad de motivar a los productores hacia la exportación, tarea que tendrá un éxito proporcional a los estímulos directos e indirectos que se apliquen en favor de la exportación.

64. Si se considera la situación actual del país y el plazo relativamente corto que abarcan las perspectivas del presente estudio se irán definiendo los límites de la exportación potencial para distintas clases de productos en conformidad con las posibilidades que ofrece una utilización intensiva de los equipos disposibles, sin perjuicio del abastecimiento del mercado interno. De ahí pues que los resultados representen un punto de partida mínimo, que puede lograrse sin nuevas inversiones y sin sacrificio del mercado nacional. Sin embargo, el beneficio máximo derivaría del fomento de la exportación de aquellos productos que brinden las ventajas competitivas más marcadas, pues en estos casos el costo de los estímulos será inferior.

Cuadro 5

BRASIL: EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS Y TOTALES SEGUN DESTINO, 1964

(porcentajes del total)

Producto / Destino	Estados Unidos	Europa occi-dental	América Latina	Resto del Mundo	Total
A. Exportaciones de productos manufacturados					
Clase 2. Materia prima en bruto o preparada	22,2	34,8	42,3	0,7	100
1. Pieles y cueros curtidos	80,6	18,2	0,6	0,6	100
2. Caucho sintético	-	-	100,0	-	100
3. Madera preparada	41,1	30,6	25,5	2,8	100
4. Pasta mecánica y química de madera	-	-	100,0	-	100
5. Piedras preciosas y semipreciosas lapidadas	44,9	28,2	4,3	22,6	100
6. Tops de lana	4,1	94,3	1,6	-	100
7. Hilados de fibras textiles	75,8	16,4	7,5	0,3	100
8. Fibras e hilados de fibras artificiales y sintéticas	-	-	83,0	17,0	
9. Grasas animales	-	-	-	-	-
Clase 4. Alimentos y bebidas	30,9	55,0	4,0	10,1	100
10. Bebidas	3,4	25,7	55,7	15,2	100
11. Carnes en conserva y afines	32,0	62,3	1,2	4,5	100
12. Pescados en conserva y afines	-	-	74,9	25,1	100
13. Leche elaborada	-	-	-	-	-
14. Huevos en polvo	-	100,0	-	-	100
15. Frutas en conserva	38,5	12,3	15,1	34,1	100
16. Caramelos	-	-	100,0	-	100
17. Preparados de café	-	-	-	100,0	100
18. Preparados de cacao	-	-	100,0	-	100
19. Extractos y esencias	-	-	-	-	-
20. Legumbres en conserva	14,6	74,5	10,5	0,4	100
Clase 5. Sustancias y productos químicos	59,1	17,0	11,0	12,9	100
21. Elementos y productos químicos inorgánicos	12,7	21,8	20,0	45,5	100
22. Productos químicos orgánicos	77,2	8,9	3,9	10,0	100
23. Productos farmacéuticos y medicinales	20,7	11,7	48,9	18,7	100
24. Extractos curtientes y colorantes	2,2	13,7	55,3	28,8	100
25. Aceites esenciales, y productos aromáticos, perfumes, jabones y otros artículos de tocador	27,2	49,4	3,8	19,6	100
26. Abonos manufacturados	-	-	100,0	-	100
27. Materias plásticas artificiales y resinas sintéticas	-	-	98,2	1,8	100
28. Productos diversos de las industrias químicas	66,1	28,2	5,0	0,7	100

(continúa)

Cuadro 5 (continuación)

Producto \ Destino	Estados Unidos	Europa occidental	América Latina	Resto del Mundo	Total
Clase 6. Maquinaria y vehículos. Sus partes y accesorios	4.8	8,1	83,7	3,4	100
29. Maquinaria y aparatos eléctricos, partes y accesorios	0,7	10,9	87,2	1,2	100
30. Maquinarias motrices	1,2	15,4	67,4	16,0	100
31. Maquinarias e instrumentos agrícolas (excluidos tractores)	-	-	100,0	-	100
32. Maquinarias y aparatos para transporte y elevación	1,3	-	98,7	-	100
33. Maquinarias y aparatos para la industria textil	-	13,9	86,1	-	100
34. Maquinarias y aparatos para otras industrias	2,4	11,3	78,7	7,6	100
35. Otras maquinarias y aparatos	0,7	4,1	93,7	1,5	100
36. Vehículos, sus partes y accesorios	10,0	8,9	78,7	2,4	100
Clase 7. Manufacturas clasificadas según materias primas	12,0	10,9	63,7	13,4	100
37. De pieles y cueros	0,3	4,1	-	95,6	100
38. De goma, ebonita y similares	-	-	100,0	-	100
39. De madera y corteza	79,6	9,8	9,7	0,9	100
40. De papel y artículos de papel	-	-	100,0	-	100
41. De minerales no metálicos	17,4	2,4	80,0	0,2	100
42. De minerales preciosos y semipreciosos	13,6	70,7	2,6	13,1	100
43. De metales comunes	13,0	7,9	59,9	19,2	100
44. De metales	6,8	15,3	77,6	0,3	100
45. De textil	12,8	27,1	52,9	7,2	100
Clase 8. Artículos manufacturados diversos	18,7	11,2	64,3	5,8	100
46. Aparatos y materiales para instalaciones sanitarias y de iluminación	16,3	6,3	68,9	8,5	100
47. Muebles y accesorios	7,6	0,5	91,9	-	100
48. Artículos para viajes, maletas de mano y otros	61,4	13,3	25,3	-	100
49. Confecciones	2,6	13,8	71,3	12,3	100
50. Calzado	87,6	0,4	9,7	2,3	100
51. Aparatos, instrumentos y objetos profesionales y científicos	0,3	12,3	86,4	1,0	100
52. Artículos para escritorio	-	0,5	99,5	-	100
53. Artículos de paquetería y uso personal	7,1	12,8	70,5	9,6	100
54. Artículos para cortar	-	6,5	93,5	-	100
55. Otros artículos manufacturados	18,2	14,1	60,0	7,7	100

(continúa)

Cuadro 5 (continuación)

Producto \ Destino	Estados Unidos	Europa occi-dental	América Latina	Resto del mundo	Total
Total productos manufacturados	23.3	20.1	47.3	9.3	100
B. Exportaciones totales	33.2	42.0	9.7	15.1	100
C. Relación entre las exportaciones de manufacturas y los totales	4.6	3.1	31.5	4.0	6.5

Fuente: Anuario de Comercio Exterior, 1964.

II. LOS FACTORES INSTITUCIONALES QUE INFLUYEN EN LA EXPORTACION DE MANUFACTURAS

65. En este capítulo se intenta dar una rápida visión de cómo la acción oficial en los diversos campos ha tratado de estimular las actividades de exportación de manufacturas, formulándose además algunas consideraciones sobre su efectividad, a la vez que se señalan algunos aspectos que requieren una mayor dedicación en la mencionada acción oficial.

66. El trabajo de campo correspondiente a este informe se realizó en el Brasil en un momento en que la promoción de las exportaciones recibía una atención esmerada por parte de los organismos del Gobierno y prueba de ello eran las modificaciones radicales que sobre la materia se estaban proponiendo.

67. Con posterioridad a esa fecha -el 10 de junio de 1966- se sancionó la Ley Nº 5025 que crea el Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONCEX) y reestructura buena parte del régimen legal y administrativo de la actividad exportadora. Las atribuciones de dicha nueva entidad comprenden la fijación de las orientaciones básicas de la política de comercio exterior, la adopción de medidas de control de las operaciones de comercio exterior cuando ello sea necesario para cuidar de los intereses del país, la determinación de las directivas básicas en materia de política de financiación de exportaciones, y también la fijación de normas, criterios y procedimientos administrativos relacionados con el comercio exterior, sobre todo con las exportaciones. Asimismo, el Consejo tiene también facultades en relación con la coordinación de los diferentes instrumentos de comercio exterior, tales como aduanas, políticas de transporte, portuaria, de seguros, etc. Se logra así la concentración en un solo organismo de las atribuciones que, hasta el momento, estaban en manos de muchas diversas entidades. El CONCEX estará presidido por el Ministro de Industria y Comercio y la CACEX actuará como su Secretaría General, además de constituir el órgano ejecutivo principal en el ámbito nacional de las decisiones del CONCEX.

68. La mencionada Ley de creación del CONCEX se ocupa también de aspectos fiscales, de financiamiento, etc., que se comentarán a continuación juntamente con las otras disposiciones vigentes.

a) En materia de cambio

i) En virtud de la Instrucción 279 de la extinta SUMOC, del 10.IX.64, se autoriza a las empresas industriales exportadoras de manufacturas para utilizar hasta

el 50% de las divisas generadas por sus operaciones de exportación, en la importación de materias primas, partes o piezas y maquinarias y equipos -siempre que sus similares no se fabriquen en el país- y que tales elementos importados se destinen al mismo establecimiento exportador. Dicho 50% puede también utilizarse para el pago de obligaciones financieras en el exterior, siempre que estén registradas en la forma establecida por la legislación en vigor. En las importaciones a que se refiere esta instrucción, y en el caso de operaciones de draw-back, se puede conceder dispensa de la cobertura cambiaria, así como cuotas especiales de cambio previamente a la exportación de manufacturas.

ii) La instrucción Nº 293, también de la ex-SUMOC, de fecha 29.III.65, eleva de 50% a 100% el límite utilizable de las divisas generadas por la exportación de manufacturas, en el caso de empresas cuyas características correspondan al esquema de la instrucción interministerial Nº 71 del 23.II.65, con exención del cargo financiero y de depósito obligatorio.

iii) La instrucción 284, de la ex-SUMOC, del 16.XII.64, autoriza las exportaciones en consignación de productos manufacturados, reglamentadas por el comunicado Nº 156 de la CACEX.

b) En materia de exenciones fiscales

i) Remoción total o parcial de la obligación de pago de impuestos de importación o restitución de los ya abonados en las operaciones realizadas bajo el régimen de "draw-bac" (Decreto 53967 del 16.VI.1964).

ii) En las operaciones de "draw-back", la exención de impuestos sobre la importación traerá aparejada también la exención del impuesto de consumo, la tasa de despacho aduanero, la de renovación de marina mercante -que pasa a cobrarse sobre los fletes de las mercaderías importadas-, la de recuperación de puertos y, en general, la de todas aquellas tasas que no correspondan a la contraprestación de un servicio realizado (Ley 5025, art. 55).

iii) Extinción de todos los impuestos, tasas, cuotas, emolumentos y contribuciones que incidan específicamente sobre cualquier mercadería exportada, salvo el impuesto de exportación (Ley 5025, arts. 54 y 56).

iv) La posibilidad de que se exima también de impuestos de exportación a los productos industriales, en determinados casos a ser reglamentados (Ley 5072 del 12.VIII.66, art. 3).

v) Autorización hasta el ejercicio financiero de 1961 inclusive, para que las empresas deduzcan de sus utilidades sujetas al impuesto a la renta la parte proporcional correspondiente a la exportación de productos manufacturados (Ley 5025, art. 57).

vi) Restitución del valor de los impuestos únicos sobre combustibles y lubricantes y sobre la energía eléctrica que formen parte del costo de los productos extractivos cuya colocación en los mercados externos convenga promover (Ley 5025, art. 59).

vii) Exención del impuesto de sello en las operaciones cambiarias referentes a la exportación de manufacturas (Ley 4505 del 30.XI.64, art. 28).

viii) Exención del impuesto de circulación de mercaderías sobre los productos industriales exportados. La norma se aplica en los Estados de Sao Paulo, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Pernambuco y Guanabara.

c) <u>En materia de financiamiento</u>

i) La reciente Ley, ya mencionada, Nº 5025 del 10.VI.66, además de la creación del CONCEX y de referirse a otros varios aspectos de la actividad exportadora, se ocupa también de la provisión de recursos para la financiación de la exportación o de la producción para exportación de empresas industriales que deseen iniciar o incrementar sus ventas al exterior.

Para ese fin, se crea el Fondo de Financiamiento de la Exportación (FINEX) cuyos recursos consistirán en aportes presupuestarios, empréstitos, donaciones y otros recursos, lo que seguramente permitirá la canalización sustancial de recursos para los fines perseguidos.

