

**INT-0078**

T 2

CONVENIO IPEA-CEPAL

PROYECTO: COOPERACION ECONOMICA Y  
COMPLEMENTACION INDUSTRIAL LATINO-  
AMERICANA: BRASIL-GRUPO ANDINO

Distr. INTERNA

E/CEPAL/BRAS/IN.3

15 de Octubre de 1981

Original: Español



LAS POSIBILIDADES DE  
COOPERACION ECONOMICA Y COMPLEMENTACION INDUSTRIAL  
DE BRASIL CON EL GRUPO ANDINO:  
SINTESIS Y CONCLUSIONES

VOLUMEN I  
TOMO II

4. Posibilidades de Cooperación y Complementación en el Sector de Fertilizantes. 1/

El sector de fertilizantes es uno de los que aparece con posibilidades de establecer una estrecha cooperación entre Brasil y los países del Grupo Andino especialmente en el rubro de los fertilizantes nitrogenados y, en menor grado, de los fertilizantes fosfatados en función de los recursos de gas natural y roca fosfórica que poseen los países andinos.

Brasil incentivó sustancialmente el consumo y la producción de fertilizantes desde mediados de la década del sesenta con la finalidad de mejorar su productividad agrícola. Esta política dió lugar a un crecimiento muy rápido en el consumo aparente (19% acumulativo anual entre 1965 y 1980) cuyo nivel en 1980 alcanzó a 0,9 millones de TM de nitrógeno (N), 1,8 millones de TM de anhídrido fosfórico ( $P_2O_5$ ) y 1.3 millones de TM de óxido de potasio ( $K_2O$ ).

La producción, aunque también creció aceleradamente, no lo hizo a un ritmo suficientemente rápido como para acompañar el crecimiento del consumo, generando importantes déficits cubiertos desde el exterior; así, la producción nacional cubrió sólo el 43% del consumo de N y el 80% de  $P_2O_5$  en 1980.

El origen de esta situación se encuentra en la insuficiencia de recursos naturales pues el volumen de los yacimientos de gas natural, la materia prima de menor costo para la producción de nitrógeno y de sales potásicas, no alcanzan a satisfacer los requerimientos internos en su totalidad; ello, sin embargo, no es óbice para que, básicamente en función de la actividad empresarial del Estado, se trate de maximizar el uso de los recursos conocidos mediante proyectos que entrarían en operación entre 1980 y 1984 como los de Laranjeiras (250.000 TM año de N) y Araucaria (320.000 TM año de N) para la producción de amoníaco y urea; Valefertil (290.000 TM año de  $P_2O_5$ ), Industria Carboquímica Catarinense (118.000 TM año de  $P_2O_5$ ), Caraíba (108.000 TM año de  $P_2O_5$ ) para la producción de ácido fosfórico; Aráfertil (432.000 TM año de  $P_2O_5$ ), Goiásfertil .... (235.000 TM año de  $P_2O_5$ ), Ipanema (180.000 TM año de  $P_2O_5$ ) y Anitápolis (222.000 TM año de  $P_2O_5$ ) para la producción de rocas fosfóricas y Carmópolis (300.000 TM año de  $K_2O$ ) para la producción de cloruro de potasio.

La entrada en producción de estos proyectos ha de atenuar los crónicos déficits brasileños de fertilizantes, estimándose que, confrontados con una demanda que crecería a 8.1% anual entre 1979 y 1985, los déficits alcanzarían a:

226.000 TM de N en fertilizantes nitrogenados  
100.000 TM de N en amoníaco  
1.210.000 TM de  $P_2O_5$  en ácido fosfórico  
197.000 TM de  $P_2O_5$  en roca fosfórica  
1.545.000 TM de  $K_2O$  en cloruro de potasio.

---

1/ Síntesis del documento que, con el mismo título, se presenta en el Volumen II.

Los países del Grupo Andino tienen un consumo bastante menor que en conjunto registró 9.5% de crecimiento anual entre 1970 y 1980 alcanzando en este último año 414 mil TM de N, 250 mil TM de  $P_2O_5$  y 152 mil de  $K_2O$ .

Aún cuando la producción nacional, a excepción de Venezuela, no registra altos niveles en la actualidad, los países andinos poseen recursos naturales abundantes que los convierten en potenciales productores y exportadores de fertilizantes nitrogenados, en especial, y fosfatados, en menor grado.

En los fertilizantes nitrogenados todos los países andinos tienen yacimientos de gas natural pero solamente algunos se encuentran en actual explotación, destacando las plantas venezolanas de NITROVEN - Tablazo (487 mil TM año de N) y PEQUIVEN - Morón (162 mil TM año de N), o en proyectos de explotación con diferente grado de avance. Los proyectos de mayor significación son los de Caripito (405 mil TM año de N) en Venezuela, Atahualpa (270 mil TM año de N) en Ecuador, La Dorada (222 mil TM año de N) en Colombia, Bayovar Nitrogenados (165 mil TM año de N) en Perú y Puerto Suárez (150 mil TM año de N) y Palmasola (45 mil TM año de N) en Bolivia. Sin embargo, debe hacerse notar que todos estos proyectos solo entrarían en operación después de 1985.

En los fertilizantes fosfatados, destaca el yacimiento de roca fosfórica de Bayovar en Perú cuyo proyecto, que se estima pueda entrar en operaciones después de 1985, contempla en su primera fase de extracción de 2.5 millones de TM año de roca fosfórica con contenido de 30.5% a 31.0% y la producción de 500 mil TM/año de ácido fosfórico. Bolivia, Colombia y Venezuela tienen también proyectos en el ámbito de los fosfatados pero en términos relativamente modestos.

En los fertilizantes potásicos, el único proyecto es el de Bayovar que comenzaría a producir, después de 1990, un volumen aproximadamente de 51.000 TM anuales.

Con la realización de estos proyectos y el supuesto que la demanda global de los países andinos sea cubierta por la producción del propio Grupo, se estima que a fines de la década estos países serían superavitarios en alrededor de 1.4 millones de TM año de nitrógeno y 600 mil TM de anhídrido fosfórico en tanto que seguirán siendo deficitarios en potasio. Considerando las plantas en actual funcionamiento existiría un superávit global que a 1985 alcanzaría 250 mil TM de nitrógeno debido básicamente a la producción de la planta de NITROVEN-Tablazo en Venezuela que, luego de dificultades en su funcionamiento, está operando actualmente a un 85% de su capacidad.

En el panorama expuesto, se infiere la factibilidad de una cooperación andino-brasileña en el campo de los fertilizantes nitrogenados y de los fosfatados pues en los potásicos tanto Brasil como los países andinos serán deficitarios a largo plazo.

GRUPO ANDINO: OFERTA Y DEMANDA INTERNAS DE FERTIZANTES

(toneladas métricas de nutrientes)

	1980			1990		
	OFERTA INTERNA	DEMANDA INTERNA	SALDO	OFERTA INTERNA	DEMANDA INTERNA	SALDO
<b>NITROGENADOS</b>						
• Bolivia	110,000	1,600	- 1,600	207,000	21,000	+ 186,000
• Colombia	4,000	152,000	- 42,000	380,000	311,000	+ 69,000
• Ecuador	119,000	29,000	- 25,000	274,000	77,000	+ 197,000
• Perú	649,000	113,000	+ 6,000	284,000	180,000	+ 104,000
• Venezuela	882,000	118,000	+ 531,000	1054,000	259,000	+ 795,000
TOTAL		413,000	+ 468,400	2199,000	848,000	+ 1351,000
<b>FOSFATADOS</b>						
• Bolivia	-	3,700	- 3,700	22,000	14,000	+ 8,000
• Colombia	68,000	111,000	- 43,000	181,000	223,000	- 42,000
• Ecuador	16,000	24,000	- 8,000	16,000	62,000	- 46,000
• Perú	12,000	28,000	- 16,000	762,000	72,000	+ 690,000
• Venezuela	118,000	82,000	+ 36,000	250,000	233,000	+ 17,000
TOTAL	214,000	248,000	- 34,700	1231,000	604,000	+ 627,000
<b>POTASICOS</b>						
• Bolivia	-	100	- 100	-	100	- 100
• Colombia	40,000	66,000	- 26,000	40,000	134,000	- 94,000
• Ecuador	6,000	14,000	- 8,000	6,000	37,000	- 31,000
• Perú	9,000	16,000	- 7,000	60,000	43,000	+ 17,000
• Venezuela	27,000	56,000	- 29,000	27,000	111,000	- 84,000
TOTAL	(82,000) 1/	152,000	- 70,000	133,000	325,000	- 192,000 1/

1/ Considerando capacidades netas el déficit sube a 152,000 Ton. pues las 82,000 Ton. usan materias primas importadas.

En 1990 en déficit real sería de 24,200 Ton.

CUADRO Nº 17

BRASIL: BALANCE PROYECTADO DE FERTILIZANTES  
(en miles de TM de nutrientes)

AÑOS	PRODUCCION INTERNA			DEMANDA NACIONAL			DEFICIT		
	AMONIAO (N)	ROCA FOSFORICA (P <sub>2</sub> O <sub>5</sub> )	SALES POTÁSICAS (K <sub>2</sub> O)	N	P <sub>2</sub> O <sub>5</sub>	K <sub>2</sub> O	N	P <sub>2</sub> O <sub>5</sub>	K <sub>2</sub> O
1980	386	782	-	889	1831	1269	503	1049	1269
1981	515	1101	-	964	1985	1376	449	884	1376
1982	769	1326	-	1045	2152	1491	276	826	1491
1983	908	1431	50	1132	2332	1616	224	901	1506
1984	908	1707	150	1227	2528	1752	319	821	1602
1985	908	1834	220	1330	2740	1899	422	906	1679

Fuente: Associação Nacional para a Difusão de Adubos.

Debe tenerse presente que el abastecimiento andino de fertilizantes al Brasil en una escala significativa tendría lugar a largo plazo (segundo quinquenio de los años ochenta) en función de la puesta en marcha de los proyectos antes señalados. Al respecto, la Junta del Acuerdo de Cartagena procuró estructurar un programa sectorial para el desarrollo de la industria de fertilizantes, visto que el mercado interno del Grupo no sustentaría la ejecución de todos los proyectos. Por ello, propuso un plan para escalonar su ejecución en el tiempo que, sin embargo, ha sido difícil de aprobar debido al interés de cada país por llevar adelante sus propios proyectos, sin condicionamientos a una programación que podría postergar sus aspiraciones.

No obstante el interés de cada país por concretar sus proyectos, se aprecia un lento avance de los mismos debido, principalmente, a problemas de financiamiento ligados, incluso, a aspectos de eficiencia y rentabilidad, en directa relación con las grandes inversiones que requiere la explotación de los yacimientos sin que los proyectos garanticen la seguridad de un mercado suficientemente amplio (nacional o subregional) que los justifique. 1/

La participación del Brasil podría hacer cambiar esa situación si se tiene en cuenta que sus déficit proyectados son muy superiores a los excedentes que se generarían en el Grupo Andino aún si se concretasen todos y cada uno de los proyectos existentes, incluso en los plazos más optimistas. Por ello, una cooperación andino-brasileña en este sector podría llevar no sólo a la posible realización de todos los proyectos sino incluso a ampliar el tamaño y la perspectiva de algunos (para lo que existen recursos naturales disponibles) con la consecuente reducción de costos, lo que mejoraría aún más las ya favorables circunstancias actuales.

La cooperación brasileña consistiría por un lado, en ofrecer su mercado interno y por otro, en participar como inversionista y como proveedor de servicios de ingeniería y de parte importante de los bienes de capital que serían necesarios. La participación accionaria y las compras que realizaría Brasil contribuirían en cierta medida a garantizar el éxito de los proyectos y, consecuentemente, facilitarían la obtención de recursos en los organismos internacionales de financiamiento. No puede dejar de señalarse, sin embargo, que lo anterior no sería de fácil concreción en una coyuntura como la actual, de problemas financieros para Brasil, pero que resulta sumamente favorable para ambas partes en una perspectiva de largo plazo y de intensificación de las relaciones económicas.

De concretarse los proyectos andinos en las condiciones planteadas, Brasil tendría asegurada una fuente de abastecimiento en un rubro que, por sus limitaciones de recursos naturales, ha de ser deficitario inclusive a largo plazo.

---

1/ Si se tiene en cuenta que, simultáneamente, todos los países quieren llevar adelante sus proyectos y gestionan créditos ante las entidades de financiamiento especializadas.

Del conjunto de proyectos a largo plazo en los países andinos, los que aparecen con mayores ventajas para colocar parte de su producción en el mercado brasileño serían los ubicados en Venezuela y Bolivia por la ventaja que lograrían en cuanto a los fletes; además, sería en esos países donde se generaría gran parte del superávit andino. La disponibilidad de exportación hacia Brasil podría, a largo plazo, estar en el orden de las 500 mil TM anuales de nitrógeno bajo la forma de amoníaco y de urea.

Pero también a corto plazo existen posibilidades que Venezuela, con la producción de sus actuales plantas pueda cooperar en la cobertura del déficit de nitrógeno. Hacia 1985, considerando que un 50% del excedente venezolano se exporte a Brasil, se puede generar un flujo de alrededor de 100 mil TM de nitrógeno con un valor aproximado de 52 millones de dólares de 1980.

En cuanto a los fertilizantes fosfatados, las materias primas a producirse en Perú, tendrían la desventaja de un alto flete aunque no puede descartarse una futura conexión interoceánica bi-modal que podría hacer competitivo por lo menos al ácido y roca fosfórica e incluso fertilizantes fosfatados destinados a cubrir déficit de las regiones Norte y Nordeste que son las de más difícil abastecimiento a partir de los centros productores de la región Centro. De cualquier forma, esta posibilidad sólo sería posible de concretar cuando menos al finalizar la década.

5. Posibilidades de Cooperación y Complementación en la Industria Petroquímica 1/

a) La industria petroquímica en Brasil

La industria petroquímica brasileña ha alcanzado un gran desarrollo, tanto por la magnitud de sus proyectos (3 grandes polos petroquímicos), como por su dinámica de crecimiento muy superior al promedio industrial y por el alto porcentaje de abastecimiento del mercado interno.

Entre 1969 y 1979 Brasil decuplicó su producción de básicos petroquímicos, al pasar de 150.000 a 1.980.000 TM; de la misma manera decuplicó su producción de intermedios petroquímicos y quintuplicó su producción de bienes finales, logrando una mayor integración de su industria a partir de las materias primas nacionales (gas natural y petróleo en Camaçari) e importadas (refinación de petróleo en Sao Paulo).

Con estos desarrollos, Brasil, que en 1972 importaba el 50% de sus necesidades de productos básicos y en 1973 el 25%, llegó a un autoabastecimiento mayor al 90% en productos intermedios y finales, lo que es indicativo del avance de la sustitución de importaciones en el sector.

Simultáneamente Brasil ha comenzado a desarrollar sus exportaciones petroquímicas, especialmente de fibras químicas, plásticas y defensivos agrícolas, así como de algunos productos intermedios, alcanzando en 1979 las 260.000 TM, con un valor de 246 millones de dólares, valores muy superiores a las 36.000 TM exportadas en 1973, por 60 millones de dólares.

Para los próximos 5 años hay programadas importantes ampliaciones en la capacidad de producción, que llevarán al Brasil a las 3.200.000 TM de producción de básicos, es decir a una ampliación del 60% de la capacidad actual, con lo que se abastecerá el 99% de la demanda interna; paralelamente está programado un incremento de la capacidad de producción de intermedios y finales petroquímicos que permitirá abastecer entre el 90% y el 95% de la demanda brasileña durante ese período.

Las exportaciones de productos petroquímicos tuvieron entre 1971 y 1979 un crecimiento de 19% anual, habiendo ascendido en el último año a 246,5 millones de dólares. Sin embargo, pese a esos resultados, las exportaciones en este sector no tienen aún una gran significación, representando menos de un 5% de la producción.

Un 46% de las exportaciones de productos petroquímicos se dirigió a los países integrantes de ALALC, siendo Argentina el principal comprador y en se

---

1/ Síntesis del documento que, con el mismo título, se presenta en el Volumen II.

segundo lugar está Uruguay. Las exportaciones a los países andinos son reducidas, ya que solo representan 10% del total. El monto mayor de exportación corresponde a Bolivia, con más de la mitad de lo que va al Grupo Andino.

Las importaciones por su parte, son notoriamente más elevadas que las exportaciones, habiendo llegado en 1979 a 877 millones de dólares. Sin embargo, se ha registrado en los últimos años un claro proceso de sustitución de importaciones en este sector. En efecto, las importaciones de productos petroquímicos en volumen físico aumentó entre 1973 y 1979 en solo 1%, mientras el producto interno bruto se incrementó en ese mismo período en casi un 50%.

En productos básicos las importaciones disminuyeron entre 1973 y 1979 en un 25% en volumen físico. En productos intermedios se registró también un descenso, que fue de 10% en dicho lapso. En productos finales solo hubo una reducción de importaciones en fibras químicas.

Las importaciones provinieron en 95% de los países desarrollados; en las importaciones de ALALC solo tuvieron alguna significación las de Argentina. Del Grupo Andino sólo se importó 1.6 millones de dólares 0,2% del total importado en productos petroquímicos por Brasil.

#### b) La industria petroquímica en el Grupo Andino.

La industria petroquímica andina es aún incipiente y concentrada en Venezuela y Colombia en cuanto a producción de básicos e intermedios se refiere. A comienzos de 1980 la capacidad instalada total en productos básicos ascendía a 420.000 TM y a otro tanto la capacidad de producción de intermedios y finales. La utilización promedio de esa capacidad oscilaba alrededor del 70% al 75% y el abastecimiento alcanzaba a un 37% del mercado. En 1977 las importaciones alcanzaron las 400.000 TM y en 1980 se estima que alcanzarán las 600.000 TM.

Comparativamente con Brasil, la producción andina actual representa el 21% y se lleva a cabo en plantas de menor dimensión, a partir de materias primas nacionales: petróleo y gas natural.

Existe en el Grupo Andino el Programa Sectorial para el desarrollo de la Industria Petroquímica y con base en él se han elaborado importantes programas de ampliación y desarrollo de la capacidad instalada petroquímica. El cumplimiento de estos programas elevaría la actual capacidad de producción de básicos en 1.700.000 TM, es decir, la quintuplicaría, para alcanzar las 2.130.000 TM alrededor de 1988. El cumplimiento de esos programas llevaría al Grupo Andino a una capacidad de producción de básicos similar al 65% de lo previsto por Brasil en 1985, es decir que acortaría las distancias relativas mediante proyectos con capacidades intermedias, menores que las de sus similares brasileñas, pero con cierta capacidad de exportación. Por supuesto, para concretar, entre los próximos 6 u 8 años, todos los proyectos andinos existentes, la mayoría de los cuales se encuentran en la etapa de estudios de factibilidad o prefactibilidad, habrá que resolver el problema de su financiamiento y avanzar en las negociaciones para

asegurar mercados que complementen a los de los países andinos y den mayor sustento económico y financiero a los mismos.

El Grupo Andino es un fuerte importador de productos petroquímicos; sus importaciones vienen creciendo al 8.7% anual y en 1977 alcanzaron a 516 millones de dólares. El principal importador es Venezuela (50% del total) seguido por Colombia y Perú (20% cada uno). Bolivia importa menos del 2% del total sub-regional.

Las importaciones provienen en un 50% de los Estados Unidos, en un 32% de la C.E.E. y 8% de Japón, 3% del Grupo Andino y en 1% del resto de ALALC. Las importaciones provenientes del propio Grupo Andino vienen creciendo pero siendo muy reducidas.

Las exportaciones también son crecientes, pero de poca magnitud; crecieron durante el período al 10% anual y llegaron en 1977 a los 37 millones de dólares de los que participan casi igualitariamente Colombia, Perú y Venezuela. Un 50% de esas exportaciones se destinan a países del propio Grupo Andino y un 7% al resto de ALALC.

Las exportaciones hacia el Grupo Andino consisten principalmente en fibras acrílicas, poliestirenos, caprolactama, carboximetilcelulosa, PVC, cloruro de etileno, negro de humo, anhídrido ftálico y ácido acético.

c) Áreas factibles de cooperación.

Los análisis realizados muestran que la industria petroquímica brasileña tiende a su autoabastecimiento y, en consecuencia las posibilidades de cooperación comercial en este sector estarían dadas principalmente bajo el concepto de excedentes y faltantes. Asimismo, la adopción del programa petroquímico andino busca, en cierta forma, establecer para los Países Miembros unas condiciones que les permitan lograr también su autoabastecimiento, aunque sólo a mediano y largo plazo, de allí que el sistema de excedentes y faltantes parece ser el más apropiado para crear un marco que facilite las ventas de productos petroquímicos desde el Brasil.

Los acuerdos de excedentes y faltantes permitirán suplir los déficits o colocar los superávits que se originen estacionalmente desde el momento en que una planta alcance su máxima capacidad (generalmente por encima del mercado nacional) hasta el momento en que el desarrollo del mercado haga factible instalar una nueva unidad productiva.

De las proyecciones existentes tanto de capacidad de producción actual, como de nuevos proyectos y de su comparación con la demanda interna tanto en Brasil como en el Grupo Andino, se encuentra que las posibilidades de exportación de productos relacionados con el sector petroquímico del Grupo Andino a Brasil se limitaría a siete productos: polietileno de alta y baja densidad; caprolactama; dimetiltereftalato (DMT); metanol; toluenodisocianato y anhídrido maleico

CUADRO Nº 18

GRUPO ANDINO: PROYECCION DE LA POSIBLE EXPORTACION DE PRODUCTOS  
PETROQUIMICOS A BRASIL  
(Promedio anual en millones de dólares)

PAÍS	PRODUCTO	1981-1987	1988-1989	1990-1993
BOLIVIA	PEA	-	6,8	13,6
	PEBD	-	3,3	6,6
	TOTAL	-	10,1	20,2
COLOMBIA	Cuprolactama	-	14,4	10,8
	DMT	-	13,2	9,9
	Anhidrido meleico	-	2,0	4,0
	Total	-	29,6	24,7
VENEZUELA	Metanol	-	13,6	10,2
	TDI	-	5,6	11,2
	Total	-	19,2	21,4
Total GRUPO ANDINO		-	<u>58,9</u>	<u>66,3</u>

Fuente: CEPAL

para los cuales coincidirán a partir de 1986 y especialmente a partir de 1988, excedentes en el Grupo Andino y posiblemente faltantes en Brasil. Dichas exportaciones fundamentalmente se realizarían para cubrir períodos en los cuales la demanda brasileña no puede ser abastecida con producción nacional, pues la magnitud de tales déficit no son suficientes para el establecimiento de plantas ajustadas al tamaño económico que cada una de ellas requiere.

Dado que la mayoría de los productos petroquímicos que podrían contar con mercados en el Brasil, se encuentran en la etapa de proyectos bajo estudio en los países andinos, podría estructurarse mecanismos que faciliten ventas por un período mínimo de cinco años al Brasil, lo cual permitiría acelerar y asegurar la materialización de las nuevas producciones andinas.

El polietileno de alta densidad será producido por Bolivia, Ecuador y Venezuela; no obstante se estima que sólo Bolivia podrá disponer de excedentes para satisfacer en parte las necesidades del mercado brasileño, a partir de 1989.

En polietileno de baja densidad correspondería también a Bolivia atender parte de los déficit de Brasil, estimándose exportaciones de este producto a partir de 1989, en un volumen anual de 10.000 toneladas, cifra relativamente pequeña con relación al consumo brasileño.

Debe hacerse notar que los dos productos analizados anteriormente están relacionados con la puesta en marcha del complejo petroquímico en la región oriental, con respecto al cual hay expectativa en Bolivia por el cumplimiento del Acuerdo firmado con Brasil.

La caprolactama podría exportarse hacia Brasil, pero ello estaría condicionado a la concertación previa de algún mecanismo que facilite la ampliación de la producción en Colombia con miras a atender parcialmente el déficit de Brasil.

En DMT Colombia podría suministrarle a Brasil a partir de 1988, un mínimo de 20.000 toneladas anuales durante un período de cinco años. Para ello se requiere concertar un acuerdo asegurando esa compra máxima, que además podría contemplar también la posibilidad de que Colombia adquiriera del Brasil el insumo para dicha producción el paraxileno.

En metanol, Brasil tiene un elevado déficit, así como escasez de su materia prima, el gas natural. Ello hace conveniente que un proyecto en Venezuela considere la posibilidad de abastecer parte de las necesidades de Brasil, lo que equivaldría a vender volúmenes mínimos de 80.000 toneladas de metanol desde finales de la década.

En toluen-diisocianato (TDI), se estima que la demanda andina a mediano plazo no justifica el establecimiento de una planta. Por ello un análisis conjunto de los requerimientos andino-brasileros para este producto puede constituirse en la alternativa para viabilizar el proyecto en Venezuela.

**BRASIL. PRODUCTOS PETROQUIMICOS CON EXCEDENTES**  
(miles de toneladas métricas)

P R O D U C T O S	1979			1985		
	Capacidad Producción	Demanda Interna	SALDO	Capacidad Producción	Demanda Interna	SALDO
<b>BASICOS:</b>						
- Etileno	748	641	+ 107	1.320	1.277	+ 43
- Propileno	445	377	+ 68	694	616	+ 78
- Benceno	300	279	+ 21	606	510	+ 86
- Tolueno	104	92	+ 12	198	142	+ 56
- Xilenos	216	229	- 13	423	384	+ 39
<b>INTERMEDIOS</b>						
- Formaldehido	248	138	+ 110	248	218	+ 30
- Cumeno	120	99	+ 21	245	228	+ 17
- Fenol	69	76	- 7	159	103	+ 56
- Acetona	43	43	-	84	78	+ 6
- E. D. C.	200	54	+ 146	200	110	+ 90
- V. C. M.	292	181	+ 111	532	510	+ 22
- Anhidrido Ftalico	69	50	+ 19	103	89	+ 14
- Etilen Glicol	85	48	+ 37	149	77	+ 72
- Oxido propileno	90	61	+ 29	140	110	+ 30
- Estireno	220	203	+ 17	357	296	+ 61
- Acetaldehido	46	40	+ 6	131	78	+ 53
- Acido Acético	65	54	+ 11	150	105	+ 45
- Acrilonitrilo	60	23	+ 37	60	34	+ 26
<b>FINALES:</b>						
- PUC	321	183	+ 138	573	500	+ 73
- Poliestireno	185	69	+ 116	223	211	+ 12
- Caucho sintético	396	349	+ 47	733	498	+ 235
- S. B. R.	165	155	+ 10	281	235	+ 44
- Polibutadieno	76	34	+ 42	76	48	+ 28
- Caucho nitrilico	10	4	+ 6	10	7	+ 3
- Negro de humo	145	140	+ 5	382	200	+ 182

CUADRO Nº 20

BRASIL: DEFICIT DE PRODUCTOS PETROQUIMICOS - 1985 -

(miles de toneladas métricas)

P R O D U C T O S	DEMANDA		CAPACIDAD		DIFICIT
	1985	1985	1985	1985	
Poliétileno alta densidad	198.0	170.0	170.0	28.0	
Poliétileno baja densidad	531.0	520.0	520.0	11.0	
Polipropileno	207.0	150.0	150.0	57.0	
Caprolactama	77.0	70.0	70.0	7.0	
D.M.T.	67.0	60.0	60.0	7.0	
Metanol	210.0	125.0	125.0	85.0	
T.D.I.	53.0	23.0	23.0	30.0	
Anhídrido Maléico	22.0	12.0	12.0	10.0	
Resinas A.B.S.	26.0	20.0	20.0	6.0	

En anhídrido maleico, dada la disponibilidad en Brasil del benceno, materia prima para su fabricación, se espera que este país sólo tendrá déficits ocasionales. Por consiguiente, de llegarse a efectuar ventas de anhídrido maleico por parte de Colombia éstas no representarían un volumen significativo y serían de carácter temporal.