Las disposiciones de la Ley sobre el particular, han sido reglamentadas por la resolución Nº 3 del CONCEX del 17.IX.66. Dicha resolución -que deroga las instrucciones 215, 250 y 278 de la ex SUMOC- establece que la CACEX podrá financiar exportaciones de bienes de capital o de consumo deviable pagaderos a mediano y largo plazo, utilizando para ello los recursos del FINEX. Se podrá financiar hasta el 80% del valor facturado; el restante 20% deberá ser pagado por el importador hasta el momento del embarque, siendo posible incluir en aquel valor el correspondiente al seguro y al flete.

El refinanciamiento de CACEX podrá extenderse a las operaciones pactadas en moneda de convenios o inconvertibles, cuando las autoridades lo juzguen conveniente.

Cuando se trate de operaciones a plazo superior a un año y mediando garantías satisfactorias a juicio de la CACEX, ésta podrá dispensar la participación del exportador en el financiamiento, haciéndose cargo de su totalidad. El financiamiento de las exportaciones pagaderas a plazo igual o inferior de 180 días, continuará a cargo de la Cartera de Cambio del Banco do Brasil.

ii) El Fondo de Democratización del Capital de las Empresas (FUNDECE) cuyos préstamos para capital de trabajo son otorgados a empresas que -entre otras condiciones de prioridad- producen bienes destinados a la exportación.

iii) También las normas de la Cartera de Crédito General prevén explícitamente financiamientos del capital de trabajo necesario para los productos para la exportación.

d) <u>En materia de inversiones</u>

i) Decretos que crean incentivos a las inversiones en sectores específicos, a través de los grupos ejecutivos que funcionan en el Ministerio de Industria y Comercio, y que toman en cuenta, al examinar las propuestas, los esfuerzos de inversión destinados a producir para la exportación.

ii) La Comisión de Inversiones del Ministerio de Hacienda (resolución Nº 10), la cual autoriza como elemento prioritario para el desarrollo económico, la reinversión de las utilidades extraordinarias, cuando tengan el objeto de fabricar manufacturas destinadas a la exportación.

e) <u>En materia de seguro de crédito</u>

La Ley Nº 4678 de 16.VIII.65 instituye en el país un Seguro de Crédito a la Exportación, con el fin de garantizar las operaciones resultantes de exportaciones a crédito de mercadería y servicios contra los riesgos comerciales y los riegos políticos y extraordinarios.

f) <u>En materia de simplificación de formalidades burocráticas</u>

i) El capítulo III de la Ley 5025 que trata sobre las normas, formalidades y procedimientos, mantiene la obligatoriedad del registro de los exportadores en la CACEX, confirmando los términos de la Ley 4557 del 10.XII.64.

Se establece además que el CONCEX tendrá a su cargo toda la acción tendiente a la simplificación y reducción de las exigencias y trámites burocráticos en el tratamiento de las operaciones de exportación.

Cuando se trate del envío de muestras, encomiendas pequeñas o mercaderías destinadas al consumo o uso de organismos o representaciones brasileñas en el exterior y en otros casos similares, no rige la obligación de registro del exportador en la CACEX.

ii) Abolición del "visado" en la licencia de exportación (Ley 4595 de 31.XII.64, art. 51).

iii) Unificación de la licencia de exportación con la guía de embarque (decreto 55854 de 25.III.65).

iv) Unificación y simplificación de las guías destinadas a la recolección de los impuestos cobrados por diferentes organismos sobre la exportación de productos agropecuarios (instr. Nº 958 de 23.XI.64 del Ministerio de Agricultura).

g) Otros incentivos

69. El Decreto 53982 de 25.VI.64 determina que en las compras de petróleo bruto y sus derivados realizadas por Petrobras, se dará preferencia, sin perjuicio de los precios competitivos, a los contratos que estipulen un compromiso de exportación de productos brasileños por las empresas abastecedoras de petróleo, por un valor por lo menos igual al 20% de la importación contratada.

70. La cantidad y el alcance de las disposiciones mencionadas, indican el esfuerzo que, en materia normativa, se ha realizado en los últimos años con el objeto de fomentar la exportación, esfuerzo que en cierta medida ha culminado con la sanción de la Ley 5025, ya comentada con alguna extensión en los párrafos anteriores.

71. Se ha avanzado apreciablemente en la acción para eliminar los obstáculos a la exportación, pues las normas anteriores constituían un sistema tan complejo que desalentaban toda tendencia a exportar productos manufacturados. Aparentemente, las nuevas disposiciones cubren todos los aspectos en lo que toca a facilitar la exportación, con soluciones para muchos problemas. Sin embargo, la situación anterior era tan complicada que, a pesar de las facilidades y alicientes introducidos, no es posible decir que el exportador se encuentre todavía en una situación ideal.

72. Mediante la sanción de la Ley que crea el CONCEX y regula en general la actividad comercial con el exterior, se ha logrado concentrar en ese organismo la facultad para formular las orientaciones generales sobre la materia, siempre con el propósito de expandir la actividad exportadora del país. Tales atribuciones estaban dispersas entre casi 30 organismos federales que debían aplicar y manejar casi dos centenas de variadas disposiciones, sin contar las disposiciones estatales y municipales, lo que da una medida del avance que significa tanto la concentración de atribuciones a que se hacía mención anteriormente, como el reordenamiento de normas y disposiciones que se incluye en la Ley 5025.

73. En materia de financiamiento de las exportaciones, las limitaciones principales consistían, por un lado, en la escasez de recursos para ese fin y, por otro, en el desconocimiento de las fuentes de financiamiento por parte de los exportadores potenciales.

74. La primera limitación -reducida magnitud de los recursos para financiamiento- persiste, pero el problema está siendo enfocado adecuadamente y con decisión, tal como surge de las recientes disposiciones de creación del Fondo de Financiamiento a la Exportación (FINEX) por la Ley 5025. En cuanto a la segunda limitación mencionada, se estima que ha disminuido el desconocimiento de las fuentes de financiamiento por parte de los exportadores potenciales de manufacturas. Así lo comprueba el aumento del número de operaciones financiadas 3/, así como también el mayor número de productos para los que se están solicitando financiamiento.

75. En general, puede afirmarse que la legislación vigente es bastante satisfactoria y lo mismo con respecto a las facilidades para las inversiones, inclusive las destinadas a la pequeña industria (v. gr. crédito del BNDE) que tienen por objeto una actividad de exportación.

76. Por último, cabe considerar el problema de la determinación del tipo de cambio. Al realizar la encuenta hubo en el Brasil un reajuste del tipo de cambio que se elevó de 1.850 a 2.200 cruceiros por dólar. La medida parece destinada a favorecer las exportaciones pues, además se tomaron disposiciones para contener el alza de los costos de los insumos importados (abolición de los depósitos previos). Pero tales ventajas

---

3/ Con respecto al primer semestre de 1965, las operaciones financiadas aumentaron al doble en igual lapso de 1966.

probablemente tendrán un carácter transitorio, pues se irán reduciendo a medida que se vayan elevando los costos de producción. Sin profundizar en este tema, que guarda relación con la política económica general del país, cabe señalar que la capacidad competitiva de una industria en el mercado internacional está condicionada fundamentalmente por el equilibrio entre el tipo de cambio y los costos internos. Tal equilibrio, acompañado de medidas ejecutivas ágiles y dinámicas, representaría la mejor garantía de una acción constante y sistemática de conquista y penetración del producto brasileño en el mercado internacional.

77. Por último, hay otro factor general cuya influencia puede ser importante. Se trata de una campaña sicológica de amplio alcance que se está llevando a cabo en el Brasil, en favor de las exportaciones de manufacturas. El promotor de la campaña es la Cartera de Comercio Exterior del Banco do Brasil (CACEX) y se utilizan en ella todos los medios de propaganda, incluso lemas como "la exportación es la solución", y "exportar no es difícil", avisos publicitarios en las calles, diarios y periódicos y artículos de divulgación que ponen de relieve las operaciones de exportación y ofrecen ayuda y asesoramiento técnico.

78. Todo esto tiende a crear un clima propicio a las operaciones de exportación, tratando de interesar sobre todo a las empresas pequeñas y medianas cuyos horizontes suelen ceñirse al mercado nacional. La campaña de promoción no es selectiva en cuanto a productos, sino que pretende crear en la opinión pública una sicología que pueda traducirse en actos positivos, toda vez que paralelamente se han tomado medidas de orden económico y operativo.

79. Con todo, existen aún obstáculos de consideración que impiden que la acción gubernamental alcance éxito completo. Aunque serán analizados con mayor amplitud en el capítulo D, se mencionarán aquí, a modo de anticipo, la inexistencia de una infraestrutura comercial adecuada en el exterior, y la limitada posibilidad de canalizar recursos para ese objetivo, especialmente en los casos de empresas pequeñas y medianas y, en lo referente a las empresas extranjeras, las políticas de reserva de mercado, llevadas a cabo mediante acuerdos entre la casa matriz y las filiales.

III. ENCUESTA SOBRE ALGUNOS PRODUCTOS Y SU EXPORTACION POTENCIAL

80. En los últimos meses de 1965 se efectuó en el Brasil una encuesta sobre las posibilidades de exportación de una lista de productos manufacturados. La lista se integró -fundamentalmente- seleccionando de cada clase o grupo de productos en que están divididas las exportaciones, los productos que se estimaron representativos de sectores más amplios, dadas las características de las industrias que los producen, la tecnología del producto en sí, etc. Los resultados de la encuesta de los productos así seleccionados se complementaron con apreciaciones principalmente de tipo cualitativo para los productos o grupos de productos no analizados individualmente, a base de informaciones obtenidas de las organizaciones industriales, bancos, etc., y, en general, del material que pudo reunirse sobre el particular.

81. Con todos esos elementos, se procedió entonces a estimar las posibilidades de exportación, tal como se verá en el capítulo siguiente, al comentarse el cuadro 8.

82. Tal como podía preverse, el grado de representación no es equivalente para los 55 grupos de artículos que figuran en el cuadro 3; como es sabido, en este tipo de investigaciones en las que se dispone de un tiempo corto, resulta casi inevitable que la mayor o menor posibilidad de lograr informaciones sea uno de los factores que intervengan -en cierta medida- en la selección de productos. A esa limitación se debe, entonces, la disparidad entre el grado de representación que pueda anotarse entre los diversos grupos y también, en algunos casos, la distinta extensión en que han sido tratados diferentes productos.

83. En este capítulo se indicarán, por último, para cada uno de los productos especificados, los límites de las posibilidades potenciales de exportación, a base de la capacidad productiva disponible y, sobre todo, de las posibilidades de competencia de los precios. Una vez determinada, por ejemplo, la posible aceptación de un producto en el mercado internacional en cuanto a los costos, se considerará la hipótesis de una utilización intensiva de las plantas, para determinar el volumen de exportación alcanzable y su valor. Tales evaluaciones están sujetas a muchas reservas; en primer lugar, el costo está sujeto a varias causas de flexibilidad, tales como nivel de la demanda, volúmen de producción, tipo de cambio, etc. Baste mencionar que durante la encuesta (el 16 de noviembre de 1965) el valor del dólar se elevó de 1.850 a 2.200 cruceiros, y por eso sólo varios productos que en la víspera no tenían precio competitivo

ouvaron a tenerlo. Para evitar inconvenientes de este tipo, los resultados de la encuesta están basados en la suposición de un tipo de cambio equilibrado a las variaciones de los costos internos, lo que podría lograrse con medidas de distinto orden (equilibrio automático del tipo de cambio, más fácil una vez contenido el proceso inflacionario, reintegros especiales a la exportación bajo este concepto, tratamientos preferenciales de los países importadores, etc.).

84. Asimismo, no se ignoraron o menospreciaron las otras causas posibles que impiden llevar la exportación a la capacidad máxima, sino que se mencionaron en cada caso los problemas que esperan solución.

Tornos y otras máquinas-herramientas

85. La industria productora de máquinas-herramientas sale de un período que se caracterizó por una fuerte demanda proveniente del establecimiento de la industria automotora y de piezas y componentes para vehículos y del desarrollo de otras actividades mecánicas, tal como se expresa en el estudio de la CEPAL sobre este tema 4/. La industria abasteció una parte importante del consumo nacional (alrededor del 60% en número de máquinas, pero con una relación mucho menor en términos de peso), es decir, la mayoría de las máquinas livianas; las máquinas más pesadas se importaron. Se desarrolló así una especialización que, al ser aprovechada en forma intensiva, permitiría disponer de cantidades notables de productos para la exportación, posiblemente suficientes para compensar las compras de las máquinas que se deben importar.

86. Considerando los tornos como máquinas representativas de esta categoría, puede mencionarse que las industrias brasileñas trabajan actualmente a un ritmo de 1-1½ turnos diarios y muy pocas empresas se dedican en forma sistemática a la exportación, que en 1964 alcanzó a 525 unidades por un valor total inferior a 1.000.000 de dólares.

87. La producción de tornos abarca una vasta gama de tipos de peso de 1 hasta 63 toneladas; el valor unitario de estas máquinas es variable, no solamente en función del peso, sino también de muchas otras características técnicas y cualitativas; la incidencia de la mano de obra varía en forma inversamente proporcional al valor de la máquina, desde un 50% en las máquinas más económicas (de un valor alrededor de 1.000 dólares) hasta un 30% en los tornos del valor de 6.000 dólares (que puede tomarse como

---

4/ Para mayores detalles véase "La fabricación de maquinarias y equipos industriales en América Latina" II. Las máquinas-herramientas en el Brasil. Publicación de las Naciones Unidas Nº de venta: 63.II.G.4.

representativo de los tornos más caros, excluyendo las máquinas de valor aún más alto, que se producen esporádicamente). La incidencia variable de este factor determina, conjuntamente con otros factores técnicos, la mayor capacidad de competencia de los tornos livianos (entre 1 y 5 toneladas y de 1.000 a 3.000 mm entre puntas) con cotizaciones entre 1,4 y 2 dólares por kg; en esta categoría cabe mencionar los tornos más livianos, entre 1 y 2 toneladas con un valor inferior a 1,7 dólares por kg.

88. La producción nacional de tornos puede estimarse en alrededor de 5.000 unidades, de manera que la exportación representa la décima parte de la producción. Si la utilización de la capacidad productiva llegara a dos turnos, resultaría un excedente exportable -sin variar demanda interna- de más de 3.000 unidades por un valor de 6.000.000 de dólares.

89. Aunque el precio es uno de los factores determinantes de la exportación, no puede dejar de mencionarse la calidad, o más bien las limitaciones relacionadas con las características de la producción. Desde el punto de vista de la calidad, no existen problemas en los límites de los productos tipificados, pues las máquinas se caracterizan por haber dado buenas pruebas en el mismo Brasil frente a la competencia exterior y en las exportaciones anteriores. Sin embargo, por lo que se refiere a las características de uso, el torno (y las máquinas-herramientas en general) producidas en el Brasil muestran algunas limitaciones, las cuales restringen las posibilidades de venta en los mercados de los países desarrollados a ciertas categorías de consumidores (servicios de mantenimiento, servicios generales, escuelas, etc.). No obstante lo anterior se han anotado últimamente ventas de tornos de producción de cierta significación a países industrializados. En lo que respecta a las naciones en desarrollo, es indudable que los productos brasileños pueden encontrar una aceptación muy amplia.

90. Naturalmente el mencionado límite de la capacidad productiva no corresponde automáticamente a las posibilidades de exportación reales pues, aun dejando de lado el problema precio y calidad, la mayoría de las empresas deberían enfrentar el problema de la comercialización de sus productos en los mercados externos, lo que representa una dificultad enorme, tal vez imposible de salvar individualmente por las empresas de menor tamaño.

Productos de la industria mecánica pesada

91. La industria mecánica brasileña para la fabricación de equipos básicos posee una apreciable experiencia en diversas líneas de fabricación y está constituida por un núcleo de establecimientos con importantes instalaciones productivas; su crecimiento

una tasa anual de 8% entre 1960 y 1965, resultó de un programa en buena parte espontáneo para atender la demanda del mercado interno, habiéndose realizado, en ciertos casos, combinaciones financieras y comerciales con empresas internacionales de alto prestigio.

92. La importancia global de esta industria (210.000.000 de dólares de producción en 1964), su consolidación desde el punto de vista de la especialización productiva y su marcada flexibilidad de producción, permiten apreciar objetivamente la capacidad potencial de exportación del sector hacia América Latina y hacia otros mercados.

93. Para evaluar el potencial de exportación, es preciso considerar en primer lugar aquellos productos que muestren una capacidad de competencia económica derivada de la combinación de insumos o recursos cuyo costo en el país presenta ventajas con respecto al mercado internacional. Este concepto no puede naturalmente constituir un método rígido de investigación, pues otros factores, más o menos transitorios, pueden operar a favor de una política más vigorosa de exportación, entre ellos, la conveniencia de lograr, especialmente en períodos de reducida demanda interna, un alto aprovechamiento de las instalaciones.

94. Aun a pesar de la considerable incidencia de las cargas sociales en el Brasil y de que la productividad de la mano de obra es inferior a la de los países industrializados, puede afirmarse que una de las ventajas comparativas del Brasil con respecto al mercado mundial, reside en los costos reales de la mano de obra, por lo cual serían más competitivos los productos con alta incidencia de este factor, tal como se expresa en el documento de la CEPAL sobre los equipos básicos en el Brasil [5/], al tratarse el problema del nivel de precios de la fabricación nacional; a este elemento puede agregarse el costo de algunas materias primas, tales como los forjados y también los diseños de fabricación correspondientes a determinados productos.

95. Estos factores, en combinación con los otros elementos del costo de fabricación, constituyen los puntos de referencia en la siguiente reseña por categoría de productos.

a) Equipos para la industria de refinación de petróleo

96. No existen en el Brasil fabricantes especializados únicamente en equipos para la refinación de petróleo; las industrias dotadas de medios adecuados de producción y de experiencia técnica respaldada con el engineering del exterior, dedican una parte de

---

5/ Véase "La fabricación de maquinarias y equipos industriales en América Latina" I. Los equipos básicos en el Brasil. Publicación de las Naciones Unidas Nº de venta: 63.II.G.2.

su actividad a la fabricación de estos equipos en la medida en que la demanda se haga sentir; los fabricantes producen al mismo tiempo equipos (completos o más comúnmente partes subcontratadas) para otras industrias.

97. Entre los equipos para refinación de petróleo, pueden señalarse como competitivos los elementos de calderería, tales como tanques de almacenamiento, depósitos de presión, hornos verticales de calentamiento directo, tuberías soldadas de gran diámetro y también las estructuras metálicas, los hornos horizontales de calentamiento directo tipo box, etc.

98. Para los productos denominados de mécanica de precisión (bombas y compresores, turbinas a vapor, partes de puentes grúas, elevadores, etc.) y las especialidades (instrumentos, válvulas, eyectores y filtros especiales) no se pueden indicar en general ventajas muy marcadas y tal vez sus precios puedan ser más caros que las cotizaciones internacionales.

99. Finalmente, para otros aparatos o productos que entran en los equipos estudiados, como motores eléctricos, transformadores, generadores, alambres y cables eléctricos no existen, en general, ventajas competitivas, sobre todo por el alto costo de la materia prima importada -cobre, principalmente, y acero al silicio- y algunos también por la escala de la producción.

100. De los grupos de productos mencionados, la industria brasileña estaría en condiciones de ofrecer los del primer grupo a un precio entre 10% y 20% inferiores a las cotizaciones normales del mercado internacional; los productos del segundo grupo se cotizarían a un precio equivalente al del mercado internacional, y para los demás las cotizaciones quedarían por encima de los precios mundiales.

101. Con la capacidad disponible, el Brasil podría producir cómodamente por encima de las necesidades del mercado interno, unas 50.000 toneladas de productos del primer grupo, lo que a una cotización de alrededor de 0,35 a 0,40 dólares por kilogramo presentaría un excedente exportable de 17.500.000 a 20.000.000 de dólares.

b) Equipos para la generación de energía eléctrica

102. Estos equipos están constituidos por turbinas hidráulicas, generadores, transformadores de diversos tipos y elementos complementarios. El alto costo de la materia prima (principalmente acero al silicio y cobre electrolítico) no permite llegar normalmente a cotizaciones competitivas en el mercado mundial, por lo menos por lo que se refiere a aspectos de modelos standard o de serie grande. En ciertos casos de productos muy pesados, en los cuales hay gran empleo de mano de obra, la industria

brasileña puede tener una ventaja competitiva frente a otros países; es el caso, por ejemplo, de los generadores de 100.000 KVA en que la cotización brasileña es alrededor de 10% inferior a la norteamericana; sin embargo, la producción japonesa y europea (Alemania, Suecia) resulta aún más competitiva, pues su precio es inferior en alrededor del 35% a la del Brasil.

103. Hay capacidad disponible para la producción de estos equipos; no es fácil definir los límites físicos de esta capacidad, pues también estas empresas tienen flexibilidad para dedicarse a otras producciones; sin embargo, en caso de demanda, puede estimarse que se podría alcanzar una producción suplementaria por valor de unos 10.000.000 de dólares anuales (5.000 a 10.000 toneladas de producción según fueran las características de los productos).

c) Equipos para la producción de cemento

104. De los elementos que componen los equipos para la producción del cemento figuran con ventajas competitivas de precios con relación al mercado internacional los estanques y silos metálicos, los ventiladores, los harneros, los puentes grúas, las trituradoras y los molinos. Otros aparatos relativamente más complejos como hornos rotatorios, reductores u otros más de empleo polivalente y por eso producidos en escala mayor, tales como bombas y compresores, motores y generadores eléctricos, harían frente a dificultades en una posible competencia. El precio de los productos del primer grupo se sitúa entre 0,70 y 1 dólar por kilogramo, según los tipos y las dimensiones.

105. La capacidad disponible para una exportación potencial de estos productos está supeditada al desarrollo de la demanda interna; el consumo interno, según las previsiones hasta 1970, indica una insuficiente producción nacional. Sin embargo, como hay épocas de estancamiento de la demanda y las empresas de mecánica pesada tienen cierta flexibilidad, no parece arriesgado estimar en unas 5.000 toneladas la capacidad de producción disponible en promedio para la exportación, lo que corresponde a un valor de 3.500.000 a 5.000.000 de dólares.

d) Equipos para la industria siderúrgica

106. Las mismas consideraciones anteriores, aplicadas a los equipos para la industria siderúrgica, indican que los estanques, los tubos soldados y las estructuras leves y pesadas tendrían posibilidades de enfrentar la competencia internacional; el precio de estos productos se sitúa alrededor de 0,50 dólares por kilogramo, lo que es equiparable al de los norteamericanos. La capacidad productiva disponible para una exportación potencial puede estimarse en más de 20.000 toneladas (10.000.000 de dólares).

e) Equipo para la industria de la celulosa y del papel

107. Las mejores posibilidades de competencia se hallan entre los aparatos para almacenamiento y preparación de la madera, abastecimiento y distribución de agua, tuberías

y conexiones, departamento de caustificación, digestores, bombas de pasta líquida de hierro fundido y otros de características similares.

108. La capacidad productiva para estos equipos, utilizada muy parcialmente, (alrededor de 1 turno en 1965) puede estimarse en unas 5.000 toneladas anuales por un valor de alrededor de 5.000.000 de dólares. Sin embargo, habría que tomar en cuenta otras máquinas especiales, de diseño más complejo, cuyas ventajas competitivas rendirían en el gran empleo de mano de obra (máquinas para preparar la pasta de papel, máquinas papeleras, máquinas de terminación) cuyo valor unitario oscila entre 2 y 2,5 dólares por kilogramo; la producción de estas máquinas podría cómodamente situarse en 2.000 a 3.000 toneladas anuales por un valor de 4.000.000 a 7.500.000 dólares.

109. Pasando a consideraciones generales sobre la exportación potencial de los productos de la industria mecánica pesada, se observará que en el análisis de los productos se siguió una clasificación según el uso de los equipos, con el objeto de conocer las posibilidades que podrían ofrecerse a la industria brasileña, en la ejecución, por ejemplo, de proyectos de alcance internacional. En realidad, los límites indicados para las producciones físicas de algunos productos quizás sean excluyentes, en el sentido de que, dada la flexibilidad productiva de las empresas y dentro de ciertos límites, puede llegarse a producir una cierta cantidad máxima de un producto A o a una cierta cantidad de un producto B, pero no simultáneamente los máximos de ambos productos.