Con base a tales proyecciones se puede estimar que el comercio de productos petroquímicos desde el Grupo Andino hacia el Brasil, se originaría exclusivamente en Bolivia, Colombia y Venezuela y tendría la siguiente evolución:

- En el corto plazo (1981-1984) no se presentaría flujo comercial, debido a que las nuevas plantas petroquímicas andinas sólo inician producción en 1988 y 1989.
- En el mediano plazo (1985-1989), el comercio potencial tendría un promedio anual de 60 millones de dólares.
- En el largo plazo (1990-1995), el comercio potencial tendría un promedio anual de 66 millones de dólares.

En cuanto a las posibilidades de venta de productos petroquímicos de Brasil al Grupo Andino, se ha detectado que éstas se concentrarían en aquellos productos para los cuales no se han determinado planes de producción en el área andina; tales serían los casos de fenol, cloruro de vinilo, etilen-glicol, acrílonitrilo y cauchos sintéticos. Para estos productos, el Brasil tendría excedentes significativos desde 1985.

Ese comercio potencial se podría concretar a través de acuerdos entre los países andinos y Brasil de carácter bilateral o multilateral, contando para ello con diversos instrumentos tales como los de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y una posible Comisión Mixta Andino-Brasileña a futuro.

Para lograr mayor efectividad, los acuerdos entre países deberían contar con la efectiva participación de los empresarios, facilitándose quizás en este caso su determinación, por el hecho de que en este sector y para el tipo de productos indicados son las empresas estatales o con participación estatal las que dominan en el mercado en ambas partes.

Un programa de cooperación y complementación entre Brasil y los países del Grupo Andino, puede abarcar, entre otros, los siguientes campos: información comercial; inversiones conjuntas; transferencia de tecnología; financiación; suministro de equipos y de servicios.

Como condición previa, para mejorar las relaciones de cualquier índole entre estos países, se hace indispensable un mejor conocimiento mutuo sobre sus ejecuciones y la potencialidad de los respectivos mercados. Para ello se estima indispensable, la realización de seminarios, en lo posible especializados.

La mayoría de los proyectos andinos existentes en la industria petroquímica, hacen posible una activa participación del Brasil en el desarrollo de los mismos, mediante su inversión en varios de ellos, o a través del suministro de ciertos bienes de capital y/o la transferencia de tecnología.

6. Posibilidades de Cooperación y Complementación en la Industria Siderúrgica. 1/

El sector siderúrgico es otro de los sectores en los que las perspectivas de incrementar los flujos comerciales, tanto de productos finales como de insumos, y de establecer una cooperación en el campo tecnológico, son favorables.

La industria siderúrgica es uno de los sectores de la economía brasileña que ha tenido un intenso desarrollo en las dos últimas décadas, ubicándose entre las más importantes a nivel mundial y superando largamente al resto de la siderurgia latinoamericana.

En 1980, la siderurgia brasileña produjo 15.3 millones de TM de acero bruto, registrando una tasa de crecimiento promedio de 10% anual en toda la década. Ese nivel permitió la producción de 7.3 millones de TM de productos laminados planos y 5.7 millones de TM de productos laminados no-planos que prácticamente autoabastecen al país.

La producción de laminados planos tiene lugar en cuatro empresas del Estado: Cía. Siderúrgica Nacional - CSN - Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais USIMINAS -, la Cía. Siderúrgica Paulista - COSIPA - y Aceros Especiales Itabira ACESITA - ; la de laminados no-planos en empresas privadas predominantemente y la de tubos sin costura en la Cía. Siderúrgica de Mogi das Cruzes - estatal - y Mannesmann - extranjera que domina más del 90% del mercado. En conjunto, las empresas de propiedad estatal controlan aproximadamente dos tercios de la producción siderúrgica total.

El nivel y calidad de producción de la siderurgia brasileña ha significado restringir las importaciones a rubros especializados en que la producción no alcanza a cubrir la demanda interna; en 1979 las importaciones de 502 millones de dólares y 660 mil TM tuvieron lugar principalmente en planchas de acero inoxidable (17%), tubos sin costura básicamente de aceros especiales (14%) y planchas y bobinas laminadas en frío (14%).

Las exportaciones fueron crecientes especialmente a partir de 1975 alcanzando en 1980 un volumen de 1.5 millones de TM con un valor de 576 millones de dólares con un 50% concentrado en los laminados planos exportados principalmente a los Estados Unidos. A los países del Grupo Andino se exportó un 6% del total.

Aunque importantes yacimientos de hierro constituyen base de la industria siderúrgica e incluso de exportación de mineral, uno de los problemas que enfrenta la siderúrgica, es la deficiencia interna de carbón coquificable, el mismo que, pese a los esfuerzos de sustitución energética, deberá seguir importándose.

---

1/ Síntesis del documento que, con el mismo título, se presenta en el Volumen II.

Las perspectivas de la siderurgia brasileña a 1985 indican que la capacidad instalada de aceración alcanzaría a 27 millones de TM que permitirían producir 13.1 millones de TM de productos laminados planos y 10 millones de TM de productos laminados no-planos (incluyendo semi-terminados). Esta oferta, confrontada con una proyección de la demanda interna de 9.5 millones de TM en laminados planos y 8.2 millones de TM en no-planos, reflejan la existencia de crecientes saldos exportables, que acentuarían la tendencia exportadora neta mostrada por la siderurgia brasileña en los últimos años.

Por otra parte, en los países andinos, la siderurgia se inició solo a mediados de la década del cincuenta y hasta 1979 su capacidad de aceración en conjunto alcanzaba a 1,9 millones de TM; sin embargo, la conclusión de la primera etapa del plan de expansión venezolano llevó la capacidad de aceración de este país a 5.1 millones de TM y del conjunto de países andinos a 6.2 millones de TM (la de Colombia fue 500 mil TM y la de Perú 580 mil TM).

La producción de acero bruto en 1980 alcanzó a 3.1 millones de TM. En 1979, la producción de laminados fue de 2 millones de TM cubriendo sólo la mitad de los requerimientos regionales. Las importaciones, superiores a 1.200 millones de dólares, se efectúan preponderantemente en el rubro de los productos planos siendo Japón el principal abastecedor; Brasil tiene una participación muy escasa del mercado.

Hacia 1985, la capacidad de aceración del conjunto de países andinos podrá alcanzar 7 millones de TM anuales a partir de la cual se espera una producción de 5.7 millones de TM de productos laminados que no alcanzarán a cubrir la demanda estimada para entonces en 7.2 millones de TM. Ello generará un déficit de 1.3 millones de TM en laminados planos y 0.2 millones de TM en tubos sin costura.

Con esas perspectivas, las posibilidades brasileñas de ampliar la cobertura actual que alcanza a sólo 5% de las importaciones globales de los países andinos son bastante favorables y se acrecentan en el corto plazo pues, como se observa en los párrafos anteriores, no existen en los países andinos proyectos importantes que entren en funcionamiento en el quinquenio 1981-1985 y además, se considera probable que la ampliación de SIDOR en Venezuela, ejecutada en 1980, tome algún tiempo en lograr su operación plena.

Por otro lado, entre los programas de desarrollo de los países andinos, se tiene previsto planes para la expansión del transporte ferroviario que representarían una demanda importante de rieles y accesorios que la industria siderúrgica difícilmente habrá de satisfacer y que dada la capacidad instalada que dispondría el Brasil, podría ser un producto de significación en el comercio andino-brasileño (aún cuando Brasil tendría una alta demanda coyuntural de rieles por la demanda de la ferrovía de Carajás y otros proyectos). Otros productos de interés serían los aceros especiales.

Las ferroaleaciones, aunque con un volumen relativamente pequeño pero creciente en las importaciones andinas, constituyen otro campo en el cual las posibilidades de incrementar las exportaciones brasileñas son favorables especialmente en los rubros de ferro-silicio y ferro-manganeso.

CUADRO Nº 21

GRUPO ANDINO: Balance Siderúrgico en 1985

PAISES	<u>Productos</u>	Producción	Consumo	Balance
		miles de ton.	miles de ton.	miles de ton.
BOLIVIA	No planos	-	56	+ 56
	Planos	-	54	- 54
	Tubos sin costura	-	24	- 24
	<b>TOTAL</b>	-	<b>134</b>	<b>-134</b>
COLOMBIA	No planos	500	481	19
	Planos	150	622	-472
	Tubos sin costura	-	27	- 27
	<b>TOTAL</b>	<b>650</b>	<b>1.130</b>	<b>-480</b>
ECUADOR	No planos	220	226	- 6
	Planos	-	203	-203
	Tubos sin costura	-	27	- 23
	<b>TOTAL</b>	<b>220</b>	<b>452</b>	<b>-232</b>
PERU	No planos	360	334	26
	Planos	360	421	- 61
	Tubos sin costura	-	40	- 40
	<b>TOTAL</b>	<b>720</b>	<b>795</b>	<b>- 75</b>
VENEZUELA	No planos	1.690	1.693	- 3
	Planos	2.220	2.706	-486
	Tubos sin costura	220	266	- 46
	<b>TOTAL</b>	<b>4.130</b>	<b>4.665</b>	<b>-535</b>
GRUPO ANDINO	No planos	2.770	2.790	- 20
	Planos	2.730	4.006	-1.276
	Tubos sin costura	220	380	-160
	<b>TOTAL</b>	<b>5.720</b>	<b>7.176</b>	<b>-1.456</b>

FUENTE: Junta del Acuerdo de Cartagena y estimaciones actualizadas a marzo de 1981.

Es obvio que la posibilidad de ampliar la cobertura del mercado de los países andinos supone para Brasil la ocurrencia de algunos hechos importantes como el de lograr condiciones competitivas con el Japón, actual abastecedor de esos países (Brasil tendría ventaja sobre Japón en los fletes hacia los puertos atlánticos de Colombia y Venezuela así como hacia Bolivia) y, básicamente, efectuar compras en otros rubros y sectores, en el marco de un esquema de cooperación más amplio, con beneficios para ambas partes.

De presentarse estas condiciones, podría suponerse que el Brasil incrementa su grado de participación en las compras andinas, pasando del escaso 5% que representa hoy a un 30% en 1985, lo cual representaría ventas del orden de los 200 millones de dólares a precios actuales. La posibilidad de establecer flujos comerciales siderúrgicos de los países andinos hacia Brasil se reduciría a determinados aceros especiales que podrían producirse en Venezuela o Colombia o bien, eventualmente, productos semiterminados.

Por otro lado, la programación industrial andina respecto a la siderurgia, parece ser que dispensará las asignaciones por países debido al carácter básico del sector, cuyos productos finales son insumos para una serie de productos ya asignados en otros programas industriales. De esa manera, y definido el "ámbito de los productos" del sector siderúrgico dentro de la Junta del Acuerdo de Cartagena, se podría esperar el establecimiento de un sistema que compense los excedentes y déficit en los diferentes países andinos, al mismo tiempo que se definiría un arancel externo común adecuado.

Entre los insumos para la siderurgia aparecen posibilidades en lo que respecta al carbón coquizable de Colombia, cuya explotación con base en una empresa binacional, así como la racionalización requerida del transporte ferroviario, se encuentran por definir. Existen, sin embargo, perspectivas favorables a corto plazo para reiniciar la venta de carbón colombiano, aunque en proporción relativamente pequeña (300.000 a 500.000 TM) en relación a las necesidades brasileñas, pero que podrían incrementarse de mejorar las condiciones de producción y transporte. Esto a su vez tiene la posibilidad de ser complementado con la venta de mineral de hierro "pelletizado" de Brasil para cubrir las necesidades futuras de Colombia.

Desde el punto de vista tecnológico, la experiencia y el grado de desarrollo adquirido por la siderurgia brasileña, especialmente en el rubro de productos planos, es una característica que podría ser aprovechable por las empresas siderúrgicas de los países andinos mediante acuerdos de asistencia técnica. En ese sentido la ventaja brasileña frente a otros países, radicaría en la similaridad de los problemas que afrontan los países subdesarrollados y la forma especial como el Brasil viene tratando de solucionar, dentro de este contexto, el problema energético en la siderurgia.

La provisión de bienes de capital para la ejecución de los proyectos andinos sería otro rubro interesante de cooperación por cuanto la siderurgia brasileña tiene actualmente un grado de utilización de maquinarias y equipos nacionales que supera el ochenta por ciento de la inversión total.

Un acuerdo andino-brasileño que permita una ampliación de la faja del mercado siderúrgico andino para el Brasil (en el que no debería excluirse la posibilidad de establecer convenios de excedentes y faltantes en determinados productos); tendría que ser ubicado en un marco más amplio de cooperación económica que, como se expresó anteriormente, debería procurar un cierto equilibrio en la distribución de beneficios. De ser así ese acuerdo podría ser analizado, en primera instancia, en un nivel gubernamental y en la instancia operativa, al nivel empresarial, por los respectivos entes estatales y privados que tienen a su cargo el sector siderúrgico en los diferentes países, considerando los convenios comerciales y de asistencia técnica a que hubiere lugar.

CUADRO Nº 22

BRASIL: BALANCE PROYECTADO DE OFERTA Y DEMANDA PARA PRODUCTOS LAMINADOS (\*)

(Miles de Toneladas Métricas)

AÑO	LAMINADOS PLANOS			LAMINADOS NO-PLANOS		
	OFERTA	DEMANDA	BALANCE	OFERTA	DEMANDA	BALANCE
1981	7.497	6.853	644	6.448	6.082	366
1982	9.442	7.382	2.060	7.031	6.532	499
1983	12.226	7.985	4.241	8.242	7.019	1.223
1984	12.607	8.684	3.923	9.341	7.530	1.811
1985	13.107	9.451	3.656	10.006	8.214	1.792

(\*) Incluye placas y tarugos

FUENTES: Para la oferta: CONSIDER "Relatório Setorial Terceiro Trimestre" Noviembre de 1980.

Para la demanda: RAM/MBA nº 3

7. Posibilidades de Cooperación y Complementación en el Sector de Maquinaria Agrícola 1/

Las máquinas agrícolas de mayor uso en Brasil y en los países del Grupo Andino pueden ser clasificadas en tres grandes grupos: tractores agrícolas, cosechadoras y otros implementos agrícolas. La fabricación de tractores y de cosechadoras del tipo automotriz requiere altos montos de inversión y escalas bastante grandes de producción; estas máquinas son relativamente complejas, importándose normalmente la tecnología, y tienen un alto valor unitario. Este tipo de máquinas son producidos casi exclusivamente en Brasil, siendo que filiales de empresas extranjeras tienen una alta participación en la producción local, sobre todo en el caso de tractores. Los otros implementos agrícolas son en general mucho más simples y de menor valor unitario. Su producción corresponde en gran parte a empresas nacionales, muchas de ellas de pequeño porte.

El área cosechada total de los países del Grupo Andino es, en términos relativos, entre 20 a 25% del área cosechada del Brasil. En 1975 la tractorización de la agricultura en el Grupo Andino, en promedio, era similar a la tractorización brasileña, aunque la eficiencia del uso del tractor, o sea la relación implementos agrícolas/tractor sería menor en el Grupo Andino. Dentro del Grupo Andino existen grandes diferencias en cuanto a la intensidad de uso del tractor. La mayor tractorización corresponde a Venezuela siendo la relación tractor área cosechada de este país comparable a la existente en el Estado de São Paulo. Colombia tuvo en 1976, 7 tractores por hectárea cosechada, relación comparable con el promedio nacional en Brasil. Los demás países del Grupo cuentan con una mecanización de la agricultura mucho menor.

Dado que Venezuela y Colombia, aparte de poseer un grado de mecanización relativamente mayor, ocupan más de la mitad del área cosechada del Grupo Andino, la demanda sub-regional de máquinas agrícolas se concentra en estos dos países. En el período 1977/78 la participación de esos dos países en la demanda total fue de 85% correspondiendo el 70% a Venezuela y el 15% a Colombia. En cuanto a esos porcentajes debe mencionarse, sin embargo, que la demanda venezolana en aquel período podría estar algo sobreestimada por el extremadamente alto nivel de las importaciones, principalmente en 1977, mientras que la demanda colombiana, en función de su área cosechada (40% del total del Grupo Andino en 1976) tendría a largo plazo un peso mayor. Los mercados de los demás países son todavía muy pequeños. Con excepción de Venezuela, que ya logró un alto índice de mecanización, los mercados andinos poseen, en principio, un gran potencial de crecimiento, en función de la ampliación del horizonte agrícola y, principalmente, de una mayor mecanización de la actividad agrícola. Actualmente el mercado de Brasil es 5 a 6 veces mayor que el correspondiente a la suma de los mercados andinos.

En el período 1976/78 las importaciones CIF de maquinaria agrícola del Grupo Andino alcanzaron en promedio 200 millones de dólares anuales, correspondiendo el 70% a tractores. Esta maquinaria es principalmente de procedencia norteamericana y de otros países desarrollados. Del valor total de las importaciones 70% correspondió a tractores agrícolas, 10% a cosechadoras y 20% a implementos agrícolas.

---

1/ Síntesis del documento que, con el mismo título, se presenta en el Volumen II.

Del valor promedio anual de las importaciones en el período 1977/78, 85% correspondió a los dos países más importantes: Venezuela (69.1%) y Colombia (15.6%). La participación de estos países en las importaciones totales del Grupo Andino fue más alta todavía en máquinas relativamente más sofisticadas y de mayor valor unitario como tractores (87%) y cosechadoras (97%). De las importaciones de implementos agrícolas 58% se destinaron a esos dos países. En cuanto a las importaciones de Venezuela debe hacerse la reserva mencionada en el párrafo anterior.

En el caso de tractores y cosechadoras las importaciones constituyeron prácticamente la totalidad de la oferta en el Grupo Andino, siendo muy escaso el volumen de la producción interna. Alrededor de 40% de la demanda de implementos agrícolas fue abastecida por producción interna. La producción de implementos ha alcanzado cierta importancia en Venezuela y Colombia.

Este último país ha logrado exportaciones dinámicas y expresivas en relación a su producción (más de 10%), destinadas principalmente a otros países del Grupo Andino, Centroamérica y los países del Caribe. La mayoría de los implementos producidos en el Grupo Andino son utilizados para la preparación del suelo, como arados, rastras y cultivadoras. Sólo en Bolivia y Perú se ensamblan tractores agrícolas, en pequeñas cantidades, siendo ambos países importadores de tractores.

En los programas metal-mecánicos del Grupo Andino no se ha considerado ni asignado tractores y la producción de otros tipos de maquinaria agrícola considerados dentro del programa metal-mecánico del Grupo Andino, ha sido asignada a Colombia y Venezuela. Colombia tendría en perspectiva la instalación de una fábrica productora de cosechadoras combinadas, aunque no del tipo automotriz.

La industria brasileña de maquinaria agrícola ha realizado en 1979 ventas globales por más de 1000 millones de dólares, correspondiendo más del ocho por ciento a ventas externas. Aparentemente la capacidad instalada de la industria es considerablemente mayor, ya que subsectores importantes como los de tractores agrícolas y cosechadoras estuvieron trabajando con bajos índices de utilización de su capacidad instalada.

Brasil ha sustituido prácticamente todas sus importaciones de maquinaria agrícola, quedando ellas reducidas a 5 millones de dólares en 1979. La producción brasileña abarca un espectro muy amplio de tipos y modelos y su volumen es entre 15 y 20 veces mayor que el de la producción andina.

En Brasil, en 1979 el comercio externo del sector (FOB-FOB) registró un superávit de casi 90 millones de dólares. Las exportaciones son muy dinámicas, sobre todo las de tractores, que superaron los 60 millones de dólares en 1979. Estudios efectuados en los años 1974 y 1978 indican un alto poder competitivo de los productos brasileños, sobretodo de tractores agrícolas, situación que según sectores empresariales estaría vigente también en la actualidad. Otros factores que favorecen las exportaciones son la buena calidad de los productos, incrementada por las adaptaciones efectuadas por las empresas brasileñas que han tornado

las máquinas de procedencia brasileña extremadamente apta para las condiciones de suelo y de la mano de obra rural en los países latinoamericanos, asimismo la buena calidad de la asistencia técnica y la existencia de capacidad ociosa en la industria nacional. Las exportaciones a los países del Grupo Andino, con excepción de las a Bolivia, sufren importantes problemas de transportes, de acuerdo a informaciones recibidas de empresas exportadoras de cosechadoras. Por último Brasil tendría ciertos problemas en ofrecer condiciones competitivas de financiamiento.

Las exportaciones al Grupo Andino, que alcanzaron a 15 millones de dólares en 1979, son dinámicas en tractores agrícolas, cosechadoras y - en menor escala - pulverizadoras. Especialmente dinámicas parecen ser las exportaciones de cosechadoras automotrices para caña de azúcar a Venezuela. Las exportaciones de otros tipos de maquinaria agrícola fueron en 1979, 25% inferiores al valor promedio correspondiente al período 1974/76 (aún en dólares corrientes); en relación con esto, la participación del Grupo Andino en las ventas externas de Brasil, en este último rubro, bajó de 35% en 1974/76 a 18% en 1978 y 12% en 1979.

En 1979 Brasil exportó al Grupo Andino tractores agrícolas por un valor de casi 10 millones de dólares. Casi el 90% de estas exportaciones fueron realizadas por empresas multinacionales; siendo las más importantes Ford (61%) y Massey-Ferguson (22.4%), que exportaron principalmente a Venezuela y Colombia. En 1980 las exportaciones al Grupo Andino alcanzaron a 17 millones de dólares. En 1979 se exportaron al Grupo Andino 76 cosechadoras combinadas automotrices, por un valor FOB de 2.4 millones de dólares, correspondiendo dos tercios a ese valor a la empresa New Holland.

En Brasil el sector de implementos agrícolas, que se caracteriza por un gran número de empresas, poco especializadas, es mayoritariamente nacional. En el total de las exportaciones del sector, las empresas extranjeras participarían con menos del 15%. Sin embargo, si se excluye Bolivia, más de la mitad de los implementos exportados al Grupo Andino en 1979, fueron realizados por empresas extranjeras.

De las consideraciones anteriores se deduce que existe un buen potencial para comercio desde el Brasil hacia los países andinos, especialmente en cosechadoras y tractores. A pesar de la caída de sus exportaciones al Grupo Andino en el período 1974-79, el subsector de otros implementos agrícolas podría a corto plazo tener posibilidades de incrementar sus exportaciones al mercado andino. En términos generales existe una amplia capacidad instalada y el sector es elástico frente a nuevas posibilidades de exportación, como ha sido comprobado por la muy favorable reacción frente a la mayor apertura de los mercados de Argentina y Chile. Un problema de este sector, que produce elementos en grandes variedades y de relativamente bajo valor unitario, podría ser el alto costo de comercialización externa por empresa. Por esta razón mayores exportaciones al Grupo Andino podrían ser logradas también a través de "trading companies" o consorcios de exportadores. Otra forma de incrementar las exportaciones podría ser la utilización de canales de venta de las empresas productoras de tractores agrícolas.

CUADRO Nº 23

GRUPO ANDINO 1976-1978. IMPORTACIONES DE MAQUINAS Y TRACTORES AGRICOLAS (CIF)  
(En miles de dólares)

DISCRIMINACION	GRUPO ANDINO POP PAISES												
	1977					1978					1979		
	1976	1977	1978	Bol.	Col.	Ecua	Perú	Ven.	Bol.	Col.	Ecua	Perú	Ven.
<b>TOTAL</b>	171896	243847	185245	5240	36647	17741	6127	178092	10738	30145	19967	6032	118363
- Implementos e máquinas para beneficio primario	44306	51030	53479	2209	9711	5119	1376	32615	4838	9032	6265	2461	30883
- Implementos (1)	13831	14383	14117	1166	1175	3072	412	8558	2055	3073	2342	993	5654
- Para preparación del suelo	7458	7506	6638	716	556	2402	39	3793	1392	582	1728	608	2328
- Para cultivos	2747	2602	2968	125	463	217	47	1750	382	207	226	21	2132
- Partes y piezas	3291	3807	3697	254	151	425	274	2703	205	1706	267	340	1179
- Máquinas para beneficio primario	30475	36647	39362	1043	8536	2047	964	24057	2783	5959	3923	1468	25229
- Cosechadoras	17365	26692	23877	-	7448	-	442	18802	-	4363	-	989	18525
(exc. 84.25.01.21)													
- Otras (2)	9500	6378	11895	950	719	1439	406	2864	2734	1091	3332	289	4449
- Partes y Piezas	3610	3577	3590	93	369	608	116	2391	49	591	591	190	2255
- Otras maq. para benefic.	1557	2903	2000	329	121	1226	66	1161	180	300	883	267	370
- Pulverizadoras	5723	11518	10207	142	491	343	300	10242	176	390	911	274	8456
- Tractores de ruedas	120310	178397	119559	2560	26324	11054	4385	134074	5544	20423	11908	3030	78654

(1) Incluye: 84.24.03 (rodillos para cesped e terrenos de deportes)

(2) Incluye: 1001 de ítem 84.25.03 (prensas para paja y forraje; cortadora de cesped)

Fuente: Investigación directa

CUADRO Nº 24

BRASIL. VENTAS INTERNAS Y EXTERNAS DE MAQUINARIA AGRICOLA

DISCRIMINACION	EXPORTACIONES (FOB, ENMILES DE DOLARES)	PARTICIPACION DEL MERCADO EXTERNO EN LAS VENTAS TOTALES	VENTAS TOTALES EN MILES DE DOLARES
	(1)	(2)	(3)
TOTAL	93264	(8.4)	1105
Implementos y máquinas para beneficio primario	23094	(4.4)	530
<u>Implementos</u>	<u>12916</u>	<u>(4.0)</u>	<u>320</u>
Arados	1717	4.3	40
Rastras	7856	4.4	180
Sembradoras/abonadoras	1526	3.0	50
Partes y piezas	799	3.2	25
Otros	1018	4.1	25
<u>Máquinas para beneficiamiento primario</u>	<u>10178</u>	<u>(3.9)</u>	<u>210</u>
Cosechadoras automotrices	8474	(5.3)	160
Otros	1178	4.0	30
Partes y piezas	526	2.6	20
<u>Otras máquinas para benef primario</u>	<u>1485</u>	<u>4.2</u>	<u>35</u>
Pulverizadoras	5524	8.0	70
Tractores	63161	(13.5)	470

Fuente: Estimaciones propias en base a datos de CACEX y ABIMAQ

Debe observarse, sin embargo, que el mercado andino resulta un tanto reducido y factible de ser abastecido por los propios países andinos por lo que se ven pocas posibilidades de comercio. El comercio recíproco, es decir desde los países andinos hacia Brasil se ve con muy pocas posibilidades pues, como ya se dijo, la industria brasileña se autoabastece en más de un 95%.