110. Aparte del precio y la capacidad de producción, influyen en la mayoría de estos productos aspectos como los siguientes:

i) El transporte. Como los equipos básicos suelen ser muy grandes y las ventajas competitivas se presentan en productos (estanques, estructuras, tuberías, etc.) de mayor volumen, el transporte constituye un aspecto negativo, sobre todo para destinos de ultramar. Quizás los fletes no sean tan altos como para anular las ventajas competitivas del precio f.o.b., pero el tema merece un análisis cuidadoso por sus posibles repercusiones.

ii) Financiamiento de los clientes. En muchos casos los países que instalan industrias básicas obtienen financiamiento condicionado al origen nacional de los equipos; este procedimiento representa una discriminación que atenta contra las posibilidades de exportación.

iii) Relaciones con las empresas internacionales. Buena parte de las empresas brasileñas productoras de equipo básico están vinculadas con empresas internacionales,

pero éstas no tienen una política muy desarrollada en cuanto a aprovechar las ventajas competitivas de la producción brasileña. Suele considerarse que las fábricas brasileñas están destinadas a abastecer el mercado interno o, a lo sumo, los países limítrofes. Esta limitación es posible por la situación particular del mercado y determina quizás la subutilización de los equipos y costos más elevados de los que regirían a escalas de producción más equilibradas con la capacidad productiva.

111. Las relaciones entre las filiales latinoamericanas y sus casas matrices serán estudiadas en otro informe sobre ese tema en particular, y sólo cabe aquí señalar el problema como vital para la exportación de equipos básicos de la industria brasileña.

Material ferroviario

112. La industria brasileña tiene una larga tradición en material ferroviario. En este caso se examinaron con mayor detalle los vagones para carga, compuestos por varios elementos, cada uno de los cuales muestra un excedente potencial de producción variable. Puede calcularse que la industria podría alcanzar una producción suplementaria de alrededor de 2.000 unidades. Esto daría un valor de alrededor de 24.000.000 de dólares, con un precio unitario de unos 12.000 dólares por unidad, lo que resulta muy competitivo en el mercado internacional, pues las industrias norteamericanas cotizan estos vagones -aunque tal vez con características un poco distintas- en 15.000 a 16.000 dólares.

113. Esta clase de producción está supeditada a varias condiciones de entrega, proyectos, financiamiento, etc., que no permiten considerar el factor precio como único elemento determinante de la capacidad de competencia de la industria.

Productos siderúrgicos

114. Uno de los sectores industriales más dinámicos en el desarrollo económico del Brasil, lo constituye sin duda la industria siderúrgica, de rápida evolución en los últimos años. Aunque recientemente se han registrado exportaciones importantes -casi 14.000.000 de dólares en 1964, y alrededor de 40.000.000 en 1965- la posibilidad de que se establezca una corriente permanente de cierta magnitud de exportaciones siderúrgicas, debe ser examinada muy cuidadosamente, ya que resulta particularmente dificultosa la estimación del comportamiento de la demanda interna de estos productos.

115. En efecto, en el Brasil el consumo de acero por habitante es bastante inferior al de la Argentina, Chile o Venezuela. Esta circunstancia permite suponer que aunque la industria siderúrgica de aquel país tiene en desarrollo un plan de expansión de su producción, buena parte de ese incremento, si no su totalidad, podría ser absorbido por el

mercado interno, al incorporarse mayores cantidades de población al uso del acero. De ahí que resulte dificultosa la determinación de los volúmenes anuales que la siderurgia brasileña podría destinar a la exportación.

116. Un reciente estudio efectuado por una firma consultora extranjera muestra la existencia de saldos exportables de cierta significación durante los próximos años. El cuadro 6, en el que se reflejan también las provisiones del nuevo Plan Siderúrgico Nacional muestra la magnitud de estos saldos exportables.

117. Las estimaciones precedentes están, naturalmente, sujetas a que se cumplan determinados requisitos, entre los que se destacan el aumento de la capacidad instalada a los niveles indicados para cada año y que el grado de utilización de la capacidad alcance al 80% en 1967 para aumentar al 90% en los años posteriores.

118. En esa forma, el saldo exportable para 1967 alcanzaría a unos 30.000.000 ó 35.000.000 de dólares, en tanto que hacia 1970-71 llegaría a más de 90.000.000 de dólares. Si hubiera necesidad de calificar los saldos exportables mencionados, es probable que debieran ser considerados como más bien optimistas, ya que la estimación de la demanda interna refleja una cierta moderación en la apreciación de su crecimiento.

119. Se consideró oportuno limitar la investigación de campo a dos productos, cuyas posibilidades de exportación no derivan de las fluctuaciones de la demanda interna, sino que obedecen a sus propias características: las planchas gruesas de acero (de 280 cm de ancho) y el arrabio fabricado con carbón vegetal. El primero se fabrica en América Latina, únicamente en el Brasil y Mexico, y se utiliza en los astilleros y para la construcción de estanques petroleros. De ahí que parezca lógico suponer que buena parte de la región -sobre todo el cono sur- se abastezca en el Brasil. Actualmente la capacidad de laminación de estas planchas llega a unas 300.000 toneladas anuales, pero naturalmente se pueden producir también, con el mismo laminador, chapas de menores dimensiones. Esta instalación puede ampliarse fácilmente a 900.000 toneladas anuales.

120. En 1964 se exportaron 12.471 toneladas por un valor total de 1.352.201 dólares, o sea un valor unitario de 108 dólares por tonelada, sobre una producción de 82.000 toneladas. El mercado interno sólo absorbió alrededor de 60.000 toneladas, por la reducida actividad de los astilleros, cuya recuperación podría representar una rápida solución al estancamiento de esta producción siderúrgica. Aún en ese caso quedaría un amplio margen de capacidad de producción de chapas gruesas.

Cuadro 6

BRASIL: CAPACIDAD, PRODUCCION Y CONSUMO DE PRODUCTOS SIDERURGICOS, PREVISTOS PARA EL PERIODO DE 1967 A 1972

Productos / Años	Laminados			Tubos sin costura
	Planos	Nº planos	Total	
1967				
Capacidad instalada	1.820	2.000	3.820	150
80% de la capacidad instalada	1.460	1.600	3.060	120
Consumo	1.385	1.515	2.900	61
Saldo exportable	75	85	160	59
1968				
Capacidad instalada	1.935	2.035	3.970	150
90% de la capacidad instalada	1.740	1.832	3.572	135
Consumo	1.508	1.664	3.172	61
Saldo exportable	232	168	400	74
1969				
Capacidad instalada	2.130	2.300	4.430	150
90% de la capacidad instalada	1.920	2.070	3.990	135
Consumo	1.645	1.830	3.475	61
Saldo exportable	275	240	515	74
1970				
Capacidad instalada	2.470	2.375	4.845	150
90% de la capacidad instalada	2.220	2.140	4.360	135
Consumo	1.795	2.005	3.800	61
Saldo exportable	425	135	560	74
1972				
Capacidad instalada	2.890	2.810	5.700	150
90% de la capacidad instalada	2.600	2.530	5.130	135
Consumo	2.120	2.275	4.395	61
Saldo exportable	480	255	735	74

Fuente: Booz-Allen and Hamilton, Int. Inc. y Plano Siderúrgico Nacional BAMINT/BNDE.

121. El arrabio fabricado con carbón vegetal representa también una especialidad del Brasil. Se utiliza para la fabricación de piezas destinadas a la industria mecánica y para la producción de aceros. El arrabio al carbón vegetal elaborado cuidadosamente y cumpliendo ciertas especificaciones es una materia prima solicitada por los fabricantes de aceros especiales y también por los productores de piezas fundidas de características no comunes. Su mejor calidad le reporta un mayor precio sobre el arrabio común fabricado con coque metalúrgico.

122. La producción mundial de arrabio de calidad fabricado con carbón vegetal es muy pequeña en relación con su demanda, porque su fabricación exige condiciones muy particulares, como el empleo de materias primas de muy buena clase.

123. En el Brasil existen condiciones muy favorables para producir el arrabio al carbón vegetal. Salvo el carbón vegetal, cuya producción debe planificarse, las demás materias primas son abundantes, de excelente calidad y están localizadas muy cerca unas de otras. El Brasil podría pues exportar al mercado mundial dos tipos de arrabio: uno de calidad, destinado a usos especiales, y el arrabio común para uso de los fundidores.

124. A fines de 1958 el Brasil contaba con una capacidad instalada de 300.000 toneladas anuales para la fabricación de arrabio al carbón vegetal, en fábricas dedicadas exclusivamente a esa producción. En los años siguientes, el desarrollo de la industria automotriz originó un aumento en la demanda que atrajo el interés de muchos industriales a la fabricación de arrabio y es así como en el solo año 1959 se fundaron más de 40 empresas con ese propósito. La mayoría de las nuevas empresas se instaló con un alto horno de capacidad media, para producir unas 600 toneladas mensuales.

125. El incremento de la producción logrado sin planificación de ninguna especie por la iniciativa privada, elevó la capacidad instalada a unas 850.000 toneladas anuales, cifra que está muy por encima de la demanda interna del producto, con lo que se acumularon grandes existencias. Esta situación obligó a paralizar algunas instalaciones y las otras deben operar a un rendimiento bajo.

126. Por otra parte, la premura en fabricar el arrabio que necesitaba el mercado influyó para que las empresas nuevas comenzaran a producirlo valiéndose de los equipos más elementales e indispensables, esperanzados en mejorar y completar sus instalaciones con los ingresos resultantes de su venta. La falta de mercado para el producto obliga a la mayoría de las empresas a mantenerse con los equipos existentes y continuar carentes de aquellos indispensables para fabricar un arrabio de calidad y de composición uniforme. Faltan laboratorios para análisis de materias primas y de arrabio, dispositivos para

dosificar la carga de las materias primas al horno, instrumentos precisos para determinar volumen, presión y temperatura del aire inyectado a los altos hornos, etc.

127. Si a las empresas establecidas en 1959 se les agregan las instaladas antes y después de ese año, su número pasa de 60. Por la naturaleza del proceso que comprende varias faenas, como explotación y transporte de materias primas, fabricación de carbón vegetal y reforestación, etc., se ocupa a numeroso personal. Algunas estimaciones 6/ calculan en más de 24.000 las personas que se ocuparían si la industria trabajara a plena capacidad, esto es, produciendo 850.000 toneladas anuales de arrabio.

128. El consumo actual de este producto en el Brasil se estima en unas 350.000 toneladas anuales, o sea, que hay una capacidad ociosa de 500.000 toneladas para la cual no hay utilización inmediata en el mercado interno. De ahí el interés por abrir un mercado estable en el exterior, lo que podría representar un fuerte ingreso de divisas; el precio del arrabio de buena calidad alcanza actualmente de 60 a 70 dólares por tonelada, con lo cual el valor de la exportación potencial podría llegar a unos 30.000.000 a 35.000.000 de dólares.

Navíos

129. La industria de la construcción naval está sólidamente asentada en el país. Existen actualmente numerosos astilleros -de los cuales se destacan dos como los más importantes- que están en condiciones operacionales de alcanzar una producción anual de 220.000 toneladas de registro bruto, en un turno. Están capacitados para hacerse cargo también de las reparaciones de las unidades nacionales y de las extranjeras que tocan los puertos brasileños.

130. Inicialmente, en razón de la inexperiencia técnica y de la insuficiencia del mercado, las empresas que abastecían a los astilleros de determinados elementos (principalmente motores Diesel y chapas gruesas de acero) no demostraron mayor interés en participar en ese abastecimiento, hecho que resultó en precios bastante elevados de tales abastecimientos, con el consiguiente encarecimiento del producto final. Actualmente, con la evolución favorable experimentada por la industria naval, las industrias complementarias se han expandido gradualmente, lo que ha permitido que los precios de los abastecimientos, de referencia se hayan colocado algo más a tono con los que permitirían a la industria principal afrontar más cómodamente la competencia internacional. Subsisten aún como obstáculos a superar, el problema de la tributación múltiple de impuestos

6/ Véase A industria do ferro gusa em Minas Gerais, por Ozanan Jarbas Loureiro.

-como ocurre con otros sectores estructurados horizontalmente- y el todavía alto nivel de precios del acero, los motores Diesel y algunas otras piezas de menor importancia relativa. Mientras la ampliación de los mercados va paulatinamente reduciendo esos excedentes de precios en relación a los internacionales, la industria naval cuenta con el estímulo que para la exportación de barcos establece el Fondo de la Marina Mercante 7/.

131. Hasta 1965 ya se habían exportado dos grandes unidades de 12.000 toneladas cada una y otras dos más pequeñas de 3.000 toneladas cada una. Esas operaciones, juntamente con la circunstancia de haber ganado uno de los grandes astilleros del país una licitación para la provisión de un gran dique flotante con destino a una firma británica, hacen presumir que esta industria evolucionará muy favorablemente en los próximos años.

132. En base a la actual capacidad instalada y al excedente no utilizado, puede citarse, como orden de magnitud, la cifra de 30.000.000 de dólares, como representando las posibilidades técnicas anuales de exportación.