Las posibilidades de inversiones en los países del Grupo Andino por parte de empresas brasileñas en principio serían pequeñas. En cuanto a tractores agrícolas, cuya fabricación requiere altas inversiones en capital y tecnología, el Grupo Andino no estaría pensando en la instalación de nuevas empresas. Debe considerarse también que las empresas instaladas en Brasil son principalmente filiales de empresas extranjeras. La mayor empresa nacional, CBT, se ha concentrado en la fabricación de tractores de alta potencia, cuya demanda en el Grupo Andino es reducida, a pesar de la tendencia a usar tractores cada vez más potentes.

En cuanto al mercado andino de tractores agrícolas y cosechadoras combinadas automotrices, tomando como referencia las importaciones del Grupo Andino (ya que la producción interna de tractores es reducida y la de cosechadoras inexistente) puede señalarse que su tamaño en cada uno de los rubros mencionados es aproximadamente igual a la capacidad instalada de una empresa brasileña de mediano tamaño. En el período 1976/78 el Grupo Andino importó tractores por un valor promedio anual de 140 millones de dólares CIF, lo cual en caso de precio medio de 10.000 dólares correspondería a 14.000 unidades.

En cuanto a cosechadoras combinadas automotrices, que son las máquinas agrícolas de mayor complejidad tecnológica, el mercado del Grupo Andino tal vez sería todavía demasiado reducido para justificar producción interna.

Las importaciones del Grupo Andino alcanzan a alrededor de 25 millones de dólares CIF por año (1976-1978), monto que correspondería en caso de un precio medio de 30.000 dólares a alrededor de 800 unidades 1/.

El desequilibrio que resulta de las realidades expuestas en los puntos anteriores debe tomarse en cuenta al analizar las posibilidades de cooperación entre ambas partes. La importancia de los flujos de comercio que Brasil puede obtener en esta línea justificaría que se busquen acuerdos en los que el Grupo Andino pueda obtener ventajas compensatorias en otros sectores o actividades como por ejemplo en fertilizantes o industria petroquímica.

Justifica también explorar las posibilidades de complementación industrial, aún cuando de una visión general éstas aparecen como de difícil concreción. Al respecto, habiéndose asignado dentro del programa metal-mecánico a Colombia y Venezuela la producción de maquinaria agrícola para todo el mercado andino, debería procurarse un acercamiento empresarial hacia esos países, que ya comienzan a tener una actividad dinámica en el sector. Probablemente la con-

---

1/ No se dispone de datos de importación del número de tractores importados por el Grupo Andino en el período más reciente.

certación de acuerdos empresariales para prestar asistencia técnica o proveer tecnología a las empresas existentes o para proveer a éstas de partes y piezas brasileñas pudieran dar lugar a una mayor posibilidad de penetración en el mercado andino.

Debe considerarse también la posibilidad de integrar en el Grupo Andino partes e piezas a productos importados desde Brasil. En este sentido deberían buscarse los acuerdos adecuados que permitan considerar partes y piezas provenientes de Brasil como nacionales de los países andinos en cuanto a la calificación del requisito específico de origen, que es indispensable para el comercio interandino. Existen en el Grupo Andino varias empresas como Industrias Metalúrgicas Apolo en Colombia y Rota Agro, Trabucco y Metalmecánica de Occidente en Venezuela, entre otras, que vienen desarrollando activamente las asignaciones efectuadas y con las cuales sería importante iniciar contactos.

Encuentros celebrados con representantes del sector en Brasil indicarían la existencia de una buena disponibilidad para promover - bajo ciertas condiciones de precios y calidad - la incorporación dentro de los países del Grupo Andino de componentes nacionales. Deberían pensarse en principio componentes bien definidos de modo que se permita establecer claramente la responsabilidad en casos de fallas de servicio. En una primera etapa sería más conveniente incorporar componentes simples, de gran peso y bajo valor unitario, que permitan reducir los costos de transportes. En el caso de cosechadores automotrices - que tienen alrededor de 2.000 piezas - sería viable efectuar la carpintería metálica e incorporar partes pesadas como la plataforma en los países del Grupo Andino. Tanto en el caso de cosechadores automotrices como de tractores podría pensarse en integrar localmente el motor diesel.

Existirían varias partes que podrían integrarse localmente en los pulverizadores. Contactos entre empresarios andinos y brasileños podrían resultar en la confección de listas de componentes que los países del Grupo Andino pueden incorporar en las máquinas importadas de Brasil.

Debe buscarse también la cooperación en esquemas de comercialización conjunta en terceros mercados. En este sentido debería pensarse en la formación de un stock de componentes en países como Colombia para realizar allí exportaciones hacia los mercados de Centro América. Este tipo de cooperación podría extenderse también a la asistencia técnica.

8. Posibilidades de Cooperación y Complementación en Maquinas Herramientas 1/

Existe una marcada diferencia entre el desarrollo de la industria de máquinas-herramientas en Brasil y los países del Grupo Andino. En el año 1979 la producción interna de máquinas-herramientas en Brasil alcanzó un valor de aproximadamente 275 millones de dólares, destinándose alrededor de 14% de las ventas globales de la industria brasileña al mercado externo.

La producción de máquinas-herramientas en el Grupo Andino es muy incipiente y alcanza a abastecer apenas el 15% del mercado, concentrándose en los tornos livianos y simples, prensas mecánicas e hidráulicas y pequeños taladros. Las importaciones vienen alcanzando volúmenes importantes y crecientes, debido principalmente a las importaciones de Venezuela.

En Brasil, la producción de máquinas-herramientas tecnológicamente menos complejas corresponde casi exclusivamente a empresas nacionales, siendo que ellas normalmente usan tecnologías extranjeras para entrar en las áreas más complejas. Las grandes empresas son avanzadas en términos de producción, variedad de modelos, tecnología empleada y calidad alcanzada, y están logrando importantes volúmenes de exportación, dirigidos tanto al mercado de ALALC (hoy ALADI) principalmente México como a los Estados Unidos. El área de mayor complejidad tecnológica es dominada por empresas instaladas en Brasil como filiales de empresas extranjeras, cuyas exportaciones se destinan proporcionalmente más a los mercados de los países desarrollados.

Las exportaciones brasileñas vienen mostrando un gran dinamismo a partir de 1978, registrándose una tasa de crecimiento anual acumulativa de 85% en el período 1977-80 (partiendo de una base pequeña). Las exportaciones al Grupo Andino son pequeñas y no participaron en el comportamiento dinámico de los años 1978 y 1979. Como consecuencia, la participación del Grupo Andino en las exportaciones brasileñas bajó de 33.7% en 1977 a 9.5% en 1979. Durante el período mencionado solamente las exportaciones de Colombia crecieron significativamente. La reciente política de mayor apertura económica aplicada por el Perú a corto plazo tornó interesante ese mercado para la industria brasileña. Las exportaciones de máquinas-herramienta brasileñas al Perú fueron en 1980 entre 7 y 8 veces mayores que en 1979. Como consecuencia en el año 1980 alrededor del 12% de las exportaciones brasileñas de máquinas-herramientas se destinó al Grupo Andino. Aunque el corto período del dinamismo de las exportaciones brasileñas de máquinas-herramientas no permite establecer tendencias bien definidas, las cifras de exportación parecerían indicar la existencia de crecientes dificultades para colocar productos brasileños en los mercados andinos.

---

1/ Síntesis del documento que, con el mismo título, se presenta en el Volumen II.

La importancia del mercado andino se basa, en primer lugar, en el nivel de sus importaciones de máquinas-herramienta; 150 millones de dólares promedio anuales en el período 1977-1978. Su importancia relativa - por ejemplo frente al mercado mexicano puede ilustrarse, por el nivel de producción de las industrias manufactureras, que en 1978 fue estimado en 16 mil millones de dólares, equivalente al 72% del producto industrial de México; y por la formación bruta de capital fijo, que en 1978 fue estimada en 25 mil millones de dólares, superior a la cifra correspondiente a México.

De un análisis de indicadores de tamaño de mercado por países integrantes del Grupo Andino y de la distribución geográfica de las exportaciones brasileñas de máquinas-herramienta resulta un muy escaso grado de aprovechamiento especialmente del potencial del mercado venezolano.

Una mayor cooperación de empresas brasileñas con empresas andinas sería de gran importancia para ambas partes. Parecería que a largo plazo sólo dentro de un esquema que permita a los países del Grupo Andino obtener ciertas ventajas, Brasil podría recuperar parte del mercado importante que constituye el Grupo Andino.

El programa para el desarrollo de la metalmecánica en el Grupo Andino asigna a los diferentes países participantes la producción de las principales máquinas-herramienta; excluyendo los tornos que pueden ser fabricados por cualquier país. A partir de esas asignaciones los países han comenzado a desarrollar proyectos para iniciar su producción, o para llevarla a un nivel industrial, desde los niveles casi artesanales hoy existentes; sin embargo este proceso viene desarrollándose muy lentamente debido a la dispersión de los mercados y a la inseguridad de que en cada uno de ellos será respetado el arancel externo común que protege tales producciones de las importaciones provenientes de terceros. Ha comenzado así un proceso de sustitución de importaciones que hará progresivamente más difícil la colocación de productos brasileños, cuyas ventas se concentran precisamente en los equipos más simples, que están comenzando a producirse en el Grupo Andino; tal como fue mencionado, esta tendencia ya comenzó a apreciarse a partir de 1977.

Existe paralelamente una tendencia en esos países a buscar tecnología o a asociarse con empresarios industriales de aquellos países que dominan tecnologías intermedias, como España, Polonia, Checoslovaquia, Brasil y Argentina.

A priori, una cooperación entre Brasil y los países del Grupo Andino podría consistir en una o más de las siguientes modalidades:

- a) Especialización en la fabricación de productos donde existan economías de escala, con intercambio de estos productos entre ambos lados.
- b) Incorporación en los países del Grupo Andino de partes y piezas nacionales a los productos adquiridos de Brasil.
- c) Comercialización conjunta de productos en el mercado del Grupo An-

CUADRO Nº 25

GRUPO ANDINO, 1976-78 IMPORTACIONES DE MAQUINAS-HERRAMIENTA (CIF)  
(en miles de dolares)

DISCRIMINACIÓN	GRUPO ANDINO		1 9 7 7					1 9 7 8					
	1976	1977	1978	BOLIVIA	COLON- BIA	ECUA- DOR	PERU	VENE- ZUELA	BOLIVIA	COLON- BIA	ECUA- DOR	PERU	VENE- ZUELA
Total (incluidas partes y piezas)	134955	192830	214666	3658	17630	8974	9493	153075	5267	28811	16355	10377	153856
Maquinas con arranque de viruta	80038	112435	126166	2397	1054	5580	6601	87353	4365	19911	9914	6713	85263
Tornos	21279	25481	26752	657	3440	1273	2147	17964	631	7350	2068	2044	14659
Tornos paralelos universales, de revolver, verticales y automaticos	14980	17108	17268	522	2373	1070	1815	11328	539	5047	1623	1763	8296
Otros tornos	6749	8373	9484	135	1067	203	332	6636	92	2303	445	231	6363
Cepilladoras y limadoras	2487	2857	2793	49	233	124	297	2154	114	601	247	195	1636
Taladradoras, perforadoras y similares	6073	9097	9695	115	709	230	991	7052	69	1338	346	418	7454
Roscadoras y alterrajadoras	3293	4479	7543	42	381	143	255	3658	30	897	456	237	5873
Fresadoras	6803	8038	11347	189	1375	421	691	5362	296	3105	540	961	6445
Sierras y tronadoras	3014	3084	3668	45	146	141	118	2634	20	532	282	117	2767
Rectificadoras	7634	14095	14444	1043	1536	734	1409	9373	340	3016	1482	1455	3151
Otras maquinas	29005	45304	49339	257	2684	2514	643	39156	2865	3072	3888	1236	38278
Maquinas para trabajo de deformacion	38263	57858	59780	724	5082	2388	1928	47736	692	6371	5326	2639	44752
Prensas	17726	25682	30876	270	3257	1028	1300	19827	111	2641	2084	1073	24967
Martillos y martinetes	1095	2046	341	6	77	7	4	1952	11	116	12	-	202
Maquinas de trefilar y trajar alambres	8578	10589	10520	231	1334	464	224	8336	256	2361	666	821	6416
Maquinas para cirallar, prenzonar y similares	6818	13539	11490	89	333	592	277	12248	153	1003	1551	269	8514
Maquinas para enrollar, curvar, doblar, etc.	4046	6002	6553	128	81	297	123	5373	161	250	1013	476	4653
Partes y piezas de maquinas herramientas	16654	22537	28720	537	2044	1006	964	17986	210	2529	1115	1025	23841

CUADRO Nº 26

BRASIL 1978-1979. PARTICIPACION DEL MERCADO EXTERNO EN LAS VENTAS TOTALES POR GRUPO DE MAQUINAS

Discriminación	En Terminos de Unidades		En Terminos de Valor	
	1978	1979	1978	1979
Total	...	...	7.1	14.0
<u>Máquinas con arranque de Viruta</u>	...	...	7.5	16.4
tornos	18.4	38.8	11.3	20.2
cepilladoras	19.5	32.4	18.5	25.9
taladros	19.4	30.5	1.6	19.7
roscadoras	...	0.7	...	4.5
mandriladoras	4.1	21.0	2.2	13.3
fresadoras	3.7	11.3	3.5	8.2
sierras	3.0	4.5	1.3	2.2
rectificadoras	2.8	2.2	3.1	2.3
afiladoras	26.4	2.6	1.2	1.0
<u>Máquinas de deformación</u>	...	...	5.5	6.7
estampadoras (prensas)	10.8	9.5	2.4	5.8
(prensas excéntricas)	(12.0)	(22.7)	(3.7)	(7.5)
(prensas de fricción)	(2.5)	(7.9)	(0.7)	(4.0)
(prensas hidráulicas)	(2.6)	(3.5)	(0.7)	(2.8)
martillos y martinetes	...	5.6	...	10.6
máq. cortadoras	8.2	8.0	9.6	19.8
máq. para doblar	7.7	16.6	9.9	11.9
otras máquinas	1.4	8.6	4.6	2.3

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ABIMAQ

CUADRO Nº 27

BRASIL: EXPORTACIONES DE MAQUINAS HERRAMIENTAS (FOB)  
(En miles de dólares)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980 1)
<u>TOTAL</u>	8 922	14 618	10 656	11 183	20 136	39 242	69 250
<u>Máquinas con arranque de viruta</u>	6 661	12 325	8 613	9 021	15 950	31 503	56 130
Tornos	4 995	9 598	4 458	6 629	11 875	21 119	40 000
Cepilladoras	636	1 188	725	804	1 079	1 899	2 800
Taladros	635	662	598	612	1 006	3 327	4 600
Roscadoras	-	31	3	-	95	22	600
Mandriladoras	1	-	62	-	153	1 365	2 000
Fresadoras	149	350	278	243	868	2 236	3 500
Sierras	53	111	85	35	86	162	700
Rectificadoras	31	124	189	190	89	152	350
Afilladoras	103	111	90	73	75	140	350
Dentadoras de engranajes	-	-	-	197	344	640	530
Esmeriladoras	55	149	161	214	272	320	360
Otras máquinas	3	7	9	24	8	41	340
<u>Máquinas para trabajo por deformación</u>	2 226	2 124	1 936	1 960	3 945	7 642	13 120
Prensas	430	580	391	536	1 032	1 678	4 200
Máquinas para martillar o forjar	-	-	27	6	1	129	20
Máquinas para cortar	100	321	349	339	694	1 919	2 700
Máquinas para estirar	593	23	23	151	340	327	1 000
Máquinas para doblar	356	297	332	568	1 059	1 968	2 600
Otras máquinas	747	903	814	360	820	1 621	2 600
<u>Otras máquinas</u>	35	169	107	202	241	97	-

1) Estimaciones propias en base a datos preliminares de los primeros 11 meses de 1980 de CACEX.

dino y en terceros mercados, concentrando la asistencia técnica y un parque de repuestos en uno de los países del Grupo Andino.

- d) Transferencia de tecnología intermedia de Brasil hacia los países del Grupo Andino.
- e) Cooperación en la formación de técnicos consistiendo por ejemplo en la admisión de alumnos de los países andinos a las escuelas técnicas brasileñas o de estagiarios en los departamentos de desarrollo tecnológico de las grandes empresas brasileñas.
- f) Formación de empresas binacionales.

Para concretizar las modalidades propuestas en el punto anterior será necesario de profundizar el conocimiento mutuo sobre el desarrollo de la industria en cada uno de los países y de promover los contactos a nivel empresarial. El gran desequilibrio entre el desarrollo de la industria metal-mecánica en Brasil y en el Grupo Andino forma la condicionante básica de las formas de cooperación que serían viables a corto y a largo plazo, influyendo en el primer caso también factores coyunturales de la industria en cada uno de los países.

Un primer análisis de las estructuras productivas en Brasil y en el Grupo Andino y un primer contacto con sectores empresariales indicarían que a corto plazo las formas más viables de cooperación serían la incorporación en el Grupo Andino de ciertas partes y piezas en máquinas compradas a Brasil, la transferencia de tecnología de Brasil hacia los países del Grupo Andino y la cooperación en la formación de mano de obra calificada.

A corto plazo no sería probable que Brasil importara máquinas acabadas o componentes de los países del Grupo Andino, dado que el mercado de productos tecnológicamente más simples está ampliamente cubierto por la industria nacional. Existiría tendencia a abandonar por parte de las empresas brasileñas más avanzadas la producción de algunos productos más simples, pero su producción no es sustituida por importaciones, sino realizada por empresas brasileñas. En el caso de una de las empresas más importante, los establecimientos centrales han reducido drásticamente la producción de tornos universales, para concentrarse en la fabricación de productos relativamente más avanzados, trasladando la fabricación de productos más simples a un establecimiento en otra región. Solamente a muy largo plazo las empresas brasileñas de relativamente pequeño porte abandonarían la fabricación de productos simples. Las grandes empresas brasileñas tendrían interés y condiciones financieras y de capacidad empresarial para participar en la formación de empresas binacionales, aunque eso sería un proceso a más largo plazo.

En cuanto a la disponibilidad de incorporar en los países importadores partes y piezas a las máquinas compradas a Brasil es interesante observar que la política de la empresa líder del sector en Brasil es de buscar como representantes en los países importadores empresas productoras y de es-

tudiar programas de complementación con aquellas empresas. En este sentido ya habría tentado varios esquemas de complementación con empresas en Argentina, Chile y Colombia. Existiría buena disponibilidad de las grandes empresas brasileñas para -bajo ciertas condiciones de calidad y precio- asociarse con empresarios en los países del Grupo Andino, tanto para la comercialización y la asistencia técnica conjunta como para la formación de empresas binacionales. Para concretar este tipo de cooperación será necesario un contacto continuo de sectores empresariales en los diferentes países.

Aunque existiría en principio interés por parte de empresarios brasileños en participar en programas de complementación industrial con el Grupo Andino, existen a corto plazo ciertas dudas que deben ser superadas. Estas dudas son relacionadas con la supuesta viabilidad de las asignaciones dentro del programa metal-mecánico y con el futuro de ciertas líneas de producción al desaparecer las preferencias otorgadas por los países del Grupo Andino dentro del ámbito de ALALC (hoy ALADI). Con la posición que tomaron los países andinos frente a importaciones de maquinaria de bajo precio provenientes de países del Este europeo y del Sudeste asiático; con el futuro de convenios comerciales como los que existen entre Colombia y España y países del Este europeo (vinculados a la venta de café) y con el rumbo que tomaría la política económica en los países del Grupo Andino que podría tornar más factible la búsqueda de comercio en productos acabados, como sería el caso del Perú.

9. Posibilidades de Cooperación y Complementación en Maquinaria Vial 1/

El sector de maquinaria vial, contemplado en este proyecto, incluye máquinas para extracción y perforación, máquinas e implementos rodoviarios, máquinas para obras públicas, tractores rodoviarios, forestales y de oruga, camiones especiales para servicio pesado ("dumps") y partes y piezas.

En la demanda de maquinaria vial la ejecución de grandes obras de construcción civil, vinculadas principalmente con los servicios básicos de infraestructura como los proyectos hidro-eléctricos, la construcción de carreteras y de ferrovías y las obras sanitarias juegan un papel muy importante. Por esa razón países en desarrollo de rápido crecimiento como Brasil, con elevadas inversiones en proyectos de infraestructura, forman mercados muy dinámicos para maquinaria vial. También la ampliación de la actividad minera y del horizonte agrícola han generado fuertes incrementos en la demanda de determinados equipos y de tractores de oruga.

La industria brasileña. En Brasil el rápido crecimiento de la economía, el interés de las autoridades en mejorar la infraestructura existente, la gran extensión del territorio nacional y la política de estimular la inversión extranjera han motivado a los principales fabricantes mundiales a establecer filiales dentro del país. Frente a una demanda de rápido crecimiento, y dado los amplios subsidios a la inversión como también para asegurarse de cierta forma reservas de mercado, esas empresas ampliaron y diversificaron sus líneas de producción, concentrándose, sin embargo, en productos relativamente simples en cuanto a su contenido tecnológico. Como consecuencia de ello, y debido a un menor ritmo de expansión de las grandes obras para contener el gasto público, en la actualidad existiría en Brasil un exceso de fabricantes para varias familias de máquinas.

La existencia de capacidad ociosa, un probable mejoramiento en el poder competitivo de la industria brasileña 2/, los estímulos a la exportación y la ampliación de la actuación de empresas constructoras brasileñas en el exterior son los principales factores que contribuyeron a un rápido crecimiento de las exportaciones brasileñas de maquinaria vial a partir de 1976.

---

1./ Síntesis del documento que, con el mismo título, se presenta en el Volumen II.

2./ Para algunas máquinas la competitividad para la economía brasileña externa se debe en parte a los relativamente bajos índices de nacionalización, como es el caso de tractores rodoviarios, de oruga y forestales y de camiones especiales para servicio pesado. En otros casos, como el de motoniveladoras se alcanzó un índice de nacionalización mucho mayor, sin que ello - aparentemente - afectara las exportaciones. Las empresas tienen compromisos con el Consejo de Desarrollo Industrial para aumentar dentro de ciertos plazos los índices de nacionalización.

La entrada de empresas extranjeras y el rápido incremento en su capacidad instalada han disminuido fuertemente los segmentos del mercado que podrían ser abastecidos por empresas nacionales, inviabilizando las inversiones por parte de ese último grupo de empresas. Actualmente la producción brasileña corresponde casi únicamente a filiales de empresas extranjeras. Ese fenómeno, lógicamente, se traduce también en la estructura empresarial de los exportadores. En 1979 cinco empresas productoras/exportadoras - Caterpillar, General Motors, Dresser, Komatsu y J.I. Case - participaron en 83% del total de las exportaciones correspondientes a empresas productoras. Entre los exportadores más importantes están incluidas 2 empresas de comercialización, de control accionario nacional: COMEX e INTERBRAS.

La empresa COMEX que fué en 1979 la tercera empresa exportadora del sector está ligada a la empresa constructora Mendes Junior, siendo el destino geográfico de sus exportaciones fuertemente concentrado en países donde esa última empresa ejecuta proyectos de ingeniería. En el caso de la empresa INTERBRAS las exportaciones de maquinaria vial parecerían estar menos vinculadas con los propios proyectos de ingeniería de la empresa en el exterior.

El valor de las exportaciones registró entre 1975 y 1980 una tasa de crecimiento anual acumulativa de 32%. Ese dinamismo fue compartido por todos los grupos de máquinas en forma bastante equitativa, variando las tasas de crecimiento por grupo de máquinas de 23% en el caso de motoniveladoras, cuya exportación ya había alcanzado un alto valor en 1975, a 48% en el caso de camiones especiales para servicios especiales ("dumps").

En 1979 más de 80% de las exportaciones - que alcanzaron a casi 125 millones de dólares FOB - correspondieron a sólo tres (sub) grupos de máquinas: tractores, motoniveladoras y camiones especiales para servicio pesado.

Las exportaciones brasileñas de maquinaria vial son destinadas principalmente a los países de ALALC (ahora ALADI). En los años 1978 y 1979 Argentina y México formaron los principales mercados para maquinaria brasileña. Es interesante observar que a diferencia de lo que sucede con las exportaciones a países africanos y el Medio Oriente, aparentemente esas exportaciones no estaban vinculadas con la actuación en esos países, de empresas brasileñas prestadoras de servicios de ingeniería, lo que podría explicar su falta de continuidad.

El destino geográfico de las exportaciones ha sido sujeto a fuertes oscilaciones en el tiempo. Ese fenómeno podría explicarse por la irregular ejecución de obras de ingeniería en los países importadores y a la fuerte concentración de la adquisición de ciertos tipos de máquinas en las fases iniciales de los proyectos. También puede haber influido el hecho que las exportaciones brasileñas son efectuadas casi exclusivamente por filiales de empresas extranjeras, estando su política de mercado sujeta a decisiones de sus casas matrices. Dentro de ALALC el comportamiento fue desigual, mostrándose un alto dinamismo en las exportaciones a Argentina, México, Paraguay y Uruguay, contra una caída de las exportaciones a Chile.

Las exportaciones brasileñas al Grupo Andino en conjunto, dentro de un

CUADRO Nº 28

GRUPO ANDINO  
 IMPORTACIONES DE MAQUINARIA VIAL  
 (CIF en Miles de Dólares)

NABANDINA 1/	Grupo Andino				1977					1978				
	1976	1977		1978	Bolivia	Colombia	Ecuador	Peru	Venezuela	Bolivia	Colombia	Ecuador	Peru	Venezuela
		1976	1977											
87.01.03	63,984	78,299	70,223	6,856	6,099	13,611	3,852	47,881	8,114	13,779	16,399	8,874	23,057	
84.23.11	206,907	205,188	216,747	7,686	11,920	13,108	4,613	167,861	12,200	24,156	23,205	12,871	144,315	
84.23.21.01	2,169	1,251	1,547	12	90	8	23	1,118	5	100	343	90	1,061	
84.23.21.99	7,614	9,305	9,212	261	28	507	74	8,415	513	379	3,295	23	4,927	
84.23.89	6,811	12,243	10,860	392	5	4,287	149	7,410	248	578	1,941	1,037	7,054	
84.23.90	13,238	92,463	113,644	2,929	1,642	2,636	4,332	80,924	2,950	1,706	1,273	11,011	96,707	
T O T A L	300,723	398,749	422,233	18,156	19,784	34,157	13,043	513,609	24,030	40,698	46,456	33,911	277,135	

Fuente: Elaboración propia en base a anuarios estadísticos de los respectivos países.

1/ NABANDINA	87.01.03	Tractores de Carreteras
	84.23.11	Maquinaria para Excavación, explanación, nivelación y trabajos semejantes
	84.23.21.01	Rodillos apisonadores sin medios de propulsión
	84.23.01.99	Demás maquinas para apisonar o compactar el terreno
	84.23.89	Martinetes y quitanieves
	84.23.90	Partes y piezas para aparatos y maquinas de extracción, explanación, excavación, perforación, apisonadoras, martinetes, etc.