Vehículos y sus partes

133. La industria de automotores del Brasil tuvo un gran avance en los últimos años. Ciñéndose al plan iniciado en 1956, el país sustituyó casi totalmente las importaciones con producción nacional y cuenta ahora con una docena de grandes instalaciones de producción y montaje, y más de 2.000 fábricas pequeñas o medianas para la producción de piezas y repuestos. La producción de vehículos automotres llegó al máximo de 191.194 unidades en 1962 8/ pero, debido a varios factores, el precio en el mercado interno es muy superior a las cotizaciones internacionales y se presentan muy difíciles las posibilidades de exportación.

134. Las únicas excepciones son los omnibuses monobloques y los jeeps, cuyos costos han permitido no solamente algunas exportaciones importantes, sino que ofrecen la posibilidad de expandirlas. En 1964 se exportaron 40 omnibuses a un precio medio

---

7/ Para mayores detalles, véase "Industria Mecánica y Eléctrica", Diagnóstico Preliminar, Ministerio de Planeamiento y Coordinación Económica, Escritorio de Pesquisa Económica Aplicada (EPEA), págs. 48 y s.s., publicación en la que se basa buena parte del análisis de este sector.

8/ Baja a 174.126 en 1963 y sube de nuevo a 183.735 en 1964. En este año, la producción se compone de 97.768 automóviles, 48.490 camionetas de carga y pasajeros, 21.023 camiones medianos, 12.951 utilitarios (tipo jeep) y 3.503 camiones pesados y omnibuses.

de 12.000 dólares; 314 fueron exportados en 1962 a un valor unitario medio de 13.300 dólares. Utilizando intensivamente la capacidad productiva, podrían fabricarse para destino a la exportación unos 4.000 vehículos, lo que daría un valor total de 5.000.000 de dólares.

135. En cuanto a los jeeps, con precio medio de exportación de 1.800 dólares, podrían tener mercados en el exterior y hay capacidad productiva disponible. Sumados a otras camionetas de características similares, puede estimarse una fabricación suplementaria de unas 2.000 unidades anuales, por un valor de 3.500.000 dólares.

136. Aun para estos tipos de vehículos sería muy ambicioso pensar en mercados fuera de América Latina. En cambio, las partes, piezas y accesorios de vehículos sí tendrían posibilidades de colocación en países de ultramar. Algunas empresas internacionales utilizan las fábricas brasileñas para producir piezas que complementan las líneas de sus casas matrices o de otras filiales; seguramente habrá margen para ampliar la aplicación de estos tipos de acuerdos, una vez que se determinen las condiciones adecuadas. Además, numerosas empresas nacionales trabajan bajo licencia de firmas extranjeras y disponen de una capacidad inutilizada, produciendo piezas y accesorios que evidentemente tienen un mercado mundial. Por último, en parte agrupados en una asociación, hay muchos productores nacionales de piezas y accesorios que también están en condiciones de satisfacer una eventual demanda del mercado exterior, con productos de calidad satisfactoria y a precios que podrían llegar a ser suficientemente competitivos.

137. El mercado de piezas y accesorios se divide en dos grandes categorías, la de los elementos de reposición para vehículos antiguos (es decir, tipos de vehículos que se han dejado de producir) y la de los vehículos de series actualmente producidas. La distinta actitud de los productores que se ha entrevistado frente al problema de colocar los productos de que se trata en los mercados de los países industrializados (algunos no consideran interesante el mercado de reposición, pues se trata de series cortas; otros estiman que -por el contrario- éste es el mercado con más posibilidades para la industria nacional) indica claramente que existen varias posibilidades para complementar la demanda nacional con una actividad exportadora en los más variados tipos de productos y en las distintas líneas de producción. Lo que sí aparece como elemento esencial es una acción a nivel de empresas internacionales o de asociaciones representativas para organizar corrientes sistemáticas, ya sea en los países importadores o por parte de los exportadores del Brasil.

138. Si se coordinara la conquista de mercados, podría disfrutarse de los recursos técnicos disponibles, que fácilmente permitirían una exportación de unos 10.000.000 a 15.000.000 de dólares por año.

Tractores y maquinaria vial

139. Unas seis empresas constituyen en el país el parque fabril de tractores, con una capacidad conjunta de producción a un turno de trabajo calculada en 21.600 unidades. La producción en 1964 alcanzó 11.500 unidades.

140. La producción de tractores de ruedas se inició en el Brasil al comienzo de la presente década y sigue en expansión. La capacidad potencial de exportación puede estimarse en 10.000 a 15.000 unidades, lo que puede representar un valor de 20.000.000 a 30.000.000 de dólares, considerando tractores pequeños. Los costos de producción, en general, permiten vislumbrar posibilidades de penetrar en el mercado externo. El costo de fabricación de un tractor es muy inferior al de la Argentina y equiparable al de los Estados Unidos, para potencias iguales, pero no permite enfrentar la competencia europea (Italia y el Reino Unido).

141. En lo que se refiere a tractores, a orugas y otras máquinas para construcción y conservación de caminos, la industria no alcanza dimensiones muy amplias y las posibilidades de exportación quedarían condicionadas a la escasez de demanda del mercado interno. Pero al nivel actual de la producción, por el alto costo de la materia prima, los precios no están suficientemente alineados con el mercado internacional, pues superan en 20% a 30% los precios corrientes. La posibilidad de exportación dependería de un incremento considerable del nivel productivo, y en todo caso el mercado sería América Latina, pues el transporte a ultramar, sobre todo para las máquinas de grandes dimensiones, tropezaría con el inconveniente de los altos fletes.

142. Si se superara el obstáculo del precio, puede estimarse que habría capacidad para producir unos 30.000.000 de dólares de esta maquinaria para destinarla al mercado externo (entre otros, 200 levantacargas de 8.000 a 10.000 dólares cada uno, 200 palas mecánicas de 20.000 a 25.000 dólares cada una, excavadoras y varios tipos de transmisiones por un total de 10.000.000 de dólares).

Rodamientos

143. Muy escasas aparecen las posibilidades de exportación de estos productos, por los altos costos de producción, los que se deben a su vez a la limitada utilización de las fábricas (agravada en los últimos años por la reducida demanda y la puesta en marcha de

nuevas empresas) y el costo de la materia prima (aceros especiales, hasta ahora importados). Es difícil también pensar en una producción integrada en la zona de la ALALC, pues varios países tienen líneas de producción similares.

144. La producción del Brasil está limitada a un número reducido de tipos, para atender la demanda de las industrias de automotores, de aparatos eléctricos de uso doméstico y, en parte modesta, de material ferroviario. En estos productos, normalmente de gran serie, no influyen las ventajas competitivas del costo de la mano de obra; por otro lado, los productos especiales que podrían aprovechar estas posibilidades requerirían nuevas y amplias inversiones que no se justifican en el cuadro de las economías de las empresas mundiales que ya producen estos artículos en otras partes del mundo.

Máquinas para fabricar cigarrillos

145. La empresa brasileña productora de máquinas para cigarrillos y similares, es filial de una empresa internacional que cuenta con otras filiales en varias partes del mundo. Las dimensiones del mercado interno no son suficientes para absorber la producción de la empresa misma y, de hecho, el 80% de la producción es exportado a todas partes del mundo. La empresa tiene un ritmo de trabajo completo, abasteciéndose casi totalmente en el mercado nacional.

146. Por el valor relativamente alto de estos aparatos (26.000 a 28.000 dólares por unidad) los costos de transporte son suficientemente reducidos (3% a 5% del valor para cruzar el Atlántico); esto permite a la empresa competir con las demás filiales y la misma casa matriz, pues la organización de esta empresa se distingue por una amplia autonomía en el sector comercial frente a las otras unidades del mismo complejo industrial. Los éxitos de la exportación indican la capacidad competitiva de la planta brasileña, una vez que los equipos sean intensamente utilizados, e inclusive se vislumbran posibilidades de ampliación de la planta para un mayor impulso a la exportación.

Máquinas para coser

147. Existen en Brasil cuatro empresas con una capacidad de producción de 700.000 máquinas por año, frente a un mercado potencial de 500.000 máquinas anuales, y un mercado real que es variable según las fluctuaciones de la demanda. La exportación máxima de estas máquinas se realizó en el período estudiado en 1964, con 45.000 máquinas y un valor de 2.100.000 dólares. Puede estimarse que la capacidad productiva permitiría cuadruplicar la exportación misma, alcanzando a un valor total de alrededor de los 8.000.000 de dólares.

148. Aunque las empresas produzcan varios tipos de máquinas (a pedal, manuales, eléctricas, semindustriales, industriales) las mayores posibilidades para la exportación se ubican en las máquinas domésticas no eléctricas de tipo corriente, las cuales también representan el núcleo más importante de las exportaciones de los años anteriores. El precio medio de estas máquinas oscila alrededor de los 50 dólares por unidad, cotización que es suficientemente competitiva en el mercado internacional. La capacidad de competencia es muy elevada con respecto a los otros países del área latinoamericana, en los cuales se encuentran costos de producción (debido a escalas reducidas de fabricación) que se sitúan entre el doble y el triple del costo de Brasil; las posibilidades de exportación más evidentes se presentarían pues hacia esta área si no existiera una protección muy alta, la cual amenaza agravarse con la instalación de nuevas plantas en países que hasta ahora representaban los primeros clientes de Brasil (por ejemplo Chile, que importó en 1964 el 50% de las máquinas exportadas por el Brasil).

149. En el mercado mundial se encuentra una competencia muy aguda del Japón y de otros países asiáticos que efectúan exportaciones masivas hacia los Estados Unidos y Europa. Los precios cotizados por la industria japonesa son 50% más bajos que los brasileños. Africa y algunas zonas de Asia podrían también representar mercados interesantes, pero normalmente esto requeriría un plan de acción acordado entre casas matrices y filiales en el sentido de una división de los mercados. Se opone, seguramente, el obstáculo de que todas las plantas que operan en países en vías de desarrollo producen tipos similares, si no iguales, de máquinas de costura. Quedaría entonces como perspectiva teórica la posibilidad de abastecer el mercado marginal (en cuanto se refiere a tipo de producto de menor valor) en los países industrializados; y esto también está supeditado a acuerdos con las casas matrices, pues en cierta medida esta penetración resultaría también en una competencia parcial en el interior de las mismas empresas.

Máquinas para escritorio

150. En este grupo se incluyen máquinas para escribir, sus partes y accesorios, máquinas para sumar y de contabilidad (excluyendo los aparatos electrónicos). Se trata de productos que, aunque fabricados en grandes series, se caracterizan por gran densidad en el uso de mano de obra. Las principales plantas pertenecen a empresas internacionales, las cuales, si contaran con condiciones adecuadas, seguramente se sentirían estimuladas a iniciar corrientes de exportación sistemáticas, teniendo en cuenta las ventajas competitivas actuales y, más aún, potenciales al lograrse una intensiva utilización

de los equipos técnicos. Se estima que el potencial de exportación oscilaría, en estas condiciones, alrededor de los 4.000.000 de dólares de productos.

Aparatos electrónicos para estadística y cálculo

151. Opera en el Brasil una empresa internacional y la filial fue encuestada sobre un plan de complementación que prevé la división del trabajo y la integración de los mercados. En el Brasil se producen dos tipos de máquinas y se proyecta la producción de un tercer tipo, condicionándolo a la posibilidad de abastecimiento de algunas partes. En otros países se producen los aparatos complementarios, creándose así una red mundial de intercambio que permite una especialización y escalas de producción convenientes. La empresa exporta -según los datos de los últimos años- el 65% a 70% en valor de su producción. También importa en cantidades importantes, sujetas a licencias y por eso variables, llegando a un saldo normalmente negativo.

152. La exportación en realidad queda vinculada a la importación, pero podría ser incrementada especialmente hacia los países del área latinoamericana si las protecciones arancelarias fueran menos marcadas. Se estima poco promisoria la perspectiva de exportación hacia otros continentes, a no ser en forma esporádica. Los costos de producción en la planta del Brasil resultan suficientemente competitivos con respecto al mercado mundial, pero un factor importante en la asignación de órdenes a las filiales por la casa matriz es la posibilidad de entrega. En último análisis, la distribución del trabajo en las filiales quizás tenga más en consideración el factor equilibrio de utilización de las plantas que las ventajas competitivas propiamente dichas. No hay que olvidar las características de estos productores de enfrentar una demanda muy dinámica y de operar en posición casi de monopolio.