CUADRO Nº 29

BRASIL 1974/1979: MAQUINARIA VIA COMERCIO EXTERIOR: PROMEDIOS ANUALES DURANTE LOS

PERIODOS 1974/76 Y 1977/79

GRUPOS Y SUBGRUPOS DE MAQUINAS	EXPORTACIONES				IMPORTACIONES				SALDO COMERCIAL	
	VALOR		ESTRUCTURA		VALOR		ESTRUCTURA		VALOR	
	1974/76	1977/79	1974/76	1977/79	1974/76	1977/79	1974/76	1977/79	1974/76	1977/79
Total del Sector	29.001	92.535	100,0	100,0	235.129	121.279	100,0	100,0	(-) 206.128	(-) 28.774
I Máquinas para extracción, perforación, etc.	47	317	0,2	0,3	12.927	26.528	5,5	21,9	(-) 12.880	(-) 26.211
II Máquinas e implementos rodoviarios	15.177	43.712	52,3	47,2	39.101	21.772	16,6	17,9	(-) 23.924	(-) 21.940
II.1 Excavadores	802	2.041	2,8	2,2	14.772	13.980	6,3	11,5	(-) 13.970	(-) 11.939
II.2 Ecavacargadores ("scrapers")	1.304	4.465	4,5	4,8	8.214	1.556	3,4	1,3	(-) 6.910	(-) 2.909
II.3 Motoniveladores	11.032	31.679	38,0	34,2	1.111	560	0,5	0,4	9.921	21.119
II.4 Implementos rodoviarios	865	2.620	3,0	2,8	14.264	4.981	6,1	4,1	(-) 13.399	(-) 2.361
II.5 Compactadores	1.174	2.907	4,0	3,2	740	695	0,3	0,6	434	2.212
III Partes y piezas separadas	549	1.101	2,0	1,2	14.418	23.404	6,1	19,3	(-) 13.869	(-) 22.303
IV Máquinas para obras públicas, construcción civil, etc	1.455	2.896	5,0	3,1	2.498	1.191	1,1	1,0	(-) 1.045	1.705
V Tractores rodoviarios, florestales, etc.	9.751	34.126	33,6	36,9	142.128	39.147	60,4	32,3	(-) 132.377	(-) 5.021
VI Camiones especiales para servicio pesado ("dumps")	1.894	10.126	6,5	11,0	21.074	8.016	9,0	6,6	(-) 19.180	2.110
VII Otras máquinas	128	257	0,4	0,3	2.983	1.221	1,3	1,0	(-) 2.765	(-) 964

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de CAGEX.

comportamiento muy irregular, mostraron entre 1974 y 1979 un dinamismo inferior al resto de ALALC. La gran irregularidad de las exportaciones no permite, sin embargo sacar conclusiones muy rígidas. Dentro de los países del Grupo Andino, a su vez, se observó entre 1974 y 1979 una evolución desigual por países individuales. Las exportaciones a Colombia fueron las más dinámicas, seguidas por las a Venezuela. Las exportaciones a Perú muestran un crecimiento en los últimos años, debido principalmente al comercio en tractores. A largo plazo las exportaciones a Ecuador no registran un crecimiento de importancia. Hubo una importante exportación de tractores a ese país en 1978, pero ella parece haber sido de carácter incidental, no registrándose exportaciones en 1979. Las ventas de maquinaria vial a Bolivia muestran una tendencia declinante durante el período considerado.

Las exportaciones a países fuera de ALALC fueron en el período 1974-1979 altamente dinámicas. Llama la atención, nuevamente, el carácter extremadamente irregular de esas exportaciones por país de destino; abundan exportaciones esporádicas a un gran número de mercados, principalmente en África y Asia y a veces también a países industrializados. Existe cierta regularidad en las exportaciones a Nigeria, Mauritania y - de fecha más reciente - a Irak y Arabia Saudita. La actuación de empresas constructoras brasileñas en esos países probablemente ha sido de gran importancia: las exportaciones a Irak y Mauritania son efectuadas casi exclusivamente por la empresa de comercialización COMEX, ligada a la empresa constructora Mendes Junior, que ha ejecutado varias obras de ingeniería en esos países.

En los países del Grupo Andino la demanda de maquinaria vial es abastecida casi únicamente con importaciones, principalmente de procedencia estadounidense, siendo Japón el segundo país abastecedor. En el período 1977/78 las importaciones promedio anuales alcanzaron a alrededor de 410 millones de dólares CIF, correspondiendo, más del 70% a Venezuela. El segundo mercado más importante fué Ecuador, país que ha alcanzado un coeficiente de inversión alto.

La maquinaria vial fué excluida del programa auto-motor, al igual que los tractores de oruga. Es muy probable que esos equipos sean excluidos definitivamente de la nómina de reserva para la programación industrial, dejando libertad a los países miembros del Grupo Andino a iniciar su producción en los plazos y condiciones que estimen convenientes. Actualmente no existirían planes para su producción en escala significativa, siendo que por el momento sólo Venezuela se encuentra ensamblando, con cierto grado de integración local, algunos equipos, de tipo liviano, como mezcladores y cilindrades.

A corto plazo una complementación industrial entre Brasil y el Grupo Andino debería considerarse poco viable, debido por un lado a la casi inexistencia de producción en los países del Grupo Andino, y la falta de planes para empezar su fabricación en un futuro próximo, y por otro lado el predominio de filiales de empresas extranjeras en Brasil. Ello no excluye la posibilidad de incluir en el Grupo Andino algunos componentes simples a la maquinaria importada desde Brasil.

En principio existirían amplias posibilidades de incrementar las exportaciones de máquinas brasileñas a los países del Grupo Andino. La maquinaria de procedencia brasileña es competitiva, en términos de precio, calidad, asistencia técnica y plazos de entrega, siendo los modelos conocidos, ya que son similares a los ofrecidos por las casa matrices. Habría buena disponibilidad de financiamiento, aunque las condiciones serían algo inferiores a las ofrecidas por los países industrializados. Debe mencionarse que las exigencias de competitividad en el sector de maquinaria vial son especialmente altas, debido a que la mayoría de los grandes proyectos son efectuados en base a licitaciones internacionales y a que casi siempre la importación de este tipo de máquinas es efectuada bajo regímenes especiales, no dejando posibilidad para otorgar márgenes preferenciales.

Un factor que facilitaría la colocación de maquinaria vial sería la realización de obras de ingeniería en los países del Grupo Andino por parte de empresas brasileñas, existiendo en Brasil amplios incentivos - por ejemplo - para la exportación de equipos a ser utilizados en proyectos de ingeniería realizadas por empresas brasileñas en el exterior.

10. Posibilidades de Cooperación y Complementación en el Sector de Material Eléctrico.

El sector de material eléctrico está integrado principalmente por los artículos pertenecientes al capítulo 85 de la NAB. Algunos ítems del capítulo 84 también pertenecen a este sector, dado que son aparatos y máquinas que se usan principalmente a nivel doméstico y utilizan la electricidad como fuente de energía.

La lista de productos que integran este sector de material eléctrico es bastante extensa, por lo cual, fue necesario constituir una serie de grupos con un cierto ordenamiento. Dichos grupos son los siguientes:

- Elementos de uso residencial y doméstico;
- Radio, televisión y sonido;
- Pequeños equipos eléctricos (motores, transformadores, rectificadores y aparatos de corte y seccionamiento);
- Telefonía y telecomunicaciones.

Estos grupos cubren la mayor parte del sector. No se han incluido algunas actividades, que en general requieren una tecnología muy sofisticada. En el Grupo Andino no hay producción en estos rubros excluidos. En Brasil, por su parte, la producción de los mismos es incipiente.

a. Elementos de uso residencial y doméstico

Dentro de este segmento se agrupan una serie de productos que corresponden a demandas domésticas como son los elementos para alumbrado residencial; artículos de la línea blanca como calentadores, cocinas, refrigeradores, etc.; aparatos electrodomésticos como batidoras, ventiladores, planchas eléctricas, etc.

En el Grupo Andino, los productos correspondientes a este grupo están incluidos en el régimen de Desgravación Automática, la cual consiste en una lista de bienes que pueden fabricarse y comercializarse en todos los países del Acuerdo de Cartagena con facilidades tales que al 31/12/83 debieran circular libremente entre ellos sin aranceles y sin restricciones. Asimismo, para proteger su mercado interno se les ha fijado un Arancel Externo Mínimo Común cuyo promedio nominal es alrededor del 35% ad valorem, salvo algunas excepciones como los refrigeradores cuyo arancel es de 110%.

La producción de casi todos los artículos de grupo se realiza al menos en cuatro de los cinco países, pudiendo considerarse que su abastecimiento es suficiente y quedan remanentes para exportar; no obstante se importan algunos aparatos de modelos más sofisticados, por un valor promedio de 100 millones de dólares anuales (Promedio 77/78).

En Brasil, por su parte, la producción interna está muy desarrollada en los productos de este grupo, cubriendo prácticamente la totalidad de la demanda interna. Asimismo, las exportaciones en estos rubros tuvieron un crecimiento significativo en los últimos años, ascendiendo en 1979 a 135 millones de dólares. A los países del Grupo Andino se exportó en ese mismo año por un valor de 27 millones de dólares.

Las importaciones brasileñas en estos rubros son muy reducidas y ascendieron a sólo 30 millones de dólares en 1979. Las restricciones a las importaciones de los productos de este grupo son muy grandes, ya que los aranceles son muy elevados, oscilan entre 170% y 205%, como también las guías a la importación en general están suspendidas.

Brasil ha realizado concesiones en ALALC en varios productos de este grupo, con margen de preferencias muy grandes ya que se reducen a casi 0 los aranceles de dichos rubros. Estas concesiones fueron aprovechadas casi exclusivamente por Argentina.

A mediano plazo las posibilidades de complementación con el Grupo Andino son muy escasas, pudiendo preverse que en los próximos años las importaciones andinas mantengan su valor actual o incluso decrezcan, en función de la sustitución interna, en cuyo caso lo que tiene ciertas perspectivas es el aprovisionamiento de algunas partes y piezas.

b. Radio, Televisión y Sonido.

Comprende aparatos de radio transmisión, radiorecepción, transmisores de televisión y sus receptores, aparatos tomavistas de televisión, aparatos para sonido como amplificadores, tornamesas, tocacintas, altoparlantes, etc. Y las partes y piezas correspondientes a ellos.

En el Grupo Andino existe actualmente ensamblaje de todos estos rubros en cada uno de los países, salvo Bolivia. En este campo están concentradas las empresas transnacionales ya sea directamente o mediante concesionarias. Las más activas son las japonesas como Hitachi, Sharp, Sony, Sanyo, etc.; entre las no japonesas están Phillips, General Electric, Siemens, Philco y otras.

En cuanto a la producción de partes y piezas de carácter electrónico en el Grupo Andino debe señalarse que es casi nulo; existe sólo una pequeña fabricación de condensadores y el ensamblaje de algunas pantallas de televisión en blanco y negro. En cambio, existe producción de partes metal-mecánicas y plásticas como chasis, gabinetes, botonería y sistema de alambres conductores.

Las importaciones del Grupo Andino de productores de este grupo ascendieron a 200 millones de dólares en 1978.

En Brasil, por su parte, la producción de este grupo de productos está notoriamente más avanzada. Sin embargo, es necesario aún la importación de varios rubros, principalmente de partes y piezas electrónicas, donde

la producción nacional es incipiente. Las importaciones de estos rubros ascendieron a 116 millones de dólares en 1979.

En este grupo de productos es factible identificar alguna forma de cooperación entre Brasil y los países del Grupo Andino. Brasil podría abastecer al Grupo Andino una parte de los componentes de carácter electrónico que actualmente procede de los países desarrollados. A efectos de compensar la preferencia que otorgaría el Grupo Andino en esos rubros, Brasil podría instalar bajo la forma de empresas mixtas, algunas fábricas de componentes para cubrir la demanda interna del Grupo Andino y parcialmente la brasileña.

c. Pequeños equipos eléctricos (motores, transformadores y aparatos de corte y seccionamiento).

Este grupo incluye motores monofásicos y trifásicos hasta una potencia de 10 HP, transformadores y rectificadores hasta 10.000 KVA y aparatos de corte y seccionamiento hasta 260 voltios y 30 amperios.

En el Grupo Andino estos rubros se encuentran en el régimen de Desgravación Automática y tienen un Arancel Externo Mínimo Común de 40% ad valorem.

Existe producción de este grupo en tres países de la sub-región andina, Colombia, Perú y Venezuela con una capacidad de producción que cubre la demanda de todo el Grupo Andino quedando algún saldo exportable para terceros países; las importaciones son de monto reducido (unos 40 millones de dólares al año, incluyendo algunos motores y seccionadores usados por la industria electrónica). Se emplea tecnología extranjera de Siemens, Brown-Boveri, AEG Telefunken, Westinghouse, entre otras.

La producción en Brasil se encuentra más desarrollada que en el Grupo Andino. La capacidad de producción puede atender la demanda interna y tener saldos exportables. En 1979 hubo una exportación de 65 millones de dólares. Las importaciones, sin embargo, son notoriamente más elevadas. Ello se explica por el régimen de incentivos fiscales de exoneración de impuestos (a la importación y a los productos industrializados).

Las restricciones a las importaciones son elevadas ya que tienen aranceles que oscilan entre 45 y 70%. Sin embargo, sólo el 20% de las importaciones de estos rubros entran por el régimen común, el resto lo hace a través de algún sistema de exoneración de impuesto a la importación. Ello reduce sensiblemente la protección a la industria nacional. Ultimamente se han eliminado algunos de estos incentivos, con la finalidad de atenuar los problemas de balanza de pagos y de mejorar la protección a la producción interna.

En este campo podrían hacerse algunos intercambios que contribuyan a mejorar la situación de competencia y a abaratar costos; podría quizás establecerse un sistema de cuotas de importación relacionadas al volumen de la producción interna y a las capacidades de exportación de cada parte.

CUADRO Nº 30

GRUPO ANDINO: IMPORTACIONES DE MATERIAL ELECTRICO EN 1978  
(En millones de dólares)

	TOTAL GRU PO ANDINO	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
1. GENERADORES	279,1	3,5	53,9	27,9	11,0	182,9
a-grandes	271,9	-	1,9	0,9	0,4	0,6
b-pequeños y medianos	7,2	3,5	51,9	27,0	10,6	182,3
2. MOTORES	48,2	1,2	8,1	4,7	1,8	32,3
3. TRANSFORMADORES	56,9	2,5	13,3	9,1	1,8	30,3
a-grandes	23,7	0,4	9,1	1,2	1,2	11,7
b-pequeños y medianos	33,2	2,1	4,2	7,9	0,6	18,6
4. BOBINAS	25,0	0,3	1,9	1,3	0,5	21,1
a-grandes	18,5	-	0,4	0,5	0,4	17,2
b-pequeños y medianos	6,5	0,3	1,5	0,8	0,1	3,9
5. APARATOS DE CORTE Y SECCIONAMIENTO	150,0	5,5	25,6	14,2	10,8	93,8
6. CABLES	33,9	2,7	3,4	4,8	0,9	22,2
7. OTROS MATERIALES ELECTRI- COS	48,9	1,5	9,0	4,0	3,6	30,7
TOTAL	<u>642,0</u>	<u>17,2</u>	<u>115,1</u>	<u>66,0</u>	<u>30,4</u>	<u>413,3</u>

Fuente: JUNAC

CUADRO Nº 31

BRASIL: EXPORTACION (FOB) E IMPORTACION (FOB) DE  
MATERIAL ELECTRICO EN 1979  
(en millones de dólares)

	Exportación	Importación
1. Generadores	8,0	35,5
2. Motores	12,4	57,8
3. Transformadores	7,9	46,0
4. Bobinas	0,9	9,0
5. Aparatos de corte y seccionamiento	38,5	256,2
6. Cables	6,1	26,7
7. Otros materiales eléctricos	2,7	61,1
TOTAL	<u>76,5</u>	<u>492,3</u>

Fuente: CEPAL en base a datos de CACEX y del Ministerio da  
Fazenda.

d. Grandes grupos eléctricos (generadores, motores, transformadores y aparatos de corte y seccionamiento).

Este grupo comprende a todos aquellos equipos eléctricos de tamaño grande, los cuales se excluyen en el grupo anterior.

En el Grupo Andino estos rubros están en el régimen de Programación Industrial que consiste en la asignación de la producción de los distintos rubros a cada uno de los países del Acuerdo de Cartagena, ya sea en forma exclusiva o compartida. Estas asignaciones permiten a los países favorecidos con las mismas disponer del mercado total de la sub-región con tasa arancelaria cero y sin ninguna restricción teniendo, además, protección contra la competencia de terceros países con un Arancel Externo Común de 60% ad valorem para los bienes terminados y de 45% al 50% ad valorem para partes y piezas.

Existen producciones en rubros de este grupo dentro de los siguientes límites: en el caso de alternadores monofásicos hasta 165 KVA en tensiones de 110 a 600 voltios; en cuanto a alternadores trifásicos hasta 450 KVA con tensiones de 110 hasta 600 voltios y en lo que se refiere a generadores monofásicos, hasta 165 KVA y trifásicos hasta 250 KVA; en todos los casos en Perú, a través de la firmas ALGESA y DELCROSA.

En cuanto a los motores trifásicos mayores de 10 HP estos se producen en los tres países grandes de la subregión. La integración de los motores en Colombia y Perú es muy alta, sólo se importa la lámina de silicio y los rodamientos. En Venezuela es menor, del orden del 50%.

La capacidad de producción hasta 40 HP y para tamaños mayores hasta 350 HP se hacen bajo pedido. Las tecnologías más usadas son Siemens, Brown Boveri, AEG Telefunken, Marelli, etc.

La parte de transformadores que supera la potencia de 10.000 KVA fue asignada a Venezuela y Perú y existen instalaciones en los dos países aunque no han tenido un gran desarrollo por el hecho de que las empresas generadoras o transmisores de energía principales demandantes son estatales que gozan de liberación de impuestos y además gran parte de esos equipos se compran con préstamos atados.

Los aparatos de corte y seccionamiento que funcionan con tensiones de 260 a 1.000 voltios y amperajes mayores de 30 amperios, fueron asignados a Bolivia y Ecuador. La producción solamente se ha iniciado en el Ecuador con simple ensamblaje y con la tecnología de Square D. Sin embargo, existen producciones en otros países de la subregión que están limitados por disposiciones del Programa Metalmeccánico a atender los mercados internos de cada país hasta el año 1990 y además tienen el compromiso de no ensancharse.

Los aparatos para tensiones mayores a 1000 voltios y 30 amperios fueron asignados a Colombia, Perú y Venezuela, registrando producciones en los tres países.

Sin embargo, pese a los avances registrados en la producción de este grupo, la demanda interna continua siendo atendida principalmente por medio de importaciones. En 1978 se importó alrededor de 380 millones de dólares en estos rubros.

Este grupo es el que tiene mayores expectativas de demanda pues corresponde en los consumos de los grandes proyectos energéticos. Asimismo, las compras de estos equipos son realizadas casi exclusivamente por empresas estatales. Por otra parte, en la venta de estos bienes tiene una importancia significativa el financiamiento de largo plazo, dado su elevado costo y el largo período de maduración de los proyectos eléctricos.

En Brasil, esta actividad está claramente más avanzada que en los países del Grupo Andino, motivada por los planes de electrificación que está desarrollándose desde hace más de dos décadas.

Sin embargo, pese a esos avances Brasil continúa importando un volumen significativo en esos rubros; en 1979 las importaciones por estos conceptos ascendieron a casi 500 millones de dólares. Estas importaciones se explican básicamente por tres factores: 1) la protección arancelaria es muy baja dado que la casi totalidad de estos equipos ingresan al país exentos de impuestos a la importación. 2) Algunos bienes, terminados o partes, deben importarse dado que no se justifica la producción interna ya que se requieren tecnologías muy sofisticadas o por ser bienes de escaso uso no se tiene un nivel de demanda de acuerdo a las escalas de producción requeridas. 3) La utilización de financiamiento externo con créditos en general atados, obligan a la importación en forma de paquete, donde una parte significativa de los mismos está compuesta con bienes que se pueden producir en condiciones favorables en el país.

Las posibilidades de cooperación entre Brasil y los países del Grupo Andino son importantes, pero presentan serias dificultades dado los problemas que se mencionaron anteriormente. Esa cooperación sólo podría concretarse en base a acuerdos muy amplios, donde no sólo se establecerían márgenes de preferencias para facilitar el comercio mutuo, sino también se emplearían otras modalidades. En particular, debería complementarse con acuerdos de compra con las empresas estatales, asistencia técnica y financiamiento. La cooperación en esta área está además muy vinculada a lo que se haga en materia de servicios de ingeniería.

En relación con la cooperación entre industriales del Brasil con los del Grupo Andino, se podría pensar en inversiones conjuntas de empresarios brasileños con los de los diversos países para desarrollar algunas asignaciones 1/.

---

1/ Una posibilidad interesante sería que Brasil colabore con Bolivia para llevar adelante las asignaciones que ese país tiene en pequeños y medianos aparatos de corte y seccionamiento e iniciándose con una planta de ensamblaje del tipo de la que existe en Ecuador.

Por ejemplo, en planes de complementación industrial, en los cuales partes y piezas de sencilla manufactura se hicieran en el Grupo Andino y Brasil otorgaría una cuota de su importación (por ejemplo productos metalmecánicos de acero como cajas, palancas, etc., alambres y cables de cobre y aluminio, piezas de zamac y de aluminio fundido a presión).

Finalmente debe estudiarse y contemplarse la posibilidad de un convenio de especialización de manera que elementos relativamente sencillos y con producciones en el Grupo Andino como motores de hasta 40 HP, transformadores hasta 20.000 KVA, y algunos aparatos de corte y seccionamiento, pudieran contar con una cuota del mercado brasileño que oscilara entre el 5 y el 10% de ese mercado, y que las fabricaciones nacionales en conjunto con empresas brasileñas tuvieran preferencia en las demandas gubernamentales andinas de los grandes proyectos de desarrollo.

#### e. Telefonía y Telecomunicaciones.

En el Grupo Andino esta actividad estaba inicialmente en el régimen de reserva, esperando la concreción de un programa sectorial. Posteriormente, salieron de ese régimen de reserva y pasaron al de desgravación automática.

La producción en el Grupo Andino es reducida; se fabrican sólo algunas centrales telefónicas pequeñas en base a ensamblaje de piezas y partes importadas desde terceros países.

Asimismo, estimase que existe una demanda elevada de estos productos, ya que todos los países del Grupo Andino están ampliando sus redes telefónicas y de telecomunicaciones.

En Brasil esta actividad tiene un nivel de desarrollo bastante alto, habiendo logrado una sustitución de importaciones muy elevada. Asimismo, ha iniciado una corriente exportadora promisoría, principalmente para América Latina y África.

En esta actividad tienen un papel muy grande las empresas públicas de telecomunicaciones que son las principales demandantes de los equipos. Por otra parte también las ventas de muchos de estos rubros son muy dependientes del financiamiento, factor que dificulta la exportación de Brasil, así como estimula la importación en este país por los paquetes que están atados a determinados abastecimientos.

Se podrían establecer acuerdos de cooperación de Brasil con los países del Grupo Andino, en condiciones similares a las indicadas para los equipos eléctricos de tamaño grande. En este caso tendría alguna ventaja, ya que la producción de estos rubros está en el régimen de desgravación y no en el de programación sectorial como en los mencionados equipos eléctricos.

Esos acuerdos de cooperación utilizarían instrumentos como preferencias comerciales, financiamiento y apoyo de servicios de ingeniería.

### C. LAS POSIBILIDADES DE COOPERACION AL NIVEL DE PAISES

El examen de las posibilidades de cooperación ha sido efectuado sectorialmente y en cada caso se ha tratado de especificar, cuando ello ha sido posible, lo que tales posibilidades implican para los países involucrados. Se ha visto así que hay sectores en los que existen mayores posibilidades en la cooperación con Venezuela o Bolivia, en tanto que en otros aparecen como determinantes las relaciones con Colombia o Perú.

Lo que aquí se trata es de presentar esas mismas posibilidades con un enfoque diferente, agrupando por países los distintos elementos sectoriales.

Como conclusión general de este análisis se puede decir que las posibilidades de cooperación son muy diferentes con cada uno de los países andinos, destacando como más promisorias las vinculaciones con Venezuela y Bolivia, en tanto que con Perú, Colombia y Ecuador las posibilidades que se alcanzan a visualizar en el mediano plazo son reducidas.

Los casos de Venezuela y Bolivia son a su vez diferentes, lo que determina que el tipo de acciones a desarrollar conjuntamente con cada uno de ellos sea también distinto.

En lo que se refiere a Venezuela, este país posee el mercado más amplio de los cinco países andinos para aquellos tipos de productos en los cuales Brasil ha centrado sus principales expectativas de exportación; asimismo es el que puede ofertar a Brasil un producto básico para su economía como es el petróleo y posee además una industria incipiente pero dinámica, que resulta atractiva para captar inversiones brasileñas, que con amplia base en el mercado interno venezolano logre penetrar en los demás países andinos. Es también el país con menores problemas para el financiamiento de los proyectos conjuntos y además con las mejores posibilidades para resolver el actual problema de transportes, por lo que parece que resultará factible emprender en los próximos cinco años una serie de proyectos conjuntos de gran envergadura entre ambos países.

En el caso de Bolivia, la gran vinculación con Brasil se da por su cercanía y por el hecho de que una de las regiones geográficas de ese país, con gran dinamismo propio, es fronteriza con Brasil y constituye prácticamente un mismo habitat geoeconómico con regiones brasileñas cercanas. Pero a su vez es el país de economía menos desarrollada del Grupo Andino, con un mercado interno poco significativo en relación con el conjunto andino y con serios problemas para financiar su desarrollo, a lo que se agrega sus problemas de estabilidad institucional, que harán difícil concretar las amplias posibilidades de complementación que con Brasil existen. Sería necesario una intensa cooperación de los organismos y empresas estatales brasileñas, así como quizá concertar intereses con otros países andinos para coadyuvar a Bolivia en el desarrollo de sus más importantes proyectos.

En los casos de Perú, Colombia y Ecuador el transporte y las amplias dis-

tancias resultan barreras de importancia. Estas podrían ser obviadas de inmediato en lo que se refiere al transporte marítimo mediante la aplicación de tarifas promocionales que aplicadas por un período inicial contribuyeran a romper el círculo vicioso y a generar flujos de comercio que por sí solos financien el sistema, requiriéndose por tanto de una toma de conciencia del problema y de una definición de política destinada a incrementar el intercambio en ambos sentidos. Debería contemplarse asimismo un sistema que promueva el transporte fluvial, que podría ser aprovechable para interconectar a Brasil con los tres países mencionados.

Esto no significa que a corto plazo no existan posibilidades de cooperación, pero, como se verá más adelante, las mejores oportunidades aparecerían a mediano y largo plazo. En el caso de Perú, la conclusión de la vía Cuiabá-Porto Velho-Rio Branco-Assis-Inapari-Cuzco-Lima, recientemente aprobada por ambos gobiernos, dará lugar a una amplia perspectiva al abrir al desarrollo una región de gran potencial, fronterizo a su vez a la región de Rondonia, que es la más dinámica de la Amazonía brasileña. Un efecto importante tendría la interconexión ferroviaria a través de Bolivia, o la conclusión del eje carretero que pasa por ese país.

### 1. Las Posibilidades de Cooperación entre Brasil y Bolivia

Como se indicó anteriormente, existe una mayor tradición de cooperación entre Brasil y Bolivia que entre Brasil y los demás países andinos, debido a la mayor cercanía geográfica y al hecho de que la región oriental de Bolivia constituye una misma región geoeconómica con el suroeste brasileño. A ello se suma el hecho de la propia mediterraneidad boliviana y su necesidad de salir a puertos del Atlántico, lo que llevó a la cooperación entre ambos países para la construcción de la vía férrea que permite la interconexión de Santa Cruz con la red ferroviaria brasileña.

La diferencia de potencial y de estructura productiva ha dado lugar a que esta interrelación tenga un carácter asimétrico con ventaja para Brasil. En la práctica, debido a lo precario de las comunicaciones internas, la región oriental de Bolivia y específicamente el Departamento de Santa Cruz tiene tanta conexión económica con Brasil como con los principales centros económicos bolivianos.

La diferencia de tamaño y estructura económica entre Bolivia y Brasil, es muy grande, bastando indicar para caracterizarla que la relación entre el PBI de uno y otro país es de 1 a 50 y la de ambas industrias manufactureras de 1 a 80. En tales condiciones, Bolivia ha constituido para Brasil un mercado de exportación de bienes y últimamente de servicios de ingeniería (diseño de carreteras, construcción de obras públicas etc.) y fuente de abastecimiento de algunas materias primas (ganado en pie, pieles, maderas, algodón, estaño, antimonio), habiendo localizado además, en función de esos intereses, ciertas actividades financieras pero sin llegar a generarse vínculos económicos de mayor profundidad entre ambos países.

Los propios empresarios brasileños, acostumbrados a mayores tamaños de mercado o condicionados quizá por los problemas políticos, o por la carencia de infraestructura industrial en Bolivia, han encontrado poco propicio el campo para efectuar inversiones, lo que si viene sucediendo, también quizá por un fenómeno de tamaños y situaciones relativas, en el caso de Argentina. En este sentido, es indicativo de la situación el hecho que los cuatro proyectos que Bolivia logró concretar en el desarrollo de sus asignaciones metalmecánicas, tres se basan en acuerdos con plantas argentinas, habiendo fracasado las conversaciones que los promotores bolivianos sostuvieron en su oportunidad con empresarios brasileños en relación con sus asignaciones metalmecánicas.

Se estima que debido al reducido tamaño del mercado interno boliviano esta situación no tiene muchas perspectivas de cambio en el futuro, a no ser que se analicen y se lleven a la práctica dos nuevos tipos de proyectos: la instalación de empresas o de coproducciones brasileño-bolivianas para exportar a los mercados del Grupo Andino, o la instalación de grandes complejos químicos o siderúrgicos que, aprovechando las materias primas bolivianas, orienten buena parte de su producción a abastecer los propios mercados brasileños. No se descarta una mayor permeabilidad comercial para los productos bolivianos que puedan tener algún potencial de exportación al Brasil y la cooperación en grandes proyectos de infraestructura o de desarrollo agrícola y ganadero.

En el primer caso existe un gran potencial pues Bolivia tiene en el seno del Acuerdo un tratamiento preferencial que le permite acceder libremente a los mercados andinos en una gran gama de producciones que se incrementa este año al salir de la reserva para programación e ingresar al programa de liberación más de 1000 ítems arancelarios en muchos de los cuales Brasil tiene especial interés y figuran en la lista de prioridades elaborada por el Departamento de Promoción Comercial de su Ministerio de Relaciones Exteriores.

Mediante coinversiones en las que participen ambos países podrían establecerse proyectos que contemplen el montaje final y la incorporación de algunos componentes bolivianos, junto con un amplio aprovisionamiento de insumos, partes o piezas brasileñas, de manera de elaborar una serie de productos que tendrían acceso al mercado andino. Es claro que existe la obligación de cumplir con ciertos requisitos de origen nacional y con las normas de la Decisión 24 sobre capitales extranjeros, pero existe también la posibilidad de aplicar a Bolivia requisitos de origen diferidos, o en general de ofrecer a ese país condiciones especiales que lo ayuden a obtener beneficios claros de la integración y a vencer la situación de frustración que hoy afronta al no haber conseguido una participación activa en el proceso. La elaboración de un programa concreto, basado en expectativas sólidas o en negociaciones definidas con Brasil u otros países con respecto a un conjunto específico de productos podría ser un elemento importante que permita a Bolivia negociar ese trato especial al nivel andino, cabiendo en ese caso la posibilidad incluso de efectuar una negociación multilateral.

Este planteamiento se podría aplicar incluso con mayor propiedad o factibilidad en el caso de desarrollar asignaciones bolivianas en los programas sectoriales. Destaca en ese caso el proyecto integral de máquinas herramientas por el cual se propone la fabricación en Bolivia de máquinas de aserrar, cepilladoras y limadoras para metales, mortajadoras, máquinas de trefilar, taladradoras radiales y roscadoras, tornos automáticos, fresadoras y otros, con base en una serie de incentivos especiales. Se puede mencionar así mismo el proyecto para fabricar cojinetes y rodamientos y otros que se indican en el cuadro de asignaciones bolivianas en el sector metalmeccánico.

En los campos petroquímico y de fertilizantes confluyen otras posibilidades a abastecer a la vez mercados andinos y brasileños. Específicamente en lo que se refiere al aprovechamiento del gas natural del oriente boliviano existe el proyecto de Palmasola que podría ponerse en marcha en 1984 - 1985 y que estaría en capacidad de exportar unas 60,000 TM de urea a Brasil, por un monto estimado de 12 millones de dólares; así mismo existe un acuerdo entre ambos gobiernos para la implantación de un Polo Industrial de desarrollo en la región sudoeste de Bolivia que incluiría, entre otros, un complejo de fertilizantes nitrogenados, del que se estima podrían orientarse a Brasil unas 150,000 TM de amoníaco y entre 100 y 200 mil TM de urea, por valor superior a los 50 millones de dólares al año, proyectos que constituirían un importante punto de soldadura en la región y afianzarían aun más la cooperación boliviana - brasileña.

Relacionado con lo anterior y previsto también en el acuerdo intergubernamental de 1974 está la posible implantación de un polo petroquímico, para

lo cual la empresa estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) tiene proyectada la implantación de un complejo en Santa Cruz, usando parte del gas natural, para producir 160,000 TM año de etileno y 30,000 TM año de propileno, de los cuales derivarían la producción de 90,000 TM de polietileno de alta densidad, 60,000 TM de polietileno de baja densidad, 30,000 TM de polipropileno, con una inversión total de orden de los 350 millones de dólares. Este complejo podría originar exportaciones al Brasil a partir de 1989, del orden de las 30000 TM anuales de polietilenos, por un valor de 20 millones de dólares y conformaría junto con los fertilizantes otro núcleo de convergencia entre las economías de ambos países, sin descartar la posibilidad de que conjuntamente o a más largo plazo se implementen otros proyectos de envergadura considerados en el acuerdo gubernamental, como el complejo siderúrgico o las plantas de cemento.

Considerando los elementos antes mencionados podría concebirse una cooperación de largo alcance considerando en forma escalonada las siguientes fases:

- a) La construcción del gaseoducto y exportación del gas natural, estimada en 400 millones de pie<sup>3</sup>/día, actualmente en marcha.
- b) La cooperación para la instalación de un conjunto de plantas en Bolivia para exportar al Grupo Andino, con base en insumos, partes y piezas brasileñas, cuyo estudio podría iniciarse también de inmediato y cuya concreción requeriría además de negociaciones multilaterales para que el Grupo Andino otorgue a Bolivia en esos casos tratamientos especiales de origen.
- c) La cooperación para la construcción entre 1984 y 1989 de los complejos petroquímicos y de fertilizantes y la efectivización del compromiso de compras de urea y de otros productos petroquímicos.
- d) La cooperación a más largo plazo para llevar a cabo el complejo siderúrgico u otros proyectos.

Estos elementos se refieren a la complementación económica para la producción y comercialización de bienes y servicios, pero no menos importantes pueden resultar los que emanan del campo de la provisión de servicios y construcción de infraestructura que se analizan en otros volúmenes de este trabajo.

## 2. Las Posibilidades de Cooperación entre Brasil y Colombia

La cooperación económica entre Brasil y Colombia fue muy reducida en el pasado. Sin embargo, en los últimos años han surgido ciertos elementos que podrían mejorarla apreciablemente. El más relevante es el crecimiento considerable que tuvieron las exportaciones brasileñas a Colombia a partir de mediados de la década de los setenta, como consecuencia del desarrollo alcanzado por el sector industrial en Brasil y de las propias políticas de promoción de exportaciones impulsadas por este país. Asimismo, hubo acercamiento entre las partes con la finalidad de iniciar la exploración y la explotación conjunta en carbón e hidrocarburos.

Sin embargo, las posibilidades de lograr una mayor cooperación futura entre Brasil y Colombia podrían ser obstaculizadas por el hecho que el intercambio comercial entre ambos países es muy desfavorable a Colombia, ya que este país no ha logrado exportar a Brasil cantidades significativas.

Por otra parte, el fortalecimiento de las exportaciones de Brasil a Colombia está supeditado a que se encuentre algún mecanismo que permita reducir ese desequilibrio. En efecto, mientras se mantenga el desequilibrio en las condiciones actuales, es factible que Colombia pueda aplicar restricciones a las importaciones de Brasil, o por lo menos no otorgue ningún margen de preferencia en relación a las compras procedentes de otras áreas, incluso desde la propia América Latina.

Hay dificultades serias para corregir dicho desequilibrio, las cuales derivan del hecho que la producción colombiana es competitiva prácticamente en todos sus sectores con la producción brasileña; el caso inverso es diferente, ya que hay áreas donde Brasil ha tenido desarrollos apreciables, mientras que Colombia casi no tiene producción.

En la agricultura, Colombia produce prácticamente sólo en rubros donde Brasil es también un gran productor.

En la industria, Colombia tiene un avance importante dentro del ámbito latinoamericano, pero es inferior al que se ha registrado en Brasil. El proceso de sustitución de importaciones de Colombia está bastante atrás del de Brasil. Por otra parte, ambos procesos siguieron las mismas pautas; se comenzó por los bienes de tecnologías accesibles y con mercados internos adecuados a las escalas de producción. Posteriormente, se avanzó en áreas con tecnologías más complejas llegando Brasil a niveles más elevados dado su mayor mercado interno. En esas condiciones es difícil encontrar productos manufacturados fabricados en Colombia que no sean producidos en Brasil.

En la minería, en cambio, es donde se podrían encontrar mejores posibilidades, dado que Colombia tiene reservas de minerales en un rubro donde Brasil es deficitario: carbón, producto que comenzaría a exportarse en 1983.

Sin embargo, pese a esas limitaciones es factible encontrar algunas áreas donde Colombia podría incrementar sus exportaciones a Brasil, además de las indicadas para carbón. En efecto, como ya se indicó, la industria colombiana está en una etapa de desarrollo inferior a la brasileña, pero es factible que en algunas actividades tendría un nivel de eficiencia superior al de sus similares en Brasil. El alto nivel de protección en este país impide concretar una corriente comercial desde Colombia en dichas actividades. Contactos realizados por el Gobierno y empresarios colombianos han detectado también esa posibilidad. Es por ello que se instaló en Río de Janeiro una Oficina Comercial de Colombia, previendo una apertura del mercado brasileño para productos colombianos.

Esa apertura del mercado brasileño se lograría a través de negociaciones, ya sea entre Brasil con los países del Grupo Andino en su conjunto, o en forma bilateral entre Brasil y Colombia. Las posibilidades de éxito de Colombia radican en el hecho que Brasil para mantener a futuro el mercado colombiano frente a la fuerte competencia de terceros países, tendría que ofrecer la apertura parcial de su mercado interno para los productos originarios en Colombia, o en cualquiera de los países andinos.

Las autoridades colombianas han identificado una lista de productos que podrían colocar en Brasil la mayor parte de los cuales son bienes manufacturados de distintas ramas industriales. El resto está formado por productos agrícolas y minerales. Estos últimos son escasos, pero uno de ellos, el carbón, podría alcanzar un volumen considerable. En los agrícolas hay pocas posibilidades por las razones mencionadas anteriormente. Para poder exportar todos los productos de la lista indicada se requiere una reducción sustancial del arancel actual, que es casi siempre muy elevado, y la eliminación de otras restricciones a la importación.

La penetración de Brasil en el mercado colombiano continuará siendo muy dinámica, siempre y cuando el problema del elevado desequilibrio en el intercambio entre ambos países se atenúe o, por lo menos, no provoque restricciones severas a las exportaciones brasileñas por parte de las autoridades colombianas.

Los niveles arancelarios de Colombia no son muy elevados, existiendo además escasas exoneraciones de tributos a la importación. No hay tampoco otros tipos de restricciones que afecten a las importaciones. Por lo tanto, Brasil podrá continuar exportando bienes de la siderurgia y de la industria metalmeccánica como hasta ahora, en todos aquellos rubros donde no hay producción nacional.

Una dificultad que deberá enfrentar Brasil es la existencia de acuerdos comerciales de Colombia con España y países socialistas. Estos convenios consisten en el trueque de café de Colombia por productos manufacturados, principalmente artículos de la metalmeccánica, de los países europeos mencionados.

A efectos de afianzar las exportaciones de Brasil, las empresas exportadoras podrían propiciar la realización de acuerdos con empresas colombianas,

consistentes en suministro de partes y piezas por parte de Brasil para el montaje de los productos finales en Colombia. Estos acuerdos incluirían la compra por las empresas brasileñas de partes y piezas colombianas a ser usadas en la producción interna en Brasil. Y podrían llegar hasta la realización de inversiones conjuntas. Asimismo, empresas brasileñas y colombianas podrían trabajar unidas con la finalidad de penetrar en los mercados centroamericanos y de el Caribe; así, por ejemplo, la asistencia técnica a los bienes de capital vendidos por Brasil en dichos mercados se les podría prestar asistencia técnica desde Colombia, por las mayores facilidades en transporte que se tendrían.

Además de esas posibilidades a nivel global es necesario analizar también algunas áreas específicas donde sería factible concretar una cooperación más profunda entre Brasil y Colombia.

Una actividad que merece destacarse en primer término es la referente a la explotación de carbón en Colombia con la cooperación de Brasil.

En efecto, la explotación de carbones coquificables en la región de Paz del Río tiene perspectivas muy promisorias, tanto así que para desarrollar esta actividad Colombia ha firmado acuerdos más o menos similares con Brasil, España y Rumania.

Los antecedentes del convenio de Colombia con Brasil se encuentran en el capítulo sobre posibilidades de cooperación y complementación en el sector siderúrgico. De concretarse ese convenio, el que consiste básicamente en la formación de una empresa conjunta colombiana-brasileña para la explotación de dichos yacimientos, permitiría a Brasil comprar de 2.0 a 2.5 millones de toneladas anuales en un lapso de 5 a 6 años, con un valor FOB que oscilaría entre los 200 y 250 millones de dólares.

Asimismo, SIDERBRAS (holding que reúne a las empresas siderúrgicas estatales brasileñas) ha detectado también la posibilidad de reunir pequeñas producciones en la misma región de Paz del Río, lo cual permitiría obtener un volumen de 500.000 toneladas por año para ser importado por Brasil, por un valor FOB de 50 millones de dólares. Esta alternativa se podría concretar en forma casi inmediata, requeriría solo la realización de pequeñas inversiones, especialmente para el transporte del mineral en Colombia.

En 1980 Brasil importó carbón coquificable de Colombia por un volumen de 23.500 toneladas y un valor FOB de 1.6 millones de dólares. Esto indicaría que Brasil ya está adoptando las medidas necesarias para viabilizar la alternativa mencionada. Las dificultades encontradas en el abastecimiento con carbón polaco, han obligado a Brasil a apresurar sus negociaciones con Colombia.

Un factor que podría dificultar las importaciones de carbón es el del transporte, ya que los barcos tendrían flete en un solo sentido con un volumen de carga muy elevado. Actualmente Brasil exporta a Colombia algo más de 100.000 toneladas anuales (excluida la gasolina, dado que es una exportación esporádica y necesita ser transportada en barcos cisternas), mientras que la importación de

carbón sería de 500.000 toneladas como mínimo y 2.500.000 como máximo, lo cual indica la magnitud que tendría el tonelaje de barcos sin carga que haría el viaje Brasil-Colombia.

Ello podría compensarse parcialmente con la exportación de mineral de hierro de Brasil a Colombia para abastecer la planta siderúrgica que se proyecta instalar en la costa atlántica con una producción de 1.000.000 de toneladas de acero líquido. Sin embargo, existe una dificultad para ello dado que Colombia puede importar ese mineral de hierro desde Venezuela, lo cual significa tener un flete bastante más reducido.

En la siderurgia, Brasil podrá continuar exportando a Colombia acero en diversas formas. En 1979 Brasil exportó a ese país 28 millones de dólares en productos siderúrgicos, lo cual representó casi 11% de las importaciones de Colombia en productos de la siderurgia.

Brasil está en condiciones de incrementar sustancialmente sus exportaciones a Colombia en este sector, aumentando su participación en ese mercado, dado que cuenta con saldos exportables muy significativos. Por otra parte, se estima que Colombia tendrá un déficit de 400.000 toneladas en el año 1985. Sin embargo, debe tenerse presente que Brasil tendrá que competir con Japón que es el principal abastecedor de Colombia en este sector.

En la industria metal-mecánica, Brasil ha logrado concretar en los últimos años una corriente exportadora significativa en diversos rubros, 60 millones de dólares en 1979. La evolución futura de estas exportaciones dependerá del desarrollo que tenga el sector metal-mecánico en Colombia. A este país se le han otorgado la mayor parte de las asignaciones del programa metal-mecánico del Grupo Andino, lo cual ya le ha permitido un cierto desarrollo del sector. Sin embargo, es probable que Colombia se oriente más hacia una especialización en ciertas actividades que a lograr una sustitución generalizada de las importaciones de bienes de la industria metal-mecánica. Ello podría afectar en el futuro las exportaciones de algunos rubros del sector, pero en otros, de tecnología más avanzada, podría ser factible que las ventas de Brasil se incrementen. Por consiguiente, podría esperarse que las exportaciones brasileñas a Colombia de bienes de la metal-mecánica continúen creciendo rápidamente en el corto plazo; posteriormente, cuando comience a madurar el programa metal-mecánico, probablemente el ritmo de aumento de las exportaciones tendría una tendencia declinante.

Esa especialización que probablemente tendrá Colombia en la producción de los diversos rubros que se le han asignado en el Programa Metal-mecánico del Grupo Andino le permitirá buscar una mejor cooperación con Brasil en este sector, atenuando así el desequilibrio que tiene el comercio recíproco en dichos bienes pues podría ser factible que en algunos rubros, Colombia logre niveles de producción más eficientes que Brasil. Para que esas nuevas corrientes comerciales se concreten, se requiere una apertura del mercado brasileño y la celebración de acuerdo entre empresas de ambos países para intercambio de partes y piezas. En este sector existe una alta participación de las compañías multinacionales, y en

especial en la industria automovilística. Por lo tanto, sería factible establecer la exigencia de que para importar productos metal-mecánicos se requiera la exportación de rubros del mismo sector de acuerdo a determinadas proporciones previamente establecidas. Esas proporciones se especificarían tanto para el comercio recíproco de Colombia con Brasil como en relación a otras regiones y/o países.

Las posibilidades de cooperación en otros sectores son muy reducidos. En petroquímica se estima que habría un comercio escaso. Las exportaciones de Brasil a Colombia tendrían cierto crecimiento hasta 1985 pero no alcanzarían un nivel significativo. En lo que respecta a las exportaciones de Colombia hacia Brasil, se estima que serían nulas hasta 1985; posteriormente podrían concretarse algunas operaciones, pero llegarían como máximo a 17 millones de dólares después de 1987.

En papel y celulosa, Brasil podría incrementar sus exportaciones de celulosa de fibra corta, dado que Colombia tendría déficit en este rubro en los próximos años. Sin embargo, el monto exportado no sería muy elevado.

Finalmente, otra área de cooperación sería la referente a la participación de Colombia en el abastecimiento de la región de Manaus. Las autoridades colombianas han mostrado gran interés en obtener de Brasil una cuota en el abastecimiento de productos destinados al consumo interno de dicha región. Estos productos provienen actualmente del sur del país, debiendo recorrer más de 4.500 Kms de carreteras e hidrovías para llegar a su destino. Colombia podría abastecer esos productos recorriendo distancias sensiblemente menores. Actualmente, Colombia, sólo exporta cemento para Manaus. Sin embargo, en una amplia gama de productos de consumo podría participar en el abastecimiento de la región, siempre y cuando se eliminen los gravámenes y otras restricciones a la importación. Dado el peligro que habría en crearse graves distorsiones por la libre entrada de bienes colombianos, sería necesario establecer una cuota global a dichas importaciones.

Otro interés de Colombia es establecer bodegas para productos colombianos en Belén para luego ser distribuidos en todo Brasil. Estos productos llegarían a Belén por vía fluvial desde Colombia por el Amazonas y afluentes. Los fletes de este cabotaje son altos ya que los barcos deben regresar vacíos en el tramo Belén-Manaus. Por lo tanto, Colombia desea que Brasil permita que las embarcaciones colombianas puedan transportar mercaderías desde Belén a Manaus.

Asimismo, Colombia tendría interés en participar en el transporte de los bienes importados para Manaus desde la Zona Franca de Panamá. Este transporte se haría principalmente a través del territorio colombiano y por cabotaje en el Amazonas y afluentes.

3. Las Posibilidades de Cooperación entre Brasil y Ecuador

La cooperación entre Brasil y Ecuador ha sido más reducida que la de Brasil con los otros países del Grupo Andino; el intercambio comercial en la actualidad es escaso y con un gran desequilibrio a favor de Brasil.

Las exportaciones brasileñas hacia ese país han aumentado en los últimos años, con fluctuaciones de un año a otro, pero su nivel se mantiene bastante bajo. El único sector que tiene algún comercio significativo es el de la metal-mecánica, con un volumen que asciende a un 75% del total exportado.

El mercado ecuatoriano ha tenido una expansión considerable desde 1973 a raíz del inicio de la explotación del petróleo que se destina principalmente a la exportación. El valor de ésta, a su vez, se incrementó en forma sustancial en el segundo quinquenio de la década del setenta como consecuencia de las elevaciones en los precios internacionales del crudo.

Las importaciones totales de Ecuador ascendieron a casi 2.000 millones de dólares en 1979, mientras antes de 1973 oscilaban alrededor de los 200 millones anuales. Casi un 50% de las importaciones realizadas en 1979 estuvieron compuestas por productos de la metal-mecánica.

El mercado ecuatoriano tiene pues una magnitud no despreciable, tanto en términos globales como a nivel de algunos sectores como el de la metal-mecánica. En este sector Brasil ha iniciado una corriente exportadora, lo cual mostraría que tendría condiciones favorables para poder expandir sus ventas en ese mercado. Sin embargo, hay varias dificultades para ello, especialmente en lo referente a transporte. La distancia entre la zona industrial brasileña y las zonas consumidoras de Ecuador es extremadamente larga, 11.000 Kms por vía marítima, la cual es mayor que la distancia entre Ecuador y la costa oeste de EE.UU. y casi igual a la que existe entre Ecuador y Japón. Por otra parte, si bien hay líneas marítimas regulares que unen Ecuador con Brasil, la frecuencia es muy reducida y la duración del viaje es muy prolongada por el alto número de escalas que hacen.

Por consiguiente, para poder penetrar en el mercado ecuatoriano Brasil tendría que hacer una promoción especial conjuntamente con el establecimiento de líneas marítimas más frecuentes y con viajes más cortos. La dificultad que se plantea con estas líneas marítimas es que no hay posibilidad de tener carga para el viaje de regreso de Ecuador hacia Brasil, lo cual encarece sensiblemente el costo del transporte.

La solución de dicho problema queda, por lo tanto, subordinado a que se logre incrementar las compras de Brasil en Ecuador. Si no se logra atenuar de alguna forma ese desequilibrio, difícilmente Brasil podrá entrar en el mercado ecuatoriano con alguna preferencia.

La reducción de ese desequilibrio se presenta muy difícil de alcanzar en las actuales condiciones. Ecuador tiene una actividad productiva poco diver-

sificada; no ha sido posible hasta el momento identificar algunos rubros que pueda exportar hacia Brasil. Las exportaciones ecuatorianas a este país constan actualmente sólo de tres productos: atún en conserva, sombreros de paja y petróleo; este último aparece esporádicamente.

La única alternativa a corto plazo que podría alterar la actual situación en el intercambio comercial, es aumentar las compras de petróleo de Brasil en Ecuador. Sin embargo, ello sólo puede tener beneficios para Ecuador en los casos que este país tenga dificultades para vender su petróleo en el mercado internacional. Ecuador es un exportador marginal de petróleo, por lo tanto, cuando la oferta supera a la demanda en el mercado internacional, difícilmente podrá colocar su petróleo a los precios oficiales de la OPEP. Es por ello, que Brasil podría realizar un acuerdo de compra de petróleo con Ecuador, donde le garantizara un precio determinado y ello le aseguraría el abastecimiento normal durante el período de vigencia del convenio. Avances en este sentido fueron efectuados en 1980 en que se importó 29 millones de dólares de petróleo ecuatoriano estando por formalizarse convenios de abastecimiento a largo plazo.

Asimismo, Brasil a través BRASPETRO, filial de PETROBRAS que actúa en el exterior, podría colaborar con Ecuador en la exploración de hidrocarburos, en forma similar a como lo está haciendo con otros países. En el mediano y largo plazo pueden presentarse otras formas de cooperación que permitirían reducir ese desequilibrio en las relaciones económicas entre Brasil y Ecuador.

Otra forma de cooperación sería que Brasil colaborara con Ecuador en la implantación de un proyecto para la producción de cartón corrugado para usarse básicamente en envases para banano de exportación. El mercado que tiene Ecuador en este rubro es muy grande; actualmente tiene una demanda de 150.000 toneladas por año y llegaría a 180.000 toneladas en 1985. Brasil tiene un desarrollo tecnológico importante en el sector papel y celulosa y podría cooperar con los esfuerzos que realizaría Ecuador, a través de diversos mecanismos (inversiones conjuntas, asistencia técnica, etc.). La dificultad que se presenta en esta área está en el control que tienen las empresas comercializadoras de banano en el abastecimiento de cartón corrugado a ser usado en las cajas del producto exportado.

Otras modalidades de cooperación estarían en el apoyo que podría dar Brasil a Ecuador para desarrollar las producciones en los rubros que se le asignaron en los programas sectoriales de desarrollo industrial del Grupo Andino.

Algunos avances ya se han concretado en ese sentido. Ecuador, realizó un acuerdo con Volkswagen para instalar una planta para producir los modelos que se han asignado en el programa automotriz del Grupo Andino. Ello permitiría la exportación de partes y piezas de Brasil a Ecuador, dado que es muy factible que los modelos a fabricarse en Ecuador sean los que son producidos actualmente en Brasil. Por otra parte, es probable que Ecuador logre exportar a Brasil partes y piezas a través del régimen de comercio compensado. Esta compensación no se haría por el 100%, pero de cualquier forma permitiría a Ecuador colocar cantidades significativas de esos rubros en Brasil.

Otra área donde será factible concretar una forma de cooperación es la de petroquímica y fertilizantes, donde Ecuador tiene varias asignaciones en el programa petroquímico del Grupo Andino. Para cumplir con esos compromisos, Ecuador ha concretado un convenio por medio de CEPE, empresa estatal para el área de hidrocarburos, con las empresas estatales brasileñas, PETROQUISA y PETROFERTIL, ambas filiales de PETROBRAS. Por ese convenio las empresas brasileñas colaborarán con CEPE en lo referente a asistencia técnica en las etapas de precalificación, invitación y selección de firmas, fiscalización de los trabajos de construcción y fiscalización para la firma de los convenios de comercialización y capacitación. En fertilizantes se prevé además el apoyo de PETROFERTIL para la formación de empresas mixtas. Asimismo, se están estudiando otras posibilidades de cooperación con otras empresas del Grupo PETROBRAS para trabajos de ductos y poliductos e ingeniería para fertilizantes y petroquímica.