Neumáticos

153. El problema de la exportación potencial de los neumáticos no está en la disponibilidad de capacidad productiva 9/, ni en la capacitación tecnológica, sino en el factor precio. Tratándose de un producto en el cual la incidencia de la mano de obra es muy reducida (en promedio sólo alrededor del 5%) el mayor precio deriva del costo de la materia prima.

9/ Producción en 1964: 4.331.358 unidades, más 3.157.284 cámaras de aire.

154. Resulta, además, que los precios de venta de estos productos en el mercado interno están fijados por el Gobierno, lo que no representa un estímulo para la industria en general. Parece posible una complementación con la Argentina (en el cuadro de las empresas internacionales que tienen plantas en ambos países) para reservar al Brasil la producción de neumáticos para automóviles, con alta incidencia de incorporación de materias plásticas, que en este último país resultan más competitivas.

155. Se estima que la capacidad productiva disponible para exportación podría, en las condiciones actuales de las plantas, alcanzar cómodamente los 10.000.000 a 15.000.000 de dólares, esto es, duplicar o triplicar la exportación de 1964. No existen problemas de calidad, pues los neumáticos fabricados para el consumo nacional están calculados para resistir un desgaste mayor que en los Estados Unidos y Europa.

Productos químicos y farmacéuticos

156. Entre la gran cantidad de productos que incluyen estas categorías, los que presentan mayores posibilidades de exportación son los que se originan en la elaboración de materias primas básicas de las cuales dispone el país. Entre ellos figuran el alcohol etílico, la cafeína, el mentol, el aceite de menta, el aceite de palo de rosa, los jabones y detergentes, los extractos de hígado, los extractos curtientes y otros similares.

157. Un examen más detenido pone de relieve otras posibilidades para productos de mayor elaboración, siendo siempre la disponibilidad de la materia prima el elemento esencial, pero sometiéndola a un proceso industrial más refinado y complejo. Vienen al caso productos como la vitamina B-12, la penicilina a granel, la tetraciclina, los sueros antibióticos, entre los farmacéuticos; el ácido oxálico, el acetato de vinilo, los compuestos heterocíclicos, entre los químicos orgánicos (son muy escasos los productos inorgánicos que puedan sobresalir en la exportación).

158. En el caso de los primeros, la exportación potencial se plantea más bien como problema de mercado que de producción. Para fomentar estas corrientes, es necesario encontrar nuevos clientes, robustecer la posición de los productos en el mercado mundial y promover su utilización (tal vez frente a los sintéticos sucedáneos). Los límites de la capacidad productiva son, en general, muy amplios y puede estimarse que, en caso de aparecer una demanda podría fácilmente duplicarse o triplicarse la exportación actual. Sobre todo para determinados productos, ello podría exigir una racionalización de la producción de materia prima o de su transformación, lo que se vería estimulado por la garantía de una corriente sistemática de exportación.

159. En los productos de mayor elaboración se encuentran otras condiciones limitativas fuera de las de mercado. Los productos farmacéuticos y medicinales muestran problemas de precios, pero también en estos casos puede estimarse posible una duplicación de la exportación (que alcanzó en 1964 a un valor total de 1.200.000 dólares).

160. Los productos orgánicos tienen su limitación más grande en la demanda del mercado interno, y no permiten entrever una posibilidad de expansión muy grande de la exportación.

Productos textiles

161. La industria algodonera se encuentra, teóricamente, en condiciones óptimas para producir manufacturas exportables. La materia prima -el algodón- es producción tradicional del país; la disponibilidad del equipo industrial para su transformación también debería representar un elemento competitivamente ventajoso. Sin embargo, con algunas excepciones, la exportación, ya sea de hilados o de tejidos, queda muy por debajo de las posibilidades alcanzables. La exportación de hilados y de tejidos, que llegó a un máximo de alrededor de 3.000.000, podría alcanzar cómodamente los 10.000.000 de dólares si se ampliara el número de exportadores, pues los que actualmente exportan no tienen amplios excedentes de capacidad ociosa.

162. El problema es a la vez de racionalización de la producción y de organización de los mercados; es sabido que la competencia internacional en materia de manufacturas algodoneras es muy aguda, y que es imposible afirmarse sin una acción bien profundizada. Este principio es tanto más valedero si se considera que los países más interesados son los europeos y los Estados Unidos.

163. La racionalización de la producción tendrá por objeto hacer más competitivas las manufacturas nacionales en el mercado mundial; actualmente puede considerarse que alrededor del 20% de la industria está en condiciones de producir a precios competitivos con los europeos [10/] pero la industria restante enfrenta costos que, en promedio, superan este nivel por lo menos en 30% a 40%, con un campo de variación muy amplio, a pesar del costo inferior de la mano de obra.

164. Los cambios estructurales que la mayor parte de la industria necesita para lograr más altos niveles de productividad y menores costos, constituyen motivo de preocupación constante de las autoridades gubernamentales; por la complejidad de estos problemas, sería aventurado prever una solución a corto plazo.

10/ Véase Roger Haour, L'exportation sur le marché mondial, une perspective pour le développement de l'industrie textile latinoamericaine (ST/ECLA/CONF.23/L.63) cuadro 1, febrero de 1966.

165. En los productos laneros, aunque se haya registrado una fuerte exportación de lana peinada (tops) en 1964, no se puede considerar sino como esporádica y excepcional, pues las instalaciones en el país no exceden la capacidad normal de abastecimiento de las hilanderías (se trata además en general de empresas integradas) ni hay una especialización y una tradición amplia, como en la Argentina y el Uruguay.

166. Consideración aparte merecen las manufacturas de fibras duras, especialmente de yute, para cuya producción el país cuenta como pocos en el mundo con condiciones climáticas óptimas (sobre todo en la región amazónica). Fomentando el cultivo del yute, Brasil dejó de ser importador de esta materia prima (en bruto y elaborado) en 1950 y comenzó luego sus exportaciones que ya, como se ha comentado en la sección A, alcanzaron a casi 4.000.000 de dólares en 1964, que correspondieron a unas 5.000 toneladas de manufacturas.

167. Considerando las plantas existentes y las que están en proyecto, así como los cultivos previstos, puede estimarse que en corto plazo la disponibilidad de estos productos para exportación podrá alcanzar las 20.000 toneladas, por un valor de alrededor de 20.000.000 de dólares.

168. Un mercado potencial muy interesante es la Argentina, que actualmente importa entre 40.000 y 45.000 toneladas de estas manufacturas que proceden principalmente de la Península Indica.

169. La competencia internacional es muy marcada, por la presencia de grandes productores de esta fibra (India, Paquistán, República Popular de China y Tailandia), algunos de ellos también con industria manufacturera. También se dedican a esta manufactura países importadores de la materia prima como el Reino Unido, Francia, Alemania occidental, Italia y Bélgica.

Madera preparada

170. Se consideran productos de madera tal como compensados, laminados, celotex y análogos, sin tomar en cuenta las tablas aserradas o simplemente preparadas. Estas últimas representan el núcleo más importante de la exportación (46.000.000 de dólares en 1964) pero su grado de transformación es muy limitado y más interesa examinar las posibilidades de los productos un poco más elaborados.

171. La industria brasileña es muy especializada y cuenta con óptima y abundante materia prima de procedencia nacional. La demanda del mercado mundial es también muy elevada y, considerando que los precios de los productos brasileños son competitivos, la exportación está bien desarrollada hacia todas partes del mundo. La capacidad

productiva es aprovechada intensivamente (en ciertas empresas se trabajan tres turnos y hasta el día domingo); con vistas a aumentar la producción se están estudiando proyectos de expansión que deberían permitir un sustancial aumento de la capacidad exportable.

172. Se estima que de realizarse estos planes se podrá contar con una capacidad de exportación de alrededor de 10.000.000 a 15.000.000 de dólares. Una posible reducción de las barreras arancelarias de los países industrializados, especialmente del Reino Unido y del Mercado Común, podría representar un valioso estímulo para el incremento de la exportación hacia aquellos países.

Café soluble

173. También este producto presenta la evidente ventaja de la disponibilidad de la materia prima, sin problema de cantidad. El proceso de preparación para producto soluble cuenta con algunas plantas nuevas, entre las cuales una comenzó recientemente su actividad exportadora hacia los Estados Unidos. Los precios, que son reglamentados aún para la exportación, están ligados a los del café (para producir 1 kg de café soluble se utilizan 3 kg de café en grano) y la capacidad productiva disponible permitiría, con una plena utilización, una exportación de 15.000 a 20.000 toneladas por año, por un valor de 38.000.000 a 50.000.000 de dólares.

174. Una de las más importantes empresas productoras de café soluble sigue el plan de instalar plantas de transformación en los países consumidores. La manufactura de este producto en el Brasil, por lo que a esta empresa se refiere, tendría que ser estimulada a través de condiciones que inclinaran la casa matriz hacia la concentración de la producción en el país, para exportación en el mercado mundial.

Productos elaborados de cacao

175. Este es otro producto favorecido por la disponibilidad de material en el país, y la capacidad productiva parcialmente utilizada permite vislumbrar posibilidades de exportaciones por un monto total de 8.000 a 10.000 toneladas por año, a un precio promedio de 2 dólares por kilogramo, correspondientes a un valor de 16.000.000 a 20.000.000 de dólares. Los mercados más fácilmente alcanzables son, en teoría, los de América Latina que (exceptuando a la Argentina que tiene su propia manufactura) importan productos normalmente desde los Estados Unidos.

176. Con vistas a los mercados de Europa y de Estados Unidos, existen también posibilidades competitivas en cuanto a precios, pero sería necesario introducir nuevas líneas de productos, pues las exigencias cualitativas de estos mercados difieren de los latinoamericanos.

177. Para lograr una mayor exportación de estos productos, es condición esencial estimular la expansión de las empresas brasileñas en su acción hacia el mercado internacional; estas empresas (de constitución relativamente reciente) están todavía en una fase de expansión en el mercado interno; además, en algunos casos es previsible la necesidad de un acuerdo de las filiales con las matrices en el exterior sobre producciones destinadas a complementar el abastecimiento de los mercados europeo y norteamericano.

Carnes en conserva

178. Las posibilidades de incrementar la exportación de carnes en conserva están condicionadas a la superación de los problemas de la producción pecuaria, sobre los cuales se debate desde hace mucho tiempo en el país, que incluyen el aumento del patrimonio pecuario, la racionalización de su transporte hacia los establecimientos de elaboración y la utilización racional de los subproductos (cuero, grasas, etc.). Sería ambicioso prever que puedan solucionarse a corto plazo estos problemas y, por consecuencia, aumentar las exportaciones rápidamente.

Jugos de fruta y frutas en conserva

179. Los jugos de naranja y otras frutas, sobre todo tropicales, presentan buenas perspectivas de exportación y un número de empresas se han constituido con este objeto específico. De materia prima hay disponibilidad a precios competitivos. No es ambicioso prever una exportación a corto plazo por el doble de la cantidad exportada en 1964, alcanzando los 3.000.000 de dólares, con ulteriores incrementos.

Bebidas alcohólicas

180. La industria nacional de este sector está desarrollándose a un ritmo muy elevado; ya se registraron con éxito ventas experimentales de vinos, coñac y champaña hacia varios mercados. Existiendo capacidad ociosa de las plantas, se abren amplias perspectivas que permiten estimar en alrededor de 4.000.000 de dólares el límite a que se puede llegar a corto plazo con estas exportaciones. Entre las posibilidades más promisorias se encuentra, en primer lugar, la exportación de coñac a los Estados Unidos.

Instrumentos musicales

181. Varias empresas nacionales producen instrumentos musicales de varios tipos (guitarras, acordeones, instrumentos de percusión, pianos) a precios altamente

competitivos y de calidad apreciada. Las tentativas de exportación han llevado a averiguar ya buenas posibilidades, pero sería necesario que las empresas que normalmente no alcanzan grandes dimensiones dispusieran de una asistencia en la comercialización. El mercado más interesante es el de los Estados Unidos.

Juguetes

182. Pese a la fuerte competencia en los mercados internacionales, se prevén posibilidades de incrementar la exportación de algunos tipos de juguetes de elaboración simple. Una adecuada asistencia a los exportadores en los mercados exteriores, sobre todo de América Latina, podría llevar el nivel de esta exportación a alrededor de 1.000.000 de dólares.

Piedras lapidadas

183. El país dispone de amplias reservas de piedras preciosas y semipreciosas y una tradición bien afirmada de trabajo de lapidación y joyería. Dado el valor unitario relativamente alto de estos productos, se pueden alcanzar montos considerables de exportación potencial (por ejemplo, 10.000.000 de dólares por año) pero habría que estimular con medidas oportunas el intercambio, lo que no parece fácil, pues el mercado de estos productos (con referencia especial a las piedras preciosas) podría ser muy sensible a las variaciones de la oferta, frente a una demanda bastante inelástica.

IV. LAS PROYECCIONES DE LA EXPORTACION POTENCIAL

184. El examen de una muestra selectiva de manufacturas que se estima representativa de las posibilidades totales de exportación, junto con los antecedentes estadísticos examinados en la primera sección y las informaciones de carácter general y sobre productos que no figuran en la muestra, permiten intentar una estimación del potencial exportador del Brasil.

185. Conviene repetir aquí lo ya expresado anteriormente, en el sentido de que se trató de asegurar la representación de los productos analizados, seleccionándolos a base de determinadas características de las industrias que los producen y atendiendo también a los rasgos principales de su tecnología, de manera tal que los productos elegidos pudieran considerarse en buena medida representativos de sectores más amplios. En cuanto al resto de los productos no analizados individualmente, se trató de tomarlos en cuenta mediante apreciaciones generales de carácter más bien cualitativo, basándolas en informaciones que proporcionaron las cámaras y asociaciones de industriales y exportadores y otro material que se refería al tema.

186. Es preciso subrayar el carácter meramente ilustrativo de estas proyecciones, cuya validez se condiciona a un número muy grande de factores, sobre los cuales es difícil hacer previsiones. Por consiguiente, las estimaciones siguientes se limitan a indicar cuáles son, a la luz de los elementos disponibles, los productos o grupos de ellos que, en la hipótesis de cumplirse las requeridas condiciones de estímulo, podrían ampliar su colocación en el mercado internacional, y también se tratará de indicar cuáles serían los límites alcanzables a plazos más o menos cortos.

187. Sin pretender agotar el tema, se indicarán también los factores que afectan directamente a las exportaciones, ya sea para estimularlas o frenarlas, identificándolos por grupo de productos, a fin de facilitar una eventual acción de las autoridades responsables en ese campo.

188. Las distintas acciones necesarias en cada caso determinan a su vez los distintos lapsos que sería necesario tener en cuenta para que los incentivos aplicados dieran un resultado práctico. Es evidente que, por ejemplo, cuando la condición esencial sea una racionalización de un cultivo, el tiempo que se requiere es mucho mayor que en el caso en que la solución se encuentra en una prolongación del financiamiento.

189. Los órdenes de magnitud condicionados a las acciones de política a nivel oficial y de las empresas representan los límites conceptuales de estas proyecciones; a ellos hay que agregar las cautelas normales que surgen de las imprevisibles reacciones del mercado, ya sea interno o internacional.

190. El cuadro 7 tiene el objeto, antes de pasar a una estimación cuantitativa de las proyecciones, de calificar las posibles tendencias de las exportaciones, conjuntamente con los problemas que sería necesario enfrentar para estimularlas.

191. Las limitaciones impuestas por la clasificación de los productos y por los símbolos obligaron a establecer juicios muy generales, sobre todo en las clases 5 a 8 en las cuales cada categoría incluye un número muy amplio de productos, tal vez con características contrastantes. Un ejemplo que aclara este concepto es el de los precios de la materia prima en la producción de maquinaria y vehículos, caso en el cual se encuentran mezcladas materias primas a precios competitivos (hierro fundido, piezas soldadas y de usinaje simple) con otras a precios muy altos (piezas forjadas, acero y piezas de usinaje complejo).

192. Para casos de este tipo es ilustrativa la sección C del presente informe, en la cual el análisis define, para algunos productos, los elementos básicos que determinan las ventajas o las desventajas con respecto al mercado internacional.

193. Los elementos del cuadro 7 deben considerarse indicativos del promedio de las categorías de productos mencionados, aceptando implícitamente que dentro de estas categorías se pueden encontrar productos con características distintas. El mismo criterio debe tenerse presente también en relación con los demás factores determinantes de la producción.

194. No cabe duda de que las perspectivas de la exportación y los estímulos relacionados resultan más simples para los productos básicos, pero eso no debe representar un límite conceptual a un esfuerzo teórico por identificar las posibilidades de una mayor diversificación de las exportaciones.

Cuadro 7

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

Número de la clase según Informe	Clasificación oficial estadística brasileña	Productos	Disponibilidad física de materia prima	Costo de materia prima	Capacidad productiva instalada	Capacitación tecnológica	Sistema de comercialización en el exterior	Controles de calidad	Otros requisitos esenciales	Posibilidades de incremento de la exportación: Magnitud	Posibilidades de incremento de la exportación: Velocidad
I	2.	Materia prima en bruto o preparada									
		1. Pieles y cueros curtidos	=	≠	≠	=	-	-		Importante	Lenta
		2. Caucho sintético	≠°	=	=	=	=	=		Importante	Rápida
		3. Madera preparada	≠°	≠	-	≠	=	=	Expansión de plantas	Importante	Rápida
		4. Pasta química o mecánica de madera	≠°	≠	=	=	=	=		Importante	Rápida
		5. Piedras preciosas y semipreciosas lapidadas	≠°	≠	=	≠	=	-		Importante	Rápida
		6. Tops de lana	=	=	-	=	=	=		Insignificante	-
		7. Hilados de fibras textiles	≠	=	≠	-	-	-		Importante	Lenta
		8. Fibras e hilados de fibras artificiales y sintéticas	≠	=	=	=	-	-		Escasa	Lenta
		9. Grasas animales	≠	≠	≠	=	=	≠		Importante	Rápida
II	4.	Alimentos y bebidas									
		10. Bebidas	≠	≠	≠	=	-	-		Importante	Rápida
		11. Carnes en conserva y afines	=	=	=	=	-	-	Incremento producción pecuaria	Importante	Lenta
		12. Pescados en conserva y afines	≠	≠	=	=	-	-		Importante	Rápida
		13. Leche elaborada	-	=	-	≠	-	-		Insignificante	-
		14. Huevos en polvo	≠	≠	=	=	-	-		Importante	Rápida
		15. Fruta en conserva	≠	≠	=	=	=	-		Importante	Rápida
		16. Caramelos, etc.	=	≠	=	=	-	≠		Importante	Lenta
		17. Preparados de café	≠	≠	=	≠	-	=	Acuerdos entre matriz y filial	Importante	Rápida
		18. Preparados de cacao	≠	≠	=	=	-	-	Acuerdos entre matriz y filial	Importante	Rápida
		19. Extractos y esencias	≠	=	=	=	-	=		Insignificante	-
		20. Legumbres en conserva	≠	≠	≠	=	-	-		Importante	Rápida
III	5.	Sustancias y productos químicos									
		21. Elementos y productos químicos inorgánicos	-	-	-	=	=	≠		Insignificante	-
		22. Productos químicos orgánicos	≠	≠	≠	=	=	≠		Escasa	Rápida
		23. Productos farmacéuticos y medicinales	=	=	=	=	=	≠		Importante	Lenta
		24. Extractos curtientes y colorantes	≠	≠	≠	=	-	≠		Escasa	Rápida
		25. Aceites esenciales y productos aromáticos, perfumes, jabones y otros artículos de tocador	≠	≠	≠	=	-	≠		Escasa	Rápida
		26. Abonos manufacturados	-	-	-	=	=	≠		Insignificante	-
		27. Materias plásticas artificiales y resinas sintéticas	=	-	-	=	=	≠		Importante	Lenta
		28. Productos diversos de las industrias químicas	-	-	-	=	=	≠		Escasa	Lenta
IV	6.	Maquinaria y vehículos, sus partes y accesorios									
		29. Maquinaria y aparatos eléctricos; partes y accesorios	=	-	≠	≠	=	=	Acuerdos entre matriz y filial	Escasa	Lenta
		30. Maquinarias motrices	=	=	≠	≠	=	=	Acuerdos entre matriz y filial	Escasa	Lenta
		31. Maquinarias e instrumentos agrícolas (excluyendo tractores)	=	=	≠	≠	=	=		Importante	Lenta
		32. Maquinarias y aparatos para transporte y elevación	=	=	≠	≠	=	=		Importante	Rápida
		33. Maquinarias y aparatos para industria textil	=	=	≠	≠	=	=		Importante	Lenta
		34. Maquinarias y aparatos para otras industrias	=	=	≠	≠	=	=	Acuerdos entre matriz y filial	Importante	Rápida
		35. Otras maquinarias y aparatos	=	=	≠	≠	=	=	Acuerdos entre matriz y filial	Importante	Rápida
		36. Vehículos, sus partes y accesorios	=	=	≠	≠	=	=	Acuerdos entre matriz y filial	Importante	Rápida
V	7.	Manufacturas clasificadas según materia prima									
		37. De pieles y cueros	≠	≠	≠	=	-	-		Importante	Lenta
		38. De goma, ebonita y similares	=	-	≠	=	=	-		Importante	Rápida
		39. De madera y corteza	≠	≠	≠	≠	-	≠		Importante	Lenta
		40. De papel y artículos de papel	=	=	=	=	-	≠		Escasa	Lenta
		41. De minerales no metálicos	≠	≠	≠	≠	-	=		Importante	Lenta
		42. De minerales preciosos y semipreciosos	≠	≠	≠	≠	-	=		Importante	Rápida
		43. De metales comunes	=	=	≠	=	=	=		Escasa	Lenta
		44. De metales	=	=	≠	=	=	=		Escasa	Lenta
		45. De textil	≠	≠	≠	-	-	-		Importante	Lenta
VI	9.	Artículos manufacturados diversos									
		46. Aparatos y materiales para instalaciones sanitarias y de iluminación	≠	≠	≠	=	=	=		Importante	Lenta
		47. Muebles y accesorios	≠	≠	≠	≠	-	=		Importante	Lenta
		48. Artículos para viajes, maletas de mano y otros	≠	≠	≠	≠	-	=		Importante	Rápida
		49. Confecciones	≠	≠	≠	≠	-	=		Importante	Rápida
		50. Calzado	≠	≠	≠	≠	-	=		Importante	Lenta
		51. Aparatos, instrumentos y objetos profesionales y científicos	=	=	=	≠	=	≠		Escasa	Lenta
		52. Artículos para escritorio	=	=	≠	=	-	≠		Importante	Lenta
		53. Artículos de paquetería y pasa uso personal	=	=	≠	=	-	≠		Importante	Lenta
		54. Artículos para cortar	=	=	=	=	-	≠		Importante	Lenta
		55. Otros artículos manufacturados	=	≠	=	≠	-	≠		Importante	Lenta

Fuente: CEPAL

Interpretación de los signos:

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

195. A las estimaciones de las dos últimas columnas del cuadro 7 pueden aplicarse algunos coeficientes estimativos que indican los incrementos posibles de las exportaciones a corto plazo (uno a dos años) y a mediano plazo (cuatro a cinco años) como sigue:

Incrementos porcentuales de la exportación

	A corto palzo	A mediano plazo
Insignificante	-	-
Escasos y lentos	10	20
Importantes pero lentos	50	100
Escasos pero rápidos	40	50
Importantes y rápidos	100	200

196. Aceptando estas hipótesis básicas, quedan por determinar los datos a los cuales se aplicarán los incrementos. Una primera solución es la de considerar como punto de partida los datos de máxima exportación para cada categoría de productos, los que representan los límites ya alcanzados y sobre los cuales se puede proyectar el desarrollo futuro de la exportación en condiciones más alentadoras; este procedimiento tiene el inconveniente de que las exportaciones máximas pueden haberse realizado en condiciones excepcionales y momentáneas (por ejemplo, reducción de la demanda interna, o demanda esporádica del mercado externo).

197. Otra solución toma como punto de partida la exportación media de algunos años, a fin de eliminar los factores excepcionales que puedan haber alterado la evolución de las tendencias. También este procedimiento tiene sus limitaciones en el caso de un país en desarrollo, pues atenúa los efectos de los cambios estructurales que han ocurrido en el país.

198. A este respecto, no se consideró conveniente tomar en cuenta en ninguna de las dos hipótesis las cifras de exportación del año 1965. La principal razón para ello fue que la investigación de la muestra de productos -que constituye sin duda el principal apoyo de las estimaciones para el conjunto del potencial exportador brasileño- por la fecha en que fue efectuada, sólo pudo tomar en cuenta los datos e informaciones hasta 1964. Por lo tanto, la calificación de las posibilidades de exportación está estrechamente relacionada con la situación existente hasta la fecha en que se efectuó la investigación, circunstancia que adquiere mayor significación aún si se tiene en cuenta el proceso de rápido cambio de las condiciones de todo orden en que se desenvuelve la industria.