#### 4. Las Posibilidades de Cooperación entre Brasil y Perú.

Aun manteniendo una amplia frontera común en el territorio amazónico, la vinculación económica peruano-brasileña es bastante restringida centrándose básicamente en el comercio de metales por un lado y productos metalmeccánicos de otro.

Hasta 1976 el balance comercial fué favorable a Brasil pero desde el año siguiente, en función del redireccionamiento de las importaciones brasileñas de cobre refinado, la tendencia se invirtió. El valor del comercio, en ambos sentidos, registró un promedio de 130 millones de dólares entre 1975 y 1979, sin embargo, se espera un incremento significativo a partir de 1980-81, como consecuencia de la liberalización de las restricciones a la importación que existían en Perú; de hecho, en 1980 el comercio total alcanzó 250 millones de dólares distribuyéndose en forma casi equilibrada.

Uno de los problemas que actualmente limita un mayor flujo comercial se refiere a la frecuencia irregular de las líneas de transporte marítimo lo que introduce distorsiones en la programación de las ventas y compras de uno y otro lado.

El transporte terrestre no tiene facilidades directas entre los dos países debiendo atravesar territorio boliviano; sin embargo, la próxima interconexión entre Assis e Iñapari podrá incentivar el flujo de transporte terrestre aunque limitado a las condiciones temporales de transitabilidad en ambos países en cuanto existan extensos tramos sin asfaltar.

Las posibilidades de cooperación si bien no son de gran dimensión, presentan algunos rubros como los metales, el sector automotriz inclusive tractores, y los servicios de ingeniería principalmente, que son de importancia para cada país en tanto complementan sus recursos y disponibilidades internas.

En el campo agrícola y agroindustrial, las posibilidades se circunscriben al abastecimiento de aceite y torta de soya (Perú es un país con crónico déficit de grasas debiendo importar significativos volúmenes en forma permanente) y pimienta del lado brasileño y de aceitunas y conservas de bonito en escala modesta del lado peruano.

En los hidrocarburos, campo que es uno de los grandes problemas brasileños mientras que Perú exporta en escala media, las disponibilidades peruanas, luego de cumplir sus compromisos de exportación son relativamente pequeñas pero habría posibilidad de abastecer de crudos a la refinería brasileña de Manaus, pues habría la ventaja de un flete reducido dada la cercanía y el acceso al Río Amazonas del petróleo producido en la selva peruana. A este respecto, si bien las disponibilidades peruanas son reducidas, debe tenerse presente que la capacidad de procesamiento de la refinería de Manaus es de solo 10.000 barriles diarios de petróleo (la exportación de Perú alcanza a 200.000 bb. diarios). Por otro lado, no puede descartarse una asociación entre las empresas petroleras estatales de ambos países con objetivos de exploración y explotación en el oriente peruano la misma que estaría sujeta a las disposiciones nacionales sobre

los contratos petroleros.

Los minerales y metales no-ferrosos constituyen el rubro actual y futuro de mayor potencial en las exportaciones peruanas a Brasil especialmente en cobre refinado pues, a pesar de la próxima implantación de la refinería de Caraíba y posteriormente del proyecto Eluma que funcionarían con parte de concentrados importados, el déficit sería significativo aún con la futura extracción minera de Carajás. Con un déficit brasileño estimado hacia 1986 de 110.000 TM de refinado y 140.000 TM de concentrado y suponiendo una participación peruana de 30% en el volumen de las importaciones de refinados y 10% en los concentrados, las cifras de comercio podrían llegar en 1985-1986 al orden de los 90 millones de dólares, a precios de 1980.

En el zinc, el déficit brasileño estimado a 1986 en 76.000 TM de refinados y 30.000 TM de concentrados podría contar con una participación peruana del orden del 30% con lo que el flujo comercial alcanzaría los 20 millones de dólares. Y en plomo, que solo se importaría bajo la forma de concentrados, un redireccionamiento del 30% de las importaciones brasileñas para el Perú significaría un volumen de comercio aproximado de 15.000 TM con 9 millones de dólares. Hay también posibilidades en otros metales de menor consumo pero en proporciones pequeñas.

Además de las posibilidades comerciales debe considerarse una posible asociación de capitales para explotación minera, especialmente en el área del cobre, en que Brasil tiene y ha de tener insuficiencia en el abastecimiento interno. En este campo, la experiencia en la extracción y refinación por parte de las empresas estatales CENTROMIN y MINEROPERU y los aportes de capital de ambos países serían elementos favorables para lograr el aporte financiero de organismos internacionales.

En el sector siderúrgico, los flujos comerciales se concentrarían en los productos planos, tubos y aceros especiales en los cuales, de existir condiciones competitivas con Japón dentro del contexto de una tasa arancelaria promedio de 15% en la actualidad, las importaciones peruanas de Brasil podrían incrementarse sustantivamente. Puede estimarse que del déficit peruano de 100.000 TM en los productos antes citados, en 1985 Brasil podría cubrir aproximadamente un 25% lo que representaría un flujo de aproximadamente 13 millones de dólares, que podría ser incrementado con el aprovisionamiento de ferro-ligas brasileñas. En este mismo sector, la experiencia técnica acumulada por las empresas del "holding" SIDERBRAS sería de importancia en el apoyo al programa de ampliaciones de la planta de SIDERPERU y/o al desarrollo de un nuevo proyecto siderúrgico.

En el sector de fertilizantes, las posibilidades están dadas por la producción futura del Proyecto Bayovar que alcanzaría a 2.5 millones de toneladas de roca fosfórica y 500.000 TM de ácido fosfórico aproximadamente en 1988. Los déficits brasileños para entonces podrían estar en el orden de las 200.000 TM de roca cuya importación desde Perú tendría que enfrentar problemas de flete y de competitividad con la roca de Marruecos y Florida y en el orden de 1.3 a

1.4 millones de toneladas de ácido fosfórico que Perú, dentro de un esquema de costos y fletes razonables, podría abastecer unas 200.000 TM generando un flujo de 40 millones de dólares.

En las ramas químicas, Brasil tiene posibilidad de abastecer una amplia de la demanda peruana aunque en volúmenes limitados, destacan en este ámbito: papel sensibilizado, propilenglicol y anhídrido ftálico.

Las ramas metalmecánicas constituyen otro filón en que Brasil puede competir en el mercado peruano luego de la rebaja de aranceles operada en este último país. Productos de interés serían la maquinaria agrícola y tractores, máquinas herramientas, equipo eléctrico y sobre todo, la industria automotriz que, si bien está favorecida actualmente por el hecho de que tres de las cinco ensambladoras de vehículos automotores en el Perú tienen producción en gran escala en Brasil, sería afectada, a nivel de país, por la reciente modificación de la política de importaciones y por las disposiciones del Programa Sectorial de la industria automotriz.

Hay otros rubros de menor significación que están relacionados al comercio fronterizo como por ejemplo textiles y cemento, especialmente este último en función del costo de transporte, cuyo flujo desde Perú podría incrementarse con la interconexión terrestre a que se hizo referencia anteriormente.

Finalmente, en el ámbito de los servicios de consultoría e ingeniería, hay grandes posibilidades de cooperación por parte de Brasil, especialmente en el ámbito de la construcción hidro-eléctrica.

5. Las Posibilidades de Cooperación entre Brasil y Venezuela.

De los diferentes exámenes efectuados resulta claro que las relaciones con Venezuela tienen mejores perspectivas que con cualquier otro de los países andinos, tanto porque es con este país con el que se presentan las mayores complementariedades como porque el dinamismo y tamaño del mercado venezolano, así como la menor dificultad relativa para acceder a él lo hacen sujeto especial de interés brasileño.

Efectivamente, el auge de los precios del petróleo ha permitido a Venezuela una capacidad de importación aún mayor que la que siempre tuvo, lo que ha llevado a que ese país registre, sistemáticamente, entre el 60% y el 70% del total de importaciones del Grupo Andino en lo que se refiere a equipos, bienes de capital o bienes de consumo, que son aquellos que a su vez mayor perspectiva muestran desde el lado de las exportaciones brasileñas; tanto en valor como en número de unidades, las importaciones venezolanas de maquinaria agrícola, máquinas herramientas, equipos eléctricos, maquinaria vial o equipos de transporte superan largamente las de cualquier otro país andino y han despertado el interés de los exportadores e industriales brasileños que han iniciado ya los esfuerzos para intervenir con mayor fuerza en ese mercado.

Paralelamente, las propias exportaciones de petróleo a Brasil, que al momento se han fijado en 100,000 barriles diarios, hacen que Venezuela sea el país del Grupo Andino que mayores divisas genera en su comercio con ese país, pese a que a su vez es el que presenta una de las nóminas, de exportaciones menos diversificada, ya que además de petróleo solo vende pequeños volúmenes de urea o amoníaco, algunos semiacabados de la industria siderúrgica, o excedentes de la petroquímica o de la industria de aluminio, que en su conjunto oscilan al rededor de los 5 millones de dólares anuales y sin que ninguno de ellos muestre una corriente comercial estable.

Desde el punto de vista del transporte existen dificultades debido a la falta de tradición de las diferentes flotas de incluir La Guaira o Puerto Cabello en sus itinerarios, pero es evidente que este problema puede ser fácilmente superado, siendo en todo caso estos puertos los más accesibles del Grupo Andino para Brasil, pudiendo usarse como puntos intermedios en las rutas a Panamá Méjico o Florida, por lo que las cargas de retorno pueden a su vez significar un menor problema relativo. Por vía terrestre existe aunque precaria una interconexión con Manaos, vía Boa Vista, Santa Elena y Ciudad Bolívar, que tiene excelentes perspectivas futuras tanto para el comercio entre ambos países como para el transporte de mercadería en tránsito hacia y desde Colombia, siendo su mejoramiento y pavimentación una de las posibles acciones conjuntas a llevar a cabo por ambos países.

Si bien como mercado resulta interesante, debe tenerse en cuenta que Venezuela presenta una cierta sofisticación en sus importaciones y exige una mejor calidad, siendo un mercado bastante abierto y muy competido, razón por la cual su penetración quizás exigirá una acción más enérgica desde el punto de

vista de la presencia de los propios fabricantes brasileños instalados en ese país, incorporando partes y piezas venezolanas y conquistando desde allí el mercado interno y las posibilidades de exportar a otros países andino, especialmente a Colombia, contribuyendo a desarrollar las asignaciones otorgadas a Venezuela. Mediante una estrategia de este tipo podría suponerse que un 50% del total de exportaciones hacia el Grupo Andino previstas para 1985 (unos 800 millones de dólares) se orienten más específicamente hacia Venezuela.

Los campos especialmente propicios para este esquema de complementación son los de maquinaria agrícola o máquinas herramientas, así como los generadores y otros equipos eléctricos asignados a Venezuela en forma compartida con Colombia o Perú, así como la producción de partes, piezas y componentes para la industria automotriz, tanto para el ensamblaje de nuevos vehículos como para la atención del stock que conforma el gran parque automotriz venezolano, teniéndose conocimiento en este caso de que para la reestructuración de la industria venezolana se tiene conversaciones avanzadas con General Motors, Ford, Fiat, Eaton, entre otros, mas todas ellas establecidas también en Brasil. En todos los casos mencionados una complementación entre Brasil y Venezuela podría resultar hegemónica en el aprovisionamiento de los mercados de todos los países andinos.

Resulta especialmente importante también la posible cooperación para que Venezuela monte una gran flota de graneleros que transporte sus excedentes petroleros, proyectos en el que Venezuela se muestra especialmente interesada, pudiendo darse lugar a una participación tripartita en la cual intervenga también Perú.

El énfasis que pone Venezuela en la construcción de infraestructura vial y la mayor posibilidad financiera que tiene este país podría tornarlo especialmente indicado para llevar a cabo proyectos de complementación para la fabricación de maquinaria de movimiento de tierras, cuya programación no llegó a ser efectuada en el Grupo Andino, estando actualmente estos productos en la nómina que debe pasar al programa de liberación.

En el campo siderúrgico Venezuela es líder en el Grupo Andino y se encuentra concluyendo el Plan IV de SIDOR que eleva su capacidad a 5.1 millones de toneladas, estando prevista además la instalación de una nueva siderúrgica en la región del Zulia, para un millón y medio de T.M., lo que le permitiría cierta hegemonía en el mediano plazo en la atención del mercado andino, del cual Brasil también tiene expectativas de ser importante proveedor. Podría resultar del mayor interés una complementación entre ambos países que facilite la especialización y concentre la atención de cada uno en determinados rubros, sin descartarse de que se otorgue a Venezuela alguna cuota para penetrar en el mercado brasileño, lo que a su vez podría dar lugar a una concesión recíproca. Una complementación de este tipo podría facilitar la penetración en el mercado andino e incluso dar pie para que Brasil intervenga mediante la provisión de equipos en la construcción de la nueva siderúrgica del Zulia. Mención especial merece en este caso el fuerte mercado de perfiles pesados que se originará con el auge que se pretende dar a los ferrocarriles en ese país, aspecto que a su vez presenta otra importante perspectiva de complementación.

En el campo químico también se presentan perspectivas interesantes de complementación, especialmente en el rubro de fertilizantes y más a largo plazo en el petroquímico.

En cuanto a fertilizantes, Venezuela podría de inmediato orientar a la exportación la producción de urea y amoníaco de su planta de El Tablazo, estimándose que inicialmente se podría vender al Brasil entre 15 y 20 mil TM de amoníaco y unas 20.000 TM de urea, que entre 1982 y 1985 podrían incrementarse a 80.000 TM de amoníaco y 30 ó 50 mil de urea, lo cual generaría flujos comerciales del orden de los 30 millones de dólares anuales, que podrían incrementarse a partir de 1983 en que Venezuela podría exportar alrededor de 100.000 TM anuales de urea. Así mismo, acuerdos de esta naturaleza darían pie para que Venezuela acelere la ejecución de sus proyectos de Punta Caimán y Caripito, con lo cual en el mediano plazo se podrían dirigir a Brasil entre 250.000 TM y 350.000 TM de amoníaco, de las 600.000 TM aproximadamente que este país tiene como perspectiva importar anualmente, con lo que se consolidaría una fuerte interrelación.

En el campo petroquímico las posibilidades son a más largo plazo y concentradas en un grupo reducido de productos, estimándose que a partir de 1988 Venezuela podría orientar hacia Brasil unas 10.000 TM anuales de toluendiisocianato y unas 80.000 TM de metanol lo que generaría en conjunto un flujo de 25 millones de dólares. En ambos casos los proyectos venezolanos no han sido todavía suficientemente definidos y dimensionados por lo que la concreción de esta línea dependería a su vez de la forma en que pudieran adelantarse conversaciones entre ambos países para asegurar determinados mecanismos de reserva de mercado.

La concreción de todas o por lo menos de algunas de las posibilidades enunciadas llevaría la complementación de ambos países a un nivel muy distinto cualitativa y cuantitativamente del que hoy se da por el simple intercambio de petróleo por azúcar o por la venta de equipos sin ninguna interconexión industrial. Debe tenerse en consideración que Venezuela está preparándose en este momento para un gran salto industrial, basado en sus recursos, su potencial financiero y sus proyectos diseñados en gran escala, con miras a la exportación, por lo que el momento es propicio para que Brasil defina una agresiva política de complementación, que necesariamente deberá pasar por el campo industrial y que tiene también grandes perspectivas en cuanto a las prestación de servicios de ingeniería y prestación de asistencia técnica o venta de tecnología o "know-how", aspecto este último que resulta crucial para el efectivo aprovechamiento de la capacidad de los grandes proyectos venezolanos. La cooperación entre ambos países, en un plano de interdependencia, sería quizá la que mayores perspectivas tendría en el ámbito latinoamericano.

CAPITULO V

LOS ASPECTOS INSTITUCIONALES Y LOS MECANISMOS PARA  
LA COOPERACION ECONOMICA

Poco es lo que se ha avanzado hasta la fecha en la complementación económica entre Brasil y los países andinos, pese a la existencia de un tratado multilateral del cual formaron parte (ALALC) y de la suscripción de innumerables tratados bilaterales. Se ha visto que los países andinos no adhirieron a ninguno de los acuerdos de complementación en los que participó Brasil y que el intercambio entre ambas partes tuvo poco o nada que ver con las Listas Nacionales que establecieron concesiones en ALALC. De la misma manera, los acuerdos bilaterales en su gran mayoría no han resultado efectivos ya que se incluye en ellos amplias declaraciones de buena voluntad y se definen objetivos y trazan metas ambiciosas, que luego no se cumplen por falta de operatividad de los mecanismos establecidos.

Incluso al nivel multilateral se han producido algunos contactos entre Brasil y el Grupo Andino; estos contactos han sido esporádicos y muy espaciados, habiendo consistido en lo fundamental en dos visitas del Canciller de Brasil a la sede de la Junta Grupo Andino: la primera en Julio de 1973, en que fué recibido por la Comisión del Acuerdo de Cartagena, y la segunda en 1979, en que se reunió con el Consejo Andino de Cancilleres. A su vez los Miembros de la Junta del Acuerdo de Cartagena han efectuado también dos visitas a Brasil, entrevistándose con las más altas autoridades gubernamentales y con los gremios empresariales. De tales contactos quedó clara la voluntad de cooperación, expresada por ambas partes, pero no se establecieron mecanismos suficientemente concretos que facilitarían un avance en la cooperación.

Muchos factores pueden haber influido en la situación descrita. De una parte, en el plano de las relaciones económicas bilaterales, probablemente éstas nunca han sido enfocadas dentro de un marco de urgencia o alta prioridad, debido a los grandes problemas existentes en materia de transportes o comunicaciones, a lo exiguo de las corrientes comerciales y a las grandes disparidades productivas existentes, por lo que estas relaciones han quedado en un segundo plano frente a las urgencias o intereses concretos existentes entre esos países y terceros, con los cuales los ligan importantes relaciones comerciales, económicas y financieras.

De otra parte, en el plano multilateral, el Grupo Andino permaneció durante sus primeros años cerrado en sí mismo, procurando sentar las bases de su propia organización y desarrollo interno, dando escasa prioridad a sus relaciones con el exterior, pese a que existen en el Acuerdo de Cartagena claros mandatos para que la Comisión del Acuerdo actúe en este campo, (arts. 8º y 26º). Cabe señalar, el Grupo Andino, latinoamericano estableció Comisiones Mixtas con Argentina y Méjico, en el seno de las cuales se acordaron sendos programas de acción, aún cuando en la práctica se otorgó prioridad a los asuntos de carácter interno, especialmente los relacionados con la programación industrial, la armonización de políticas y el arancel externo común. No obstante ello, la

Junta inició los estudios de base que le permitieron iniciar el análisis de las posibilidades de complementación con Argentina, Méjico y Brasil, habiendo llevado a cabo una investigación muy preliminar en los sectores para los cuales existen programas sectoriales aprobados (petroquímica, automotriz y metalmecánica). Tales estudios perdieron continuidad y quedaron apenas en una fase muy inicial.

A su vez Brasil nunca definió explícitamente una política de relaciones multilaterales con el Grupo Andino, quizá ante la expectativa del avance de sus relaciones bilaterales, que son de distinta característica, intensidad y amplitud con cada uno de ellos; o tal vez en espera de los logros que realmente pudiera alcanzar el Grupo Andino como unidad <sup>1/</sup>. Al mismo tiempo la década pasada coincidía con la gran prioridad que Brasil otorgaba a sus relaciones con el continente africano y luego con el Medio Oriente sin perjuicio de las corrientes tradicionales con los países desarrollados.

El momento podría ser propicio para que Brasil y el Grupo Andino reinicien los contactos ya efectuados en otras oportunidades y discutan, o intercambien ideas a un nivel técnico respecto a las posibles áreas de cooperación y al tipo de mecanismos que eventualmente podrían ser utilizados para promover esa cooperación. Dos factores recíprocos conducen a esta apreciación; de una parte, el hecho que el Grupo Andino ha definido ya el núcleo básico de su programación industrial y un Arancel Externo Mínimo Común y está en proceso de tomar una serie de nuevas definiciones que pretenderían dar a ese proceso un mayor pragmatismo y en el cual será punto esencial la acción concertada ante terceros países en el campo económico y comercial. De otra parte, Brasil está revaluando la prioridad de sus relaciones con América Latina, mercado al cual dirige el grueso de sus exportaciones de manufacturas y específicamente de maquinarias, equipos y bienes de capital en general.

Asimismo, se acaba de reformular ALALC, transformándose en ALADI, la cual se basa en mecanismos muy flexibles y que facilitan la acción bilateral o por grupos de países, con lo cual es de esperar que se inicie una nueva era en el proceso de integración continental.

Lo anterior no significa que se tenga la expectativa de que a corto plazo pueda concretarse un acuerdo específico entre ambas partes, hecho que por el contrario se considera improbable, pues el Grupo Andino, en su actual coyuntura, probablemente tomará un cierto plazo para resolver las líneas centrales que definirán su próxima etapa. Representa más bien, el convencimiento de que cualquier tipo de acuerdo entre ambas partes va a requerir, por el conjunto de dificultades y condicionantes existentes, de un período o etapa de estudios y conversaciones al nivel técnico y de aproximaciones, tanto de carácter gubernamental como

---

<sup>1/</sup> Debe recordarse que el cumplimiento de su programa por parte del Grupo Andino no fue visto siempre con expectativa pero también con cierto escepticismo en el resto de América Latina.

empresarial, que permitan un mayor conocimiento mutuo de las realidades y de las expectativas de ambas partes. Para esta etapa parecerían estar dadas las condiciones y a ella podría contribuir la divulgación y discusión de este trabajo.

Es en ese sentido que, además de mostrar una primera visión del tipo de cooperación o complementación económica que podría darse entre ambas partes, se presentan también algunas ideas respecto a los mecanismos que podrían ser utilizados para concretarlas, que lleven a reflexión respecto a su viabilidad de aplicación, ya sea en los términos que acá se presentan o con las modificaciones, complementaciones o atingencias que sea del caso hacerles. El hecho de que emanen de un organismo regional no directamente involucrado puede facilitar que tales ideas se tomen, rechacen o modifiquen sin que ello implique compromiso de las partes, lo cual podría dar a la etapa de conversaciones técnicas una mayor fluidez.

Al formular tales planteamientos se parte del convencimiento de que no podrá haber un único mecanismo que resulte igualmente atractivo y eficaz para ambas partes y que por el contrario será necesario manejar varios mecanismos a la vez, cada uno de los cuales responde a una necesidad y a una realidad específica, sea sectorial o al nivel de algún país en particular. Se parte también del reconocimiento de que los mecanismos utilizados hasta la fecha no han rendido resultados satisfactorios, lo que justifica innovar, y explorar otros que, sin ser absolutamente distintos, pueden resultar heterodoxos y de mayor compromiso en términos de lo que ha sido el común denominador de los acuerdos bilaterales o multilaterales anteriores.

La conveniencia de manejar varios mecanismos simultáneamente, así como el carácter heterodoxo de los mismos, sugiere de inmediato la necesidad de un mecanismo institucional que centralice y compatibilice las informaciones, expectativas e implicaciones de cada uno de ellos; y efectúe evaluaciones periódicas de los resultados que se vayan obteniendo. Por ello se avanza también, más adelante, en la presentación de algunas ideas sobre dicho mecanismo institucional.

#### A. MECANISMOS PARA PROMOVER EL INTERCAMBIO COMERCIAL

Conforme se ha indicado en capítulos anteriores, se considera que es en el campo comercial en el que puede esperarse una mayor interrelación entre Brasil y el Grupo Andino en los próximos años y que ligado a ese intercambio es factible que se establezcan otras vinculaciones más avanzadas de complementación industrial, las que a su vez podrían llevar a ambas partes al plano de las inversiones conjuntas, ya sea bilaterales o multilaterales. Es por ello que parece prioritario avanzar en la concreción de mecanismos que faciliten ese intercambio comercial como base para un mayor conocimiento o interrelación mutua, sin la cual difícilmente se avanzará hacia formas más complejas de cooperación; en tanto que paralelamente se inician gestiones y negociaciones orientadas a obtener acuerdos de complementación e inversiones conjuntas, cuya concreción a su vez favorecerá que las corrientes comerciales alcancen un nivel y una estabilidad relevantes.

Se ha indicado asimismo que la interrelación comercial resulta compleja, por la diferencia de potencial productivo entre ambas partes, que se manifiesta en la brecha existente actualmente, en cuanto a la cantidad y el tipo de bienes que dan origen a los flujos comerciales en uno y otro sentido. La complejidad deriva además de las dificultades en materia de transportes y al hecho de que una significativa proporción del potencial exportable brasileño, está en manos de grandes empresas multinacionales, en tanto que, a su vez, la política del Grupo Andino, con respecto a la liberación del intercambio entre sus propios integrantes admite la participación de tales empresas, pero solo en determinadas condiciones, establecidas en el Régimen de Capitales Extrajeros, esto significa que el comercio regional que usa las ventajas del Acuerdo de Cartagena, está mayoritariamente en manos subregionales o de empresas que van camino a ello.

Frente a esta situación, se ha comprobado que en la práctica los mecanismos utilizados hasta el momento no han dado resultados satisfactorios. Esto se refleja en el hecho de que la mayor parte del comercio del Brasil hacia el Grupo Andino se refiere a productos no negociados en ALALC y que en consecuencia no son objeto de ningún régimen especial, en tanto que en sentido inverso, si bien los productos andinos sí figuran en la Lista Nacional del Brasil, casi en su totalidad son productos básicos, cuyo comercio no se efectúa en función de preferencias comerciales 1/. A ello se agraga el hecho irrefutable de que las propias negociaciones de Brasil, en materia de acuerdos de complementación de ALALC, se basan en un núcleo reducido de productos referidos a una docena de acuerdos de complementación, en ninguno de los cuales intervinieron los países andinos 2/ y en todos los cuales jugaron un rol esencial las filiales de las empresas transnacionales.

Se ha comprobado asimismo, dentro del Grupo Andino, que el establecimiento de mecanismos irreversibles, con plazos fijos y de naturaleza compleja se torna en la práctica inmanejable o improductivo. Es cierto que el programa de liberación automática del intercambio ha sido exitoso y ha tenido un retraso de solo 3 años en relación con los 10 años programados, pero para ello han debido exceptuarse importantes sectores económicos y por lo demás, al haber resultado insuficientes los plazos para cumplir con los demás mecanismos se ha producido un desbalance, que se estaría trantándose de superar, buscándose precisamente que la próxima fase de dicha agrupación subregional se haga sobre la base de una mayor flexibilidad.

Se considera también que en el esquema de cooperación que se busca no puede desdeñarse el apoyo al comercio de productos básicos, que constituyen todavía un sustento importante de ambas economías y específicamente de los países andi-

---

1/ Esto se repite al nivel de ALALC, cuando se constata que la mayor parte del comercio brasileño, se efectuó al margen de los mecanismos de ese acuerdo.