199. Los resultados se indican en el cuadro 8.

200. Las diferencias entre las proyecciones en las hipótesis A y B, que se sitúan en los 60.000.000 de dólares para el corto plazo y en los 75.000.000 para el plazo mediano, pueden tomarse como el orden de magnitud de la influencia de la demanda del mercado interno sobre el nivel de la exportación potencial.

201. En el primer caso, al considerar como punto de partida la exportación máxima anual en el quinquenio estudiado, se encontró que sobre 55 categorías de productos exportados, 32 registraron su máximo en 1964, mientras que cinco lo ubicaban en 1963, otros cinco en 1962, siete en 1961 y seis en 1960. El año 1964 aparece pues predominante, especialmente en el grupo de maquinarias y vehículos, el de las manufacturas clasificadas según materias primas y el de los artículos manufacturados diversos; en otros grupos la indicación de los años de máxima exportación es bastante variada, hasta el punto que en la clase 4 (alimentos y bebidas), el año 1964 no es mencionado, pues en realidad -véase el cuadro 3- el año de su mayor exportación fue el de 1961, así como para los productos químicos.

202. Estimar las proyecciones sobre las bases de estos máximos significa admitir la posibilidad de que se mantengan o se reproduzcan en los años futuros las condiciones del pasado reciente, ya sea en la demanda del mercado interno (que es la causa más frecuente del alza de las exportaciones) o en las posibilidades de colocación de los productos en el mercado exterior.

203. Por otro lado, considerar como punto de partida la exportación del promedio del último trienio 11/ puede justificarse, por cuanto en un período amplio la demanda del mercado interno se puede suponer en promedio satisfecha y los márgenes potenciales disponibles para la exportación futura tendrían en cuenta automáticamente satisfacer el consumo nacional.

204. Podrá objetarse que la aplicación de porcentajes iguales de incremento en las dos hipótesis es controvertible y que los incrementos absolutos podrían ser iguales en ambos casos, pues dependen básicamente de una expansión potencial de la producción estimada a los niveles alcanzados últimamente para los recursos correspondientes.

11/ No se estimó conveniente operar sobre un promedio de cinco años (lo que daría resultados inferiores) pues esto ignoraría o atenuaría los cambios de estructura que se realizaron.

Cuadro 8

BRASIL: ESTIMACION DEL VALOR DE LA EXPORTACION POTENCIAL DE MANUFACTURAS

(en miles de dólares)

Clasificación CUCI	Número de la clase según: Informe	Número de la clase según: Estadística oficial brasileña	Productos	Hipótesis A (demanda interna reducida): Exportaciones anuales máximas en el quinquenio: Año	Hipótesis A: Exportaciones anuales máximas en el quinquenio: Valor	Hipótesis A: Exportaciones anuales potenciales a/: A corto plazo	Hipótesis A: Exportaciones anuales potenciales a/: A mediano plazo	Hipótesis B (demanda interna paralizada): Promedio exportación trienio 1962-64	Hipótesis B: Exportaciones anuales potenciales a/: A corto plazo	Hipótesis B: Exportaciones anuales potenciales a/: A mediano plazo
	I	2	Materia prima en bruto o preparada							
611 - 613			1. Pieles y cueros curtidos	1962	1.595	2.200	2.400	1.404	2.000	2.100
231.2			2. Caucho sintético	1964	2.108	4.200	6.300	904	1.800	2.750
631			3. Madera preparada	1964	2.039	4.000	6.000	1.140	2.200	3.400
251.2			4. Pasta mecánica o química de madera	1964	1.783	3.500	5.400	1.029	2.080	3.100
667			5. Piedras preciosas y semipreciosas lapidadas	1961	134	250	400	25	50	70
262.8			6. Tops de lana	1964	2.956	2.950	2.950	934	950	950
651 exc. 651.6 y 651.7			7. Hilados de fibras textiles	1960	822	1.350	1.500	275	400	600
651.6-651.7-266			8. Fibras o hilados de fibras artificiales y sintéticas	1964	31	40	40	11	20	20
411.3			9. Grasas animales	1963	4	10	10	2	10	10
			Subtotal clase 2		11.472	18.500	25.000	5.724	9.500	13.000
	II	4	Alimentos y bebidas							
112.1			10. Bebidas	1962	8	20	20	4	10	10
013			11. Carnes en conserva y afines	1961	14.741	20.500	22.000	8.259	11.500	12.400
032			12. Pescados en conserva y afines	1960	5	20	20	2	10	10
022-023-024			13. Leche elaborada	1960	6	10	10	-	-	-
099.0.9			14. Huevos en polvo	1961	77	160	200	22	50	70
053			15. Fruta en conserva	1963	2.395	4.800	7.200	1.552	3.100	4.700
099.0.9-062.0			16. Caramelos, etc.	1963	5	10	10	2	10	10
071.3			17. Preparados de café	1963	245	500	700	171	300	500
072.2 - 072.3			18. Preparados de cacao.	1962	16	30	40	14	20	50
099.0.2			19. Extracto y esencias	-	-	-	-	-	-	-
055			20. Legumbres en conservas	1964	959	1.950	2.800	569	1.000	1.750
			Subtotal clase 4		18.457	28.000	33.000	10.595	16.000	19.500
	III	5	Sustancias y productos químicos							
513 - 514			21. Elementos y productos químicos inorgánicos	1961	3.773	3.800	3.800	434	450	450
512			22. Productos químicos orgánicos	1961	11.447	17.200	23.000	10.725	16.100	21.500
541			23. Productos farmacéuticos y medicinales	1964	1.209	1.700	1.800	990	1.400	1.500
531/533			24. Extractos curtientes y colorantes	1964	595	1.000	1.200	364	550	700
551 - 553 - 554			25. Aceites esenciales y productos aromáticos, perfumes, jabones y otros artículos de tocador	1961	3.503	5.300	7.000	3.244	4.800	6.500
561			26. Abonos manufacturados	-	-	-	-	-	-	-
587			27. Materias plásticas artificiales y resinas sintéticas	1964	350	500	500	140	200	250
599 - 571			28. Productos diversos de las industrias químicas	1964	933	1.000	1.200	436	500	600
			Subtotal clase 5		21.810	30.500	38.500	16.334	24.000	31.500
	IV	6	Maquinaria y vehículos, sus partes y accesorios							
722/726 - 729			29. Maquinaria y aparatos eléctricos, partes y accesorios	1964	1.684	1.800	2.000	916	1.000	1.100
711 - 714 - 715			30. Maquinarias motrices	1964	982	1.100	1.200	387	400	500
712 exc. 712.5			31. Maquinarias e instrumentos agrícolas (excluyendo tractores)	1964	98	150	200	61	100	100
718			32. Maquinarias y aparatos para transporte y elevación	1964	1.252	2.500	3.800	686	1.350	2.050
717.1 - 717.3			33. Maquinarias y aparatos para la industria textil	1964	115	150	200	45	50	50
717.2			34. Maquinarias y aparatos para otras industrias	1964	2.596	5.200	7.800	1.935	3.900	5.800
719			35. Otras maquinarias y aparatos	1964	4.080	8.100	12.300	2.557	5.100	7.700
731/735			36. Vehículos, sus partes y accesorios	1962	8.695	17.500	26.000	7.059	14.100	21.200
			Subtotal clase 6		19.503	36.500	53.500	13.696	26.000	38.500
	V	7	Manufacturas clasificadas según materia prima							
612			37. De pieles y cuéros	1964	502	800	800	278	400	400
621 - 629			38. De goma, ebonita y similares	1964	5.353	10.800	16.000	2.019	4.000	6.000
631 - 632			39. De madera y corteza	1962	685	1.000	1.000	681	1.000	1.000
641 - 642			40. De papel y artículos de papel	1960	154	150	200	53	100	100
661-663/666			41. De minerales no metálicos	1964	718	1.000	1.100	555	750	900
667-891			42. De minerales preciosos y semipreciosos	1964	92	200	300	52	100	100
671/679-681/689			43. De metales comunes	1964	17.218	19.000	21.000	7.254	8.100	8.700
691-693/698			44. De metales	1964	483	550	600	391	450	500
652/657			45. De textil	1964	6.957	10.500	14.000	4.143	6.100	8.300
			Subtotal clase 7		32.162	44.000	55.000	15.426	21.000	25.500
	VI	8	Artículos manufacturados diversos							
812			46. Aparatos y materiales para instalaciones sanitarias y de iluminación	1963	253	350	400	154	200	280
821			47. Muebles y accesorios	1964	79	100	130	55	100	130
831			48. Artículos para viajes, maletas de mano y otros	1964	17	30	50	10	20	30
841			49. Confecciones	1964	130	250	400	107	200	350
851			50. Calzado	1961	219	300	350	145	200	250
861			51. Aparatos, instrumentos y objetos profesionales y científicos	1964	399	450	500	251	300	350
895			52. Artículos para escritorio	1964	14	20	20	10	10	20
899.9-893-894-899.4/899.6			53. Artículos de paquetería y para uso personal	1964	67	100	100	49	70	100
899.1-899.2			54. Artículos para cortar	1964	31	50	50	12	20	20
891-892-896-897-899.3-862-951			55. Otros artículos manufacturados	1964	936	1.350	1.500	613	880	1.900
			Subtotal clase 8		2.145	3.000	3.500	1.406	2.000	2.500
			Total		105.549	160.500	208.500	63.131	98.500	130.500

Fuente: Estadísticas oficiales op. cit y estimaciones de CEPAL.

a/ Las cifras de las proyecciones han sido redondeadas; por ese motivo los montos, especialmente los reducidos, alteran la proporción que resultaría de una estricta aplicación matemática de los incrementos potenciales anteriormente mencionados.

Pero tampoco esta objeción sería válida en absoluto, debido a la flexibilidad de las posibilidades de la producción cuando las corrientes de exportación se establezcan en forma continua y sistemática o, por el contrario, cuando sigan un desarrollo esporádico u ocasional 12/.

205. Finalmente, se puede estimar que los límites indicados en las dos hipótesis pueden racionalmente representar los máximos y los mínimos alcanzables, teniendo en cuenta las posibles fluctuaciones de la demanda interna y otros factores objetivos ajenos a la política de exportación propiamente dicha. Estos objetivos naturalmente dependen del cumplimiento de las condiciones que se mencionaron en el cuadro 7 con referencia a cada categoría de productos y de las condiciones generales indicadas en la sección II. Los resultados de las proyecciones -que como se ha expresado anteriormente sólo persiguen fines ilustrativos- y todo el análisis precedente sobre las condiciones en que se desenvuelve la actividad exportadora de manufacturas en el Brasil, 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.

12/ Si se hubieran incluido los datos de 1965, las proyecciones a corto plazo hubieran resultado en 255.000.000 de dólares para la hipótesis en el caso de la demanda interna reducida (A) y en 156.000.000 de dólares para el caso de la demanda interna normalizada (B). Como las exportaciones efectivas de 1965 alcanzaron a 158.000.000 de dólares, en tanto que es muy probable que las de 1966 resulten ligeramente inferiores a dicha suma, se tendría entonces que ninguna de las dos estimaciones hubieran resultado aceptables: la correspondiente a la hipótesis A, por haberse excedido en casi 100.000.000 de dólares, en tanto que la coincidencia de cifras de la hipótesis B no pasaría de ser casual, ya que se trata de la hipótesis que supone una demanda interna normalizada, lo que obviamente no ha correspondido a la realidad, ya que hasta fines de 1965 -principios de 1966- la actividad económica, y la industrial, en particular, no había alcanzado un ritmo que pudiere considerarse el normal de una economía en franco proceso de crecimiento.

Todo ello lleva a afirmar la aparente superioridad de las estimaciones formuladas considerando los datos estadísticos que estaban disponibles hasta el momento de efectuarse la encuesta. En efecto, en ese caso la hipótesis que corresponde al supuesto de la demanda interna reducida -o sea la que estimó en 160.000.000 de dólares las exportaciones a corto plazo- ha resultado la aplicable, en razón de que ha correspondido a la coyuntura económica real y, por otra parte, sus estimaciones han sido prácticamente confirmadas merced a los 158.000.000 de exportaciones efectivas de 1965.

206. Finalmente, cabe repetir aquí las consideraciones que se efectuaron en el informe similar anterior sobre la Argentina, 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, tendientes a hacer posible una corriente permanente de manufacturas de los países en desarrollo hacia las naciones industrializadas.