2/ Con raras u ocasionales excepciones.

nos. A su vez no puede soslayarse que ambas partes centran su atención y sus principales expectativas en la promoción de sus exportaciones no tradicionales, provenientes casi todas del sector industrial, que son las que muestran mayor dinamismo y en función de las cuales es que están decididas a hacer un mayor esfuerzo de complementación. Relacionado con ello se ha anotado asimismo un hecho que puede tener hondas repercusiones en el replanteo de las negociaciones 1/ y es que existe en ambas partes, en la década del 80, una situación industrial substancialmente diferente a la que existía al inicio de la década del 60, en que se inician los intentos de aproximación en ALALC, pues se tiene una industria brasileña relativamente madura y con amplia capacidad y experiencia exportadora y una industria andina emergente y en consecuencia con muchas expectativas, lo que resulta muy diferente a la época inicial de ALALC, en la que se negociaron casi todas las concesiones que continuaron vigentes hasta hace poco, y en la que el Grupo Andino prácticamente no tenía que ofrecer, en tanto que Brasil recién emergía al desarrollo industrial 2/.

Estos elementos hacen pensar que el tipo de mecanismo a utilizar para propiciar un mayor y más equilibrado flujo comercial entre ambas partes debe ser diferente al utilizado en el pasado; más específicos y pragmáticos; aplicables a aquellos tipos de productos en los cuales es factible obtener respuesta de la estructura productiva y suficientemente permanentes como para que su adopción pueda propiciar tal respuesta; pero en ningún caso irreversibles, sino más bien revisables cada cierto lapso en función de los resultados obtenidos.

Se considera que el nuevo marco que provee ALADI es el apropiado para este tipo de medidas, por cuanto permite llevar a cabo una serie de acciones por pares o grupos de países y aplicar los mecanismos ad-hoc sin que ello implique la aplicación automática en favor de terceros de la cláusula de nación más favorecida, cuidando tan solo en este caso de ver las repercusiones que pudieron derivar en las relaciones de ambos grupos con Paraguay y Uruguay en su condición especial reconocida por ALADI y de no crear obstáculos que puedan cerrar el paso a una integración más avanzada o a una convergencia con los demás países que integran la nueva asociación.

---

1/ Los países del Grupo Andino al reformularse ALALC y crearse ALADI, han eliminado de sus Listas Nacionales todas aquellas concesiones que puedan trabar sus expectativas de desarrollo industrial y más concretamente las que afectan a sus Programas de Desarrollo Industrial.

2/ Tengan presente que en la actualidad Brasil exporta más de 5.000 millones de dólares en manufacturas y el Grupo Andino unos 1.300 millones, en tanto que hacia 1960 Brasil exportaba 30 millones de manufacturas y el Grupo Andino solo exportaba productos básicos. Las importaciones brasileñas desde el Grupo Andino ascienden a 100 millones de dólares de los cuales 97 correspondían a Petróleo, el Grupo Andino, importaba desde Brasil unos 15 millones de dólares.

Ello facilita el otorgamiento de mútuas y específicas concesiones, acordes con la estructura productiva de cada parte, haciendo abstracción de que tales concesiones puedan ser aprovechadas por un tercero, cuyas condiciones productivas pueden ser muy diferentes. Por tanto, se revaloriza en este marco el mecanismo de concesiones arancelarias, entendiéndose en todo caso que para que ellas funcionen deberá existir conjuntamente el acuerdo para eliminar en tales casos, cualquier otra barrera no arancelaria.

Visto que los mecanismos básicos de ALADI están constituidos por la preferencia arancelaria regional y por los acuerdos de alcance parcial, se analizan los posibles mecanismos de cooperación entre Brasil y el Grupo Andino en ese contexto.

1. La adopción de un margen de preferencia generalizado.

Se piensa que el sistema de preferencias arancelarias generalizadas en el marco de ALADI será difícil de concretar en términos que efectivamente resulte un elemento promotor del comercio. Ello porque aún cuando los países mayores otorguen a los intermedios o los de menor desarrollo relativo, márgenes más amplios que a los que a su vez reciprocamente ellos reciban, el sistema los favorecerá ampliamente, vistas las diferencias de estructura productiva; es decir los márgenes aunque mayores, se aplicarían a producciones casi inexistentes en los países menores, que en su caso tendrían dificultades para competir con industrias más desarrolladas en los demás países. Por ello lo más probable es que este mecanismo resulte en concesiones, diminutas o intrascendentes y que su concreción demore en definirse.

Estos mismos conceptos se aplicarían a las relaciones entre Brasil y el Grupo Andino, los que no obstante podrían adelantarse y otorgarse concesiones recíprocas de mayor profundidad, aplicables a nóminas específicas de productos acordes con la estructura productiva de cada uno.

a) Preferencia general en favor de Brasil

Podría por tanto pensarse que para el rápido desarrollo de un esquema de cooperación entre ambas partes, un tratamiento de esta naturaleza pudiera ser concedido de inmediato a Brasil, en forma temporal, en tanto se concreta la preferencia regional, como contraparte de concesiones específicas que a su vez este país haría a los países andinos, todo ello formando parte de un acuerdo parcial de complementación.

Así se estima factible que el Grupo Andino otorgue a Brasil un margen de preferencia entre el 5% al nivel del Arancel Externo Común (o del Arancel Externo Mínimo Común, en tanto este sea el vigente), para todo aquel amplio conjunto que forma parte del programa de desgravación (desgravación automática, lista común y desgravación inmediata en favor de Bolivia y Ecuador y nómina de productos no producidos) excluyendo aquellos que se encuentran en las listas de excepciones de los correspondientes países y que no están por tanto sujetos a

liberación entre ellos mismos.

Esta margen podría lograrse ya sea por una reducción de los niveles del Arancel Externo Común o del Mínimo Común, según sea el caso, en favor de Brasil y en el porcentaje que sea establecido, o bien incrementando en dicho porcentaje las tarifas aplicables a los demás países de mayor desarrollo relativo un margen de la misma magnitud, este tendría que ser extendido en su momento a Argentina y Méjico sin que ello genere nuevos compromisos para los países andinos, pero en el caso en que el margen que se negocie multilateralmente sea menor, la diferencia quedaría convalidada en favor de Brasil en un acuerdo parcial de complementación 1/.

Debe hacerse notar que de aprobarse un mecanismo de esta naturaleza, Bolivia y Ecuador a su vez deberán dar por lo menos el mismo margen en favor de Colombia, Perú y Venezuela, para que estos países no queden en desventaja frente a Brasil. Asimismo, resulta factible que habiendo avanzado 11 años el proceso de integración andina, se revisen y depuren las listas de excepciones actualmente vigentes en los cinco países, lo que podría ampliar el ámbito de la preferencia del Brasil.

Se considera que un margen de esa naturaleza, si bien pequeño permitiría a Brasil consolidar e incrementar fuertemente sus exportaciones hacia los países andinos; más aún si va acompañado, como sería lo conveniente, por la eliminación de todas o por lo menos algunas de las múltiples barreras no arancelarias que hoy existen con respecto a terceros países en cada uno de los países andinos.

En tal situación quedaría entonces un número muy amplio de productos, en los cuales Brasil tiene expectativas y potencial de comercio, por lo que se habría dado un paso sustantivo hacia la interconexión. Aún cuando este mecanismo por sí solo contribuya a incrementar la brecha hoy existente, es el más apropiado para un país como Brasil cuya estructura productiva y potencial exportable cubren un amplio aspecto de la actividad económica.

b) Preferencias específicas en favor del Grupo Andino.

Como se expresó anteriormente, un sistema amplio de preferencias, que comprenda al igual que el planteado en favor de Brasil un gran número de productos, no resulta especialmente apropiado para el Grupo Andino, que solo podría aprovecharlo en casos muy específicos, aún cuando los márgenes fuesen mayores que los indicados en el caso de Brasil, conforme lo establece ALADI.

---

1/ Se tiene entendido que en conversaciones informales en ALADI, alrededor de este tema, se ha discutido la posibilidad de márgenes mucho menores, del orden del 1% a 2%.

Por ello parece preferible otorgar al Grupo Andino también temporalmente, en tanto se acuerda el margen general al nivel de ALADI, un grupo de preferencias específicas, importante en cuanto su magnitud o profundidad, pero aplicables a un reducido número de productos en los cuales tiene potencial de exportación. Al aprobarse con posterioridad los márgenes generales a nivel de ALADI se convalidarían como acuerdos parciales las diferencias entre las preferencias específicas y tales márgenes generales.

Estas preferencias podrían agruparse de la siguiente manera:

i) Productos Primarios

Se otorgaría una desgravación total de aranceles para una breve nómina de productos básicos: agropecuarios, mineros, pesqueros o agroindustriales (comprendidos en las posiciones NAB 01 a 27 y 74 a 81) que hoy exportan en forma significativa los países andinos y a su vez son importados por Brasil, junto con el compromiso de este país de comprar o efectuar reservas de mercados por un porcentaje del mercado brasileño de importación, del tipo del suscrito entre Brasil y Perú, por el cual Brasil se compromete a reservar para ese país el 35% de sus compras de mineral de cobre. En tal situación quedaría un pequeño número de productos que se muestra en el Anexo I. f. 1.

Este mecanismo, por sí solo, podría no ser efectivo o difícil de manejar, pues podría utilizarse por los exportadores andinos para elevar los precios de su producto y por ende los costos de la estructura industrial brasileña, usando parte del margen concedido; o dar origen a que al tener el mercado protegido, tales exportadores otorguen especial prioridad a atender otros mercados más difíciles. Por tanto debería obtenerse simultáneamente el compromiso recíproco de abastecimiento por parte de los países andinos, entendiéndose que en ambos casos los precios de referencia serían los internacionales vigentes, o responderían a criterios fijados de antemano. Este compromiso de abastecimiento podría otorgar seguridad a Brasil de contar con recursos que en determinado momento pueden ser críticos para su economía, como el petróleo y el gas natural.

No se descarta además que a su vez, en el caso en que a Brasil pueda resultarle interesante, los países andinos apliquen el tratamiento recíproco a algunos productos básicos brasileños, como podrían ser los aceites o tortas de soya o el mineral de hierro.

Debe tenerse especialmente en consideración que la aplicación de este mecanismo se facilita en el caso brasileño, pues muchas de las compras que quedarían comprometidas se efectúan o autorizan actualmente por empresas u organismos estatales.

ii) Productos industriales

Para este tipo de productos se propone el establecimiento de regímenes preferenciales que comprendan la eliminación de restricciones no arancelarias y la rebaja sustantiva de los aranceles, de manera que sólo la rebaja sus-

tantiva de los aranceles, de manera que sólo se apliquen, para fines de control, aranceles residuales del orden del 2% al 5% 1/ a una nómina de productos de especial interés para el Grupo Andino (comprendidos en las posiciones NAB 28 a 73 y 82 a 99). Estas desgravaciones estarían sujetas a una cuota global en valor, establecida para el conjunto de países andinos y, adicionalmente, cuando sea del caso a cuotas específicas en volumen o valor para aquellos productos en los que esto se justifique, de manera que el Gobierno brasileño tenga a su alcance un mecanismo para manejar cuantitativamente, el grado de competencia a que serían sometidas las correspondientes industrias brasileñas.

Este mecanismo sería en cierta medida similar al establecido en el Protocolo de Expansión Comercial, firmado entre Brasil y Uruguay, y daría cierta seguridad al Grupo Andino de obtener concesiones que, aunque restringidas en su monto, le permitan la posibilidad de exportar un cierto volumen de manufacturas que contribuyan a un mejor balance cualitativo en su comercio con Brasil. Los montos globales podrían revisarse cada tres años y aplicarse al nivel de Grupo Andino en su conjunto, correspondiendo a esos países definir internamente su distribución, en el caso en que ello sea imprescindible 2/.

Las listas de productos que quedarían incluidas en este sistema, así como las cuotas específicas en el caso que correspondan, se negociarían con base en las listas de productos incluidos en el Programa Andino de Promoción de Exportaciones, que coordina a Junta del Acuerdo de Cartagena y en el que intervienen los organismos de promoción de exportaciones de cada uno de los países miembros. Asimismo sería recomendable que dichas listas de productos provengan de consultas específicas que efectuaría la propia Junta entre los industriales y exportadores de la subregión, o de solicitudes de empresas brasileñas, canalizadas a través de un mecanismo ad-hoc 3/, debiendo ser subregional la responsabilidad de estructurar conjuntos de productos, que dentro de la cuota global, atiendan a beneficios equilibrados para todos los países andinos.

Del lado brasileño, la fijación de las cuotas podría tener como puntos de referencia, a nivel global, la necesidad de obtener un elemento de

---

1/ Estos Aranceles residuales se utilizan en el caso del Protocolo de Expansión Comercial, firmado entre Brasil y Uruguay, y se utilizan también en algunos países andinos para fines de control, pero obviamente resultaría más conveniente la eliminación total de gravámenes en los casos en que ello sea factible.

2/ Es probable que en un primer momento ello no sea imprescindible, pues el problema principal parecería ser el de cubrir la cuota.

3/ Se conoce por ejemplo que de una encuesta llevada a cabo por la Oficina Comercial de Colombia se pudo estructurar una nómina de más de 100 empresas brasileñas interesadas en importar productos para los cuales Colombia tiene potencial de exportación. Tales operaciones sin embargo resultan difíciles de concretar debido a las actuales regulaciones comerciales brasileñas.

referencia, a nivel global, la necesidad de obtener un elemento de balance a las exportaciones brasileñas de manufacturas y, a nivel específico o por grupos de productos, el volumen de la producción interna, entendiéndose que las importaciones desde el Grupo Andino en cada rubro no llegarán probablemente en ningún caso a porcentajes mayores al 2% o 5% de las correspondientes producciones brasileñas lo que compatibilizarían en la mayoría de los casos las expectativas de realización del potencial exportable del Grupo Andino, con la necesidad de no causar de sequilibrios en el mercado interno de Brasil.

Se estima que para dar inicio al sistema se podría fijar para los próximos tres años una cuota global del orden de los 250 a 300 millones de dólares en el rubro de productos industriales, que estarían en concordancia con el potencial apreciado en los capítulos anteriores.

Como es factible que existan de primer intento dificultades para cubrir esa cuota, sería recomendable que en la elaboración de las listas se tenga cierta flexibilidad (algo así como una lista de productos de segunda prioridad) de manera que las cuotas globales siempre puedan ser cubiertas, aún en el caso de insuficiencia de oferta en alguno de los productos definidos como prioritarios y aún cuando ello implique que el equilibrio interno de beneficios de los países andinos tenga variaciones coyunturales y se alcance progresivamente.

Se sugiere que las cuotas se fijen cada tres o cuatro años para que los industriales o exportadores tengan un marco de referencia de cierta permanencia que los incentive a montar un sistema de producción y comercialización adecuado, pero se entendería que al igual que en el caso del Protocolo con el Uruguay, las cuotas serían anuales y no acumulables, para evitar distorsiones en el abastecimiento o en el balance comercial. Asimismo se entiende que para su manejo será necesario el establecimiento de registros centrales, así como de sistemas de información, evaluación y control que podrían situarse en CACEX por el lado brasileño y en la Junta por el lado Andino.

Cabe aquí analizar la alternativa de que las cuotas globales a asignarse no se refieran al Grupo Andino en su conjunto sino a cada uno de sus países integrantes en particular. Esta alternativa, aún cuando se confundiría un tanto con la relación bilateral, tendría la ventaja para Brasil de que podría otorgar mayores o menores elementos de compensación según el interés que a su vez tenga en cada mercado particular. Pero sería difícil de manejar por cuanto la contrapartida, es decir la preferencia generalizada solo puede ser definida a nivel subregional andino, debido a los compromisos suscritos a ese nivel en materia arancelaria y de coordinación de políticas de comercio exterior.

Es cierto que a lo largo de los años transcurridos algunos países andinos se han colocado en situación de incumplimiento de las normas comunitarias sobre arancel, pero se considera que tales situaciones han sido coyunturales y su tendencia es a desaparecer, más aún cuando se encuentra próximo a entrar en

funcionamiento el Tribunal Andino de Justicia 1/.

Podría quizá pensarse en una situación por la que manteniéndose una cuota global para el Grupo Andino, ella considere a su vez porcentajes máximos o mínimos que podrían ser cubiertos o asignados a alguno de sus integrantes, en tal caso deberá evitarse caer en un reglamentarismo excesivo que pueda limitar las exportaciones andinas, teniendo en consideración que lo que se busca es encontrar un mecanismo operativo que contribuya a establecer un balance adecuado entre las importaciones y las exportaciones brasileñas, desde y hacia el Grupo Andino, dando a las exportaciones una base política y económica más estable.

Un aspecto importante que deberá resolverse paralelamente a la concesión de estas preferencias específicas, dada la magnitud de las mismas, es el relativo al grado de integración nacional o subregional que las mercaderías deberían alcanzar para merecer los beneficios del sistema. Un primer elemento de juicio sería el que tales concesiones se harían para productos realmente manufacturados en la subregión, con incorporación importante de valor agregado subregional, y no para simples actividades de ensamblaje o de escasa integración. Deberá exigirse por tanto un grado de integración alto, quizá mayor que el que corresponde al promedio de la industria subregional andina pero que tenga en cuenta las características del medio en que se desenvuelve y no necesariamente las de la industria brasileña en la que en muchos casos la integración nacional es casi completa. Una exigencia exagerada o el establecimiento de un sistema engorroso para su calificación tendría el mismo efecto restrictivo analizado en el párrafo anterior 2/.

iii) Abastecimiento de Manaus

Independientemente de la cuota antes mencionada, o formando parte de ella, si así se considerara conveniente, se podría fijar una cuota para productos andinos que abastezcan la región de Manaus, con lo cual abriría otra posibi-

---

1/ Se considera inviable que ante la perspectiva de obtener ventajas importantes de parte de Brasil algún país andino hiciese concesiones unilateralmente, al margen de las normas comunitarias vigentes. En tal caso la situación podría resultar precaria o inestable y contraria a la tesis de potenciamiento del Grupo Andino como conjunto.

2/ Otro aspecto que sería conveniente considerar más adelante sería un acuerdo respecto a la posibilidad de otorgar subsidios o incentivos a la exportación a los productos sujetos a un régimen arancelario especial. Sin embargo, se estima que por el momento lo importante es incentivar que se establezcan corrientes permanentes de comercio.

lidad de balancear el comercio de los países involucrados, permitiendo su acceso a una zona de difícil y costoso abastecimiento desde los propios centros económicos importantes internos, y otorgaría aliciente que puede ser importante para una mejor interconexión de la Amazonía y para la exploración o perfeccionamiento de vías de comunicación que a un mayor plazo puedan dar lugar a relaciones económicas de mayor envergadura.

Cabe hacer notar que el abastecimiento de la Zona de Manaus se puede realizar en dos formas: a través de importaciones dentro del régimen de Zona Franca o por medio del abastecimiento para el consumo de la propia región.

El régimen de Zona Franca permite importar libre de impuestos aduaneros productos extranjeros para ser consumidos en ella misma o para ser transformados industrialmente, sea para exportar o para su venta interna en Brasil. Ultimamente, como consecuencia de las dificultades del balance de pagos, se estableció un límite a las importaciones de esta Zona Franca, que oscila alrededor de los 450 millones de dólares anuales.

Las posibilidades de exportar de los países del Grupo Andino productos destinados a las industrias de Manaus son en la realidad muy limitadas. La mayor parte de bienes importados son partes y piezas para los artículos que se arman en Manaus, tales como productos electrónicos, de óptica, ciclomotores y de relojería. Estas partes y piezas proceden en su mayor parte de Japón, y provienen de empresas filiales o matrices de las instaladas en Manaus; el resto es abastecido, fundamentalmente, por la industria del Estado de Sao Paulo. Las restricciones que se están imponiendo a las importaciones de la Zona Franca hacen más difícil que los países del Grupo Andino puedan participar en ese abastecimiento.

En cambio, en el abastecimiento para el consumo de la región de Manaus, es donde se presentarían mayores posibilidades para las exportaciones de los países del Grupo Andino. Actualmente, las importaciones que se hacen para el consumo de Manaus desde los países del Grupo Andino son reducidas. El único rubro que muestra algún volumen significativo y permanente es cemento, el cual procede de Colombia y Perú. El valor total de las importaciones alcanza anualmente a los cinco millones de dólares aproximadamente.

Para que la participación de los países del Grupo Andino tenga una mayor participación en el abastecimiento de la región, se requiere que Brasil permita la libre importación de alimentos, textiles y otros productos de consumo desde los países mencionados. El abastecimiento de estos productos procede actualmente de la región Centro-Sul del país lo cual significa transportarlos por vía terrestre más de 3.000 km. y después por vía fluvial, por el Amazonas, de Belém a Manaus.

Ese régimen especial a favor de los países del Grupo Andino permitiría la importación sin gravámenes de productos para el consumo de la región de Manaus, pero estaría sujeto a una cuota anual que se fijaría también con un horizonte de tres o cuatro años y que sería adicional a las cuotas establecidas

actualmente para Manaus. Esta cuota si bien no sería muy elevada, ya que se estima podría fijarse en 20 ó 30 millones anuales para un primer período, beneficiaría a la economía de Manaus y contribuiría a aminorar el desbalance del comercio Brasil - Grupo Andino, dando por tanto más solidez y perspectivas de consolidación al intercambio comercial entre ambas partes.

No debe descartarse en tal caso que en contrapartida los países andinos puedan otorgar ciertas ventajas a los productos producidos en la Zona Franca de Manaus, probablemente con alcances limitados a su propia región amazónica, con lo que se daría un paso importante en favor de la interconexión de las ciudades que integran tal región, que podría derivar en una nueva dinámica para dicha zona.

## 2. Otros mecanismos para promover el comercio

Indudablemente que el esquema de preferencias es imprescindible para promover deliberadamente el comercio entre dos zonas económicas que se caracterizan por su tendencia a ser restrictivas, pero ello por sí solo no garantiza que se pueda obtener los resultados esperados. Siendo fundamentales, las preferencias requerirán sin embargo de la existencia paralela de otros mecanismos que por sí solos no tendrían mayor trascendencia, pero que en el marco de un esquema de cooperación como el planteado adquieren especial relevancia. En este plano se sitúan los sistemas de información comercial, el funcionamiento de oficinas promotoras del comercio, la realización de giras y encuentros de empresarios y la asistencia a ferias o exposiciones especializados o la creación de consorcios de exportación, además de la existencia de adecuados mecanismos financieros y de pagos.

Con respecto a este tipo de mecanismos existe amplia experiencia acumulada en ambas partes, que habría que volcar hacia las relaciones recíprocas. En el Grupo Andino destacan PROEXPO en Colombia (único sistema de promoción comercial de los países andinos que mantiene una oficina especializada en Brasil), ICE en Venezuela y FOPEX en Perú entre otros, aparte de la Unidad de Promoción del Comercio de la Junta del Acuerdo de Cartagena y en Brasil CACEX. Una concertación entre esas entidades permitiría elaborar un programa de apoyo en esta materia.

### B. MECANISMOS PARA PROMOVER LA COMPLEMENTACION INDUSTRIAL

Los planteamientos anteriormente enunciados apuntan a construir el núcleo central de preferencias que garantizaría a ambas partes un incremento sustancial de sus corrientes comerciales, pero además de ellos puede pensarse en mecanismos que darían mayor profundidad a la interrelación y si bien tienen también que ver con preferencias o ventajas comerciales, para cuyo funcionamiento efectivo se requiere básicamente de acuerdos de complementación industrial, entendida ésta como especialización de cada parte en determinadas producciones, o en la coproducción de determinados bienes mediante la incorporación de partes y piezas que fabrican uno u otro, o por la radicación de inversiones brasileñas en algunos de

los países andinos, ligada a compromisos de exportación al Brasil 1/. Entre estos mecanismos se sugieren los siguientes:

1) Tratamiento especial para el origen de las mercaderías provenientes de Bolivia y Ecuador, que incorporen partes y piezas brasileñas.

Existen en el Acuerdo de Cartagena regímenes especiales en favor de Bolivia y Ecuador, entre los que puede señalarse: asignaciones especiales para producir determinados productos industriales; ejecución de proyectos integrales de desarrollo y liberación absoluta del comercio para importantes nóminas de productos originarios de tales países. Debe agregarse que existe especial interés de los demás países andinos de colaborar con Bolivia y Ecuador en la puesta en práctica de sus proyectos, habida cuenta de que en el lapso hasta hoy transcurrido esos países y muy especialmente Bolivia no han podido hacer uso sustantivo de las ventajas concedidas, razón por la cual se ha producido un cierto sentimiento de frustración que el Grupo Andino desea resolver. En ese contexto, en el caso de un acuerdo global de cooperación entre el Grupo Andino y Brasil, es que se abre para ambos países 2/, la posibilidad de obtener nuevos tratamientos preferenciales que los beneficiarían directamente, pero que además significarían un trato preferencial a favor de Brasil en relación con terceros países.

En este caso el mecanismo de complementación estaría ligado al Sistema de Origen de las Mercaderías que rige en el Grupo Andino, que es similar al de ALALC, pero que abre la posibilidad de un trato preferencial para Bolivia y Ecuador, al permitir que en ambos países se difiera el plazo para su cumplimiento.

Se trataría entonces de estructurar una nómina de productos o de diseñar un conjunto de proyectos en los que exista la posibilidad de complementación o coproducción o la de una incorporación sustantiva de partes y piezas brasileñas, que se ensamblarían en Bolivia o Ecuador, junto con algunos elementos de fabricación local y que obtendrían la calificación de origen y en consecuencia la posibilidad de gozar de las ventajas del mercado andino, aún cuando los porcentajes de integración nacional se encuentren por debajo de los establecidos normalmente para obtener tal calificación.

La aplicación de este tratamiento es difícil de lograr y podría encontrar resistencias en Colombia, Perú y Venezuela, pues podría dar lugar a una competencia desleal y a la participación indirecta de las ventajas de la integración por

---

1/ Si bien teóricamente los flujos de capital podrían ser en ambos sentidos, en la práctica lo que realmente se ve factible, es el flujo de Brasil hacia el Grupo Andino.

2/ Especialmente para Bolivia por su particular situación geográfica vecina a Brasil.

parte de fuertes empresas transnacionales, o en todo caso extranjeras, que competirían con las nacionales andinas teniendo como base Bolivia o Ecuador. Sin embargo se estima que el problema podría tener dimensiones manejables si es que se reglamenta claramente su aplicación y se limita a la incorporación de partes y piezas producidas por empresas estrictamente brasileñas, y no transnacionales, y a una lista relativamente corta de productos o proyectos, que permita por ejemplo facilitar la instalación en Bolivia o Ecuador de empresas que levanten la participación de ese país en la integración andina a niveles más significativos que los actuales. La aceptación de este mecanismo se facilitaría aún más si dichos proyectos se condicionan a la incorporación gradual de partes y piezas bolivianas o ecuatorianas que eleven los porcentajes de integración nacional a los niveles normales, para el Grupo Andino, en plazos razonables.

En ese caso habría que considerar prioritariamente varias de las asignaciones de Bolivia y Ecuador en el programa metalmeccánico, así como otras que originalmente se asignaron a Bolivia por medio de la Decisión 28 de la Comisión (rodamientos, niveles y teodolitos, etc) que cuentan con estudios ya desarrollados pero que no pudieron llevarse oportunamente a la práctica por lo que el plazo para su exclusividad habría vencido a fines de 1980. Estos proyectos podrían reactivarse en el marco de la cooperación con Brasil, al igual que tornarse muy interesantes muchas otras posibilidades derivadas de las nóminas de apertura automática o inmediata de mercados.

Probablemente las nóminas de proyectos aplicables a cada país, tendrían diferencias provenientes no solo de consideraciones geográficas, dotación de recursos, asignaciones o concesiones ya recibidas, sino también del propio desarrollo relativo de ambos países respecto a los demás países andinos.

## 2) Productos no producidos en el Grupo Andino

Como se ha indicado anteriormente, la estructura industrial del Grupo Andino tiene todavía una serie de carencias y existen muchos productos que aún no se producen. Para algunos de ellos se han estructurado programas sectoriales en los que el Grupo Andino centra sus mejores expectativas, pero en varios otros casos existen dificultades para establecer producciones eficientes, debido a tamaño de mercado, o porque no ha sido factible obtener acuerdos de especialización. En estos últimos casos se pueden encontrar muy importantes posibilidades de complementación industrial.

En general los productos no producidos en el Grupo Andino se encuentran comprendidos en algunos de los siguientes casos, a los que corresponden mecanismos y posibilidades diferentes.

i) En la nómina de productos no producidos, elaborada en 1970, al inicio del proceso de integración.

ii) Formando parte de las asignaciones a los diferentes países en los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial (PSDI) metalmeccánico, petroquímico o automotriz.

iii) En la nómina de productos reservados para programación sectorial, cuya vigencia venció el 31 de Diciembre de 1980, por lo que deben pasar de inmediato al programa de liberación.

Existe asimismo como referencia una nómina de productos a los que resulta factible diferir la aplicación del Arancel Externo Común por no ser producidos en la subregión, en la que se encuentran productos de las tres categorías antes mencionadas y que se muestra en el Anexo I. f.2.

La primera nómina que se presenta en el Anexo I. f.3. es relativamente corta y corresponde a productos cuya producción es por lo general bastante difícil de emprender; comprende algunos artículos superfluos para los cuales no existe mercado en el Grupo Andino que justifique su producción. En este caso resulta relativamente sencillo que el Grupo Andino otorgue ventajas o concesiones importantes y también factible que la suma de ambos mercados haga interesante su producción. En el Grupo Andino no se tiene la expectativa de que la concesión de ventajas a terceros le abra la posibilidad de obtener en reciprocidad concesiones del mismo tipo y como no se otorga prioridad a tales productos podría existir alrededor de ellos una negociación muy fluida.

En el segundo de los casos mencionados, en el que se encuentran muchos de los productos con respecto a los cuales Brasil tiene expectativa de exportar, la situación es de más difícil manejo en el campo meramente comercial, puesto que allí se incluyen los proyectos de especial interés y prioridad para el Grupo Andino y las producciones que éste está decidido a iniciar en forma especializada por cada uno de sus miembros. A su vez, por las mismas razones, éste es el campo más propicio para coproducciones y radicación de inversiones brasileñas razón por la cual se exploró en este trabajo, mediante investigaciones monográficas específicas que se presentan en el Volumen II y cuyas conclusiones se presentan en otros capítulos de este informe. En esta situación se encuentra una buena parte de la industria metalmeccánica, la industria automotriz y la industria petroquímica, que han sido objeto de sendos programas sectoriales de desarrollo.

Como conclusión para este segmento puede decirse que todos los programas sectoriales se encuentran muy retrasados en su implementación, habiéndose llevado a cabo en el caso metal mecánico los proyectos que se refieren a las partes más simples de las asignaciones, o la producción de aquellos bienes más estandarizados, que cuentan con series de producción más amplias, pero falta por desarrollar el grueso de tales asignaciones. La misma apreciación vale para el programa de petroquímica en el que los retrasos son aún más evidentes y para el de la industria automotriz, donde existen algunas producciones importantes desde antes de la aprobación del programa, pero no se han dado aún los pasos o definiciones principales que pongan en marcha lo fundamental del mismo.

Adicionalmente, en los casos metalmeccánico y automotriz se tiene que muchas de las producciones ya existentes incorporan porcentajes variables, pero en todo caso importantes, de componentes, partes y piezas importadas (algunas de ellas desde Brasil) para las cuales se tiene previsto un proceso de sustitución

en plazos cortos.

En todos los casos difícilmente se obtendrá del Grupo Andino alguna concesión que no vaya ligada a un esquema de coproducción y de intercambios compensados dentro del mismo sector. El mecanismo del intercambio compensado previsto en los Artigos 48 a 55 de la Decisión 120 para el caso de la industria automotriz pero limitado solamente al caso de partes y piezas y no así al de vehículos o bienes terminados; no ha sido contemplado sin embargo hasta ahora para el programa metalmeccánico.

Como el Grupo Andino exige una integración total, existe un campo específico en la provisión de ciertos componentes complejos, que implican el dominio de tecnologías aún no desarrolladas en la subregión, en el que Brasil podría tener una participación importante sin necesidad de una concesión especial o del mecanismo del intercambio compensado. De hecho esta participación se da actualmente en varios casos, aunque pagando los derechos arancelarios correspondientes <sup>1/</sup>.

Sin embargo esta participación podría ser aún más importante si además de lo antes mencionado Brasil interviniera en la provisión de otras partes y piezas más simples pero que implican volúmenes comerciales más importantes, dentro de un acuerdo de intercambio compensado por el cual tales partes y piezas adquieran la calidad de origen subregional por el hecho de que tal acuerdo comporta la exportación al Brasil de partes y piezas por un valor similar al de aquellas que adquiriesen la calificación de origen.

Es más, aún cuando hasta el momento la alternativa no ha sido considerada a nivel del Grupo Andino, se considera factible que dentro de un acuerdo global con el Brasil, el Grupo Andino acepte flexibilizar el esquema y extender el concepto de intercambio compensado a muchos productos finales de los sectores metalmeccánico o automotor, permitiendo la importación de algunos productos cuya perspectiva de producción no esté clara en el corto plazo, aún cuando estén incluidos dentro de las asignaciones, siempre que se tenga como contrapartida la exportación de otros productos metalmeccánicos, estén o no éstos incluidos dentro de los PSDI antes indicados. Un ejemplo aislado de este caso se conoció en Colombia, a donde en el pasado reciente una empresa brasileña exportaba partes para máquinas de coser y en compensación compraba motores eléctricos pequeños, de cuya comercialización en Brasil o en terceros países se encargaba.

---

<sup>1/</sup> En algunos casos es factible el ingreso de estos componentes sin pagar derechos, por tratarse de productos que no se producen en el Grupo Andino. Sin embargo, en la mayoría de los casos ello es difícil ya que estas partes o piezas quedan incluidas en partidas arancelarias genéricas, que incluyen otras partes o piezas ya producidas.

Se podría asimismo combinar ambas posibilidades, de manera que sumando aquellas exportaciones que no están sujetas a intercambio compensado 1/ con las que sí lo están, las empresas brasileñas puedan obtener una relación de 2 a 1 entre sus exportaciones y sus importaciones referidas al Grupo Andino. Es más aún, considerando las dificultades iniciales que tendrá el Grupo Andino para exportar el tipo de producto que acá se está considerando, podría quizá negociarse que por un plazo determinado el intercambio "compensado" no requiera estrictamente de una proporción 1 a 1 sino de una menor (por ejemplo 1 a 1.2 ó 1 a 1.5) que resulta

De la misma manera, el Gobierno brasileño podría establecer algún mecanismo de promoción para aquellas empresas que importen desde el Grupo Andino en proporciones un tanto más amplias que las permitidas en este momento como norma general. (Ejemplo 1.5 a 3 ó 1.2 a 3) 2/. Por la naturaleza del intercambio de partes y piezas es difícil que estos acuerdos de complementación se den únicamente en el plano comercial y de especialización de producciones; lo más probable es que se den entre empresas que tienen cierta ligazón entre sí, por lo que paralelamente se requeriría establecer mecanismos que promuevan el cruce de inversiones.

En la tercera de las nóminas mencionadas se encuentran otro conjunto, del mayor interés para Brasil, de sectores y subsectores que podrían dar lugar a acuerdos de complementación muy amplios y no necesariamente de la misma complejidad de los anteriormente indicados, por cuanto se trata de productos que no llegaron a ser asignados a los países, pese a que fueron reservados para ello y en tal virtud se les sometió a una serie de estudios técnico-económicos, que constan en los organismos técnicos del Acuerdo. La razón principal por la que no hubo acuerdo respecto a incorporarlos en programas sectoriales tiene que ver en algunos casos con la dificultad de obtener equilibrios adecuados y en otros por el hecho de que varios países tenían especial interés en que se les asigne simultáneamente las mismas producciones, que consideran con grandes posibilidades de acometer de inmediato.

Hay allí, por tanto, productos de gran interés para algunos países junto con otros que a su vez no se consideraron prioritarios pero para los cuales existe ya producción y oferta exportable brasileña. La definición de esta nómina es

---

1/ Caso por ejemplo de productos en los que resulta factible diferir la obligación del pago del arancel por no ser producidos en la subregión.

2/ Actualmente en Brasil existe el mecanismo del BEFIEEX por el cual, entre otros incentivos se permite a las empresas importar ya sea con exoneración o con reducción del impuesto a las importaciones materias primas, insumos o componentes, en una proporción de 1 a 3 con respecto a sus exportaciones netas.

muy reciente, pues el 31 de Diciembre de 1980 venció el plazo para la programación y desde esa fecha, por otras razones, no se ha reunido la Comisión para definir el pase de tales productos a la liberación; el momento es por tanto oportuno para un acercamiento que tiene muchas posibilidades de ser productivo en este caso específico.

En tal grupo se encuentran productos como los farmoquímicos, los pigmentos y colorantes, el vidrio, la maquinaria para movimiento de tierras, la industria óptica, la del papel, la de aparatos para producción de frío, las maquinarias para imprenta y para la industria textil; los componentes para la industria electrónica, los equipos de telefonía y telecomunicaciones los equipos e instrumentos de precisión.

Muchos de estos sectores corresponden a industrias casi inexistentes en el Grupo Andino y bastante desarrolladas en Brasil por lo que se estima que a este país le resultaría factible obtener concesiones arancelarias de cierta importancia, sobre la base de otorgar concesiones también de cierta magnitud que pueden o no estar incluidas dentro del mecanismo de cuota global al que se hizo mención en páginas anteriores.

Por la naturaleza de estos sectores, se prestan asimismo para acuerdos de coproducción o de intercambios compensados a los que se hizo mención también anteriormente, con la diferencia de que en este caso se trata muchas veces de productos no necesariamente prioritarios dentro de los planes de producción de los países andinos, por lo que es más factible pensar que en su caso la reciprocidad que se exija no sea tan estricta.

Obviamente, las posibilidades analizadas en cada uno de los acápite anteriores se complementan entre sí, de manera que la negociación de ventajas en uno u otro mecanismo se torna más o menos atractiva en función de las ventajas o compromisos que se obtenga o se esté en condiciones de asumir en otros. Por ello, parece necesario definir de primera intención un marco general amplio, respecto al tipo de acuerdos o concesiones que están dispuestas a asumir ambas partes y en función de ello profundizar las negociaciones en sectores o para mecanismos específicos. Ello perfila una estrategia en la cual los gobiernos establezcan previamente ese marco general y lo expliciten de manera que al nivel empresarial se profundice en tales posibilidades y se realimente con ello las posibilidades de negociación global.

#### C. LA COMPLEMENTACION INDUSTRIAL Y LA INVERSION DE CAPITALES

Como se anotó anteriormente la ampliación de los flujos comerciales en los sectores prioritarios conlleva generalmente la concertación de acuerdos de complementación industrial y la especialización de producciones, y éstas a su vez la provisión de tecnología y la inversión de capitales en industrias afines. Por ello, al iniciarse esta investigación se tenía expectativas respecto a la posibilidad de que el flujo de capitales entre Brasil y los países del Grupo Andino constituyera un aspecto importante de la complementación entre ambas áreas.

Sin embargo, pese a que se confirma un amplio potencial comercial y de que se ha logrado detectar los principales sectores en los que aparece como propicia la complementación industrial, no se tiene claro que ambos aspectos puedan ser acompañados por flujos de capital e inversiones.

Se han detectado varios factores, de tipo económico, político e institucional que influyen en este escepticismo. El primero de ellos tiene que ver con la propia escasez de capitales y con la falta de tradición que tanto en Brasil como en los países andinos existe en cuanto a invertir en el exterior. Así pese a 10 años de integración andina, el flujo de capitales entre esos países ha sido mínimo, llegando apenas al 1% en promedio, de la inversión extranjera radicada en esos países en el período (67 millones de dólares en total), aunque con una tendencia creciente, siendo su destino principalmente Colombia y Ecuador (flujos probablemente provenientes de Venezuela y Perú, respectivamente).

A su vez, se nota que Brasil tampoco ha sido un exportador importante de capitales. Sin embargo, parecería ser que en los últimos años se revierte esta tendencia, si se tiene en cuenta que del total de las inversiones brasileñas en el exterior, que hasta 1980 ascendían a 1260 millones de dólares, el 80% corresponde a salidas de capital registradas a partir de 1975, con un promedio anual algo superior a los 200 millones. En todo caso, el monto de capital brasileño registrado en el Grupo Andino es ínfimo e incluso menor que el que se registra proveniente de otros países de América Latina, como Argentina o México <sup>1/</sup>.

Otro factor que al parecer influye en el escaso interés de los empresarios brasileños entrevistados estaría relacionado con la conjuntura, tanto por la situación económica y financiera de Brasil, que no hacen propicia una política de promoción de inversiones en el exterior, cuanto por la incertidumbre que al momento se tiene respecto al porvenir del grupo andino o a la estabilidad económica y política de algunos de sus integrantes, que no hace atractivo pensar en invertir en ellos con el objeto de conquistar el mercado andino. A esto último se suma una cierta preocupación por la vigencia de la Decisión 24, especialmente en lo que se refiere a la prohibición de capitalizar la tecnología transferida y a la perspectiva de perder el control de la empresa por el proceso progresivo de incremento de la participación nacional o subregional previsto en dicho régimen.

Como factor de gran importancia se tiene el hecho de que el empresario brasileño encuentra buenas perspectivas de inversión en su propio país, con mercados fuertemente protegidos y regímenes de promoción, en tanto que en compar-

---

<sup>1/</sup> Hacia 1977 el capital brasileño registrado en los países del Grupo Andino (con excepción de Bolivia, para la cual no se dispone de datos) ascendía a unos 12 millones de dólares, en tanto que a esa fecha se registraban 26 millones de capitales argentinos y 21 de capitales mejicanos, de un total de 8000 millones de inversión extranjera registrada en el grupo.

ción encuentra poco atractivos los mercados andinos, que son reducidos respecto a los volúmenes a los que él está acostumbrado y en los cuales no contaría con los incentivos que tiene en Brasil. Mención especial merecen las grandes empresas estatales, empeñadas todas ellas en forma prioritaria en financiar sus grandes programas de ampliación en su propio país. No obstante lo anterior, podría ser importante para concretar algunas de las posibilidades de cooperación el propiciar ciertos flujos de capital brasileño hacia el Grupo Andino, con el objeto específico de contribuir a desarrollar las asignaciones de los programas sectoriales o de concretar operaciones de complementación industrial e intercambios compensados. Para ello, podría quizá obtenerse un tratamiento especial al capital brasileño, basado en el artículo incorporado en 1976 al Régimen de Capitales Extranjeros, que prevé la posibilidad de dar un trato especial a los capitales latinoamericanos.

Ese tratamiento especial tendría mayores posibilidades de conseguirse si se limita exclusivamente a los capitales y empresas netamente brasilenas que inviertan en el Grupo Andino con los propósitos indicados en el párrafo anterior y, teniendo en consideración que la mayor preocupación existente es la posibilidad de perder el control de la dirección de la empresa, podría consistir en ampliar en 5 años los plazos actualmente vigentes para concretar el proceso de transformación de las empresas en mixtas, con mayoría del capital nacional o sub regional (actualmente 15 años en el caso de inversiones en Colombia, Perú o Venezuela y 20 años si se trata de inversiones en Bolivia o Ecuador).

Una alternativa interesante, que no requeriría de la aplicación del trato especial al capital latinoamericano, podría consistir en que el Gobierno Brasileño cree un Fondo Especial, probablemente en el propio Banco do Brasil 1/, destinado a efectuar inversiones directas en los países andinos con el propósito específico señalado en los párrafos anteriores y que negocie simultáneamente con el Grupo Andino la calificación de dicho Fondo, como entidad a la que es aplicable la calificación de "capital neutro" a que se refiere el Régimen de Capitales Extranjeros 2/. Esta alternativa, que daría al inversionista brasileño la tranquilidad de contar con un socio que pueda contrapesar la mayoría andina, tendría la ventaja de que no requeriría una definición con respecto a los capitales provenientes de otros países latinoamericanos, por lo que podría obtenerse un acuerdo más rápido. A su vez permitiría mantener en cierta forma en el exterior el

---

1/ O alternativamente en el Banco Nacional de Desarrollo Económico, BNDE.

2/ Se da la calificación de capital neutro a las inversiones de entidades financieras gubernamentales o entidades gubernamentales de cooperación para el desarrollo, previamente calificadas por la Comisión del Acuerdo de Cartagena. Estos capitales no están sujetos a nacionalización progresiva ni se computan para el cálculo de la participación extranjera en las empresas.

exterior el apoyo que el sistema de promoción brasileño otorga al inversionista nacional cuando invierte internamente, lo que daría una nueva dimensión a la alternativa de invertir en el exterior, que seguramente redundaría en una mayor vinculación con el Grupo Andino.

La posibilidad de vincular el tratamiento especial no a una inversión potencial y en abstracto, sino a proyectos concretos que cumplan con requisitos específicos como el desarrollo de asignaciones o la concertación de intercambios compensados podría además permitir algún tipo de negociación respecto a la posibilidad de capitalizar los aportes tecnológicos, cuando éstos provengan de empresas netamente brasileñas, lo que facilitaría aún más el flujo de capitales hacia el Grupo Andino.

Todo lo anterior supone naturalmente una definición de política global brasileña de incentivar ciertas inversiones en el exterior y de otorgar en consecuencia las facilidades del caso a sus inversionistas, en el entendido de que esas salidas de capital, así como los compromisos de importación que ellas supongan como resultado del intercambio compensado serán más que equilibradas por las remesas de utilidades y por la venta de partes y piezas, tecnología y bienes de capital brasileños.

#### D. MECANISMOS DE CARACTER INSTITUCIONAL

Del análisis de las diferentes posibilidades resulta que no parece existir otro camino mejor en el campo institucional que el de la existencia de una Comisión Mixta al más alto nivel político, con funciones y responsabilidades claramente definidas, aún cuando la experiencia existente sobre el funcionamiento de las mismas no sea tan auspiciosa. Ello es así porque se considera que de alguna manera se requerirá expresar la definición oficial de una política gubernamental, que respalde y oriente la acción de grupos específicos de trabajo, sean estos gubernamentales o conformados por representantes de los sectores privados, según se requiera para el mejor tratamiento de los temas de especial interés. Se estima que de no existir un mecanismo que de una definición central, difícilmente se obtendrán avances concretos en grupos especializados, debido al diferente grado de interés que puede existir en una u otra parte, según el tema que se trate, debiendo por tanto obtenerse una compatibilidad para el conjunto.

Lo que se requiere quizá es del establecimiento de un programa de trabajo claro y específico y de la definición concreta de las personas o entidades encargadas de llevarlo a cabo, así como de los plazos referenciales de que ellos disponen, todo esto como elementos determinantes que garanticen que la Comisión Mixta al nivel gubernamental tenga un rol dinámico. Por tanto quizá deba requerirse de una etapa previa de estudio, investigación y proposición, antes de instalar en forma permanente dicha comisión.

Sin embargo esa propia etapa previa requiere a su vez de la orientación del nivel político, la que podría darse en una reunión especial que no detente el carácter de mecanismo permanente; y que encargue más bien al nivel técnico (o técnico-político) analizar entre otros aspectos cual sería el mecanismo institucional permanente más adecuado.

Quizá la alternativa más conveniente sea reiniciar el acercamiento político mediante una reunión del más alto nivel, que correspondería a las Cancillerías. En ese caso podría propiciarse una reunión del Consejo Andino de Cancilleres con el Canciller de Brasil 1/.

Otra alternativa igualmente interesante podría consistir en efectuar un trabajo previo al nivel técnico-político, preparatorio de una reunión de Cancilleres, en cuyo caso podría propiciarse una reunión de la Comisión del Acuerdo de Cartagena con representantes plenipotenciarios del Gobierno de Brasil.

Sea que se prefiera alguna de esas alternativas, o cualquier otra que responda a la conjuntura más favorable, lo importante sería que de tal encuentro se reflejase nitidamente la voluntad de acercamiento existente y el ámbito de los temas alrededor de los cuales se tiene interés de propiciar la cooperación, así como las prioridades en las que convergen ambas partes. Resultado fundamental debería ser la elaboración de un programa de trabajo y la determinación de las entidades o personas a cuya responsabilidad se asigna el cumplimiento del mismo.

Posiblemente lo más indicado sea que la responsabilidad específica recaiga en organismos técnicos, en cuyo caso la Junta del Acuerdo de Cartagena sería la entidad apropiada por parte del Grupo Andino y por parte de Brasil quizá se requiera la conformación de un grupo o comité interministerial. A su vez sería importante contar con grupos de trabajo especializados, en los que participen por ejemplo la Corporación Andina de Fomento y el Banco do Brasil o el BNDE, para analizar el tema del financiamiento o entidades gremiales representativas del sector privado, para examinar aspectos concretos de la complementación industrial o comercial.

El programa de trabajo que se acuerda deberá responder obviamente a las expectativas y prioridades de las partes; sin embargo hay algunos temas de especial importancia que parece a priori conveniente incluir en él. Entre ellos cabe mencionar los siguientes:

1. Análisis de la experiencia existente en materia de Cooperación Económica entre Brasil y el Grupo Andino.
2. Examen general de las posibilidades y condicionantes de la cooperación.
3. Examen específico, por grupos de trabajo, de los sectores económicos de especial interés.
4. Examen detallado, por grupos de trabajo, de temas de especial interés como transportes, financiamiento o servicios de ingeniería.

---

1/ Se sabe que existían conversaciones avanzadas para que esta reunión se llevase a cabo el año pasado en Brasilia.

5. Realización de seminarios o encuentros especializados de empresarios, de exportadores e importadores de los países involucrados.
6. Análisis de posibles mecanismos de cooperación.
7. Planteamiento de un mecanismo institucional para la cooperación.

De ser aceptables en principio por el gobierno brasileño los planteamientos contenidos en este documento así como en los otros volúmenes que forman parte integrante de él, podrían efectuarse con base en ellos contactos informales con el Grupo Andino, probablemente a través de su órgano técnico, la Junta del Acuerdo de Cartagena y de considerarse también a este nivel interesante dialogar alrededor de los temas aquí planteados podría quizá elaborarse con base en él y en otros estudios que al respecto haya efectuado la Junta uno o varios documentos de base, con carácter de informativos o exploratorios, que pudieran servir como marco a la reunión orientadora que aquí se plantea, lo que podría constituir un incentivo para que tal encuentro se efectúe en un plazo relativamente breve.

BIBLIOGRAFÍA

A - COMERCIO E INTEGRACION ECONOMICA

01. ALALC; avaliação e perspectivas. s.l., 1977.
02. ALALC (URUGUAY). Conferencia de las partes contratantes del Tratado de Montevideo; 19º período de sesiones extraordinarias. Ministerio de la Industria/Comercio/Turismo e Integración/ALALC/SELA, 1980.
03. ----- . La cooperación técnica entre países en vías de desarrollo en el marco de la ALALC, 1977.
04. ----- . Plan de acción de la ALALC; estudio de la problemática industrial de la zona, 1973.
05. ----- . Plan de acción de la ALALC; el futuro de la armonización de los instrumentos y políticas comerciales en la ALALC, 1973.
06. ----- . Plan de acción de la ALALC; los mecanismos de liberación comercial en los procesos de integración y en los programas de cooperación, 1973.
07. BRASIL. Associação de Exportadores Brasileiros, 1978.
08. BRASIL. Associação de Exportadores Brasileiros, 1979.
09. BANCO DO BRASIL/CACEX. (Carteira de Comércio Exterior). Comércio exterior do Brasil; exportação 1973/1979. V.1, V.2.
10. ----- . Exportação; Estado/Via/Merc./País de jan/set. 1980.
11. ----- . Relatório da CACEX, 1974/1978.
12. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (MEXICO). Misión a ALALC, 1964.
13. BID/INTAL. Infraestructura y servicios en la integración de América Latina. s.n.t.
14. CEMLA (MEXICO). El desarrollo económico y la integración, 1965.
15. ----- . Estructura de la protección en países en desarrollo. CEMLA/BIRF/BID, 1972.
16. CEPAL(CHILE). ALALC; algunos aspectos de las políticas de desarrollo zonal, 1979. E/CEPAL/L.196.
17. ----- . ALALC; el programa de liberación comercial y su relación con la estructura y las tendencias del comercio zonal, 1979. E/CEPAL/L.195.
18. ----- . Ayuda memoria de los principales planteamientos efectuados por los participantes en relación a los temas de la agenda, 1980. E/CEPAL/ R. 225.
19. ----- . Estadísticas sobre integración y cooperación económica, 1977.
20. ----- . Índices de valor unitario de comercio exterior de acuerdo con

- la clasificación CUCI, 1978. CEPAL/CPE/VP/173/Rev.1.
21. ----- . Notas para la agenda del Seminario Técnico sobre Integración y Cooperación en América Latina. 1980. E/CEPAL/R.216.
  22. ----- . Políticas de promoción de exportaciones 1977/1979. V.1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10.
  23. ----- . Reexamen de la integración económica en América Latina y búsqueda de nuevas orientaciones. 1979. E/CEPAL/R.209.
  24. ----- . Reflexiones sobre la integración latinoamericana. 1980. E/CEPAL/L.214.
  25. ----- . Relaciones económicas entre los países de América Latina y los países miembros del Consejo de Asistencia Mutua Económica (CAME). 1979. E/CEPAL/PROY.4/R.16. Proyecto CEPAL/UNCTAD/PNUD-RLA/76/013.
  26. ----- . Ronda de Tokio; evaluación de los resultados alcanzados en las negociaciones comerciales multilaterales al 30/10/1970. (Pedro Mendive ) E/CEPAL/L.218.
  27. CRISIS de la integración, integración de la crisis. Comercio Exterior de México. 29(1) Ene.1979 p.45-49.
  28. DECLARACION de los presidentes de los países del Grupo Andino. s.n.t.
  29. A DIEZ años del Acuerdo de Cartagena; la Argentina y las condiciones para la integración Andina. Revista Argentina de Relaciones Internacionales. Mayo/Ago.1979.
  30. EXPORT stagration and autartic development in Brazil, 1947-1962. The Quarterly Journal of Economics 81(2). May 1967 p. 286-301.
  31. FGV. (Fundação Getulio Vargas-BRASIL). Documento descritivo e avaliatório do CICOM (Centro Interamericano de Comercialização) 1968/1978.
  32. FUNCEX. (Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior-BRASIL). Análise da promoção de exportações sob a ótica da proteção efetiva; subprojeto (projeto II) 3. Relatório final, versao preliminar, 1977.
  33. IMPORTAÇÕES; etapas da política de controle. Conjuntura Econômica. 30 (1) jan. 1976.
  34. INSTITUTO DE ESTUDIOS TRANSNACIONALES (MEXICO). América Latina; autosuficiencia colectiva y poder de compra internacional, 1979.
  35. INTEGRACION económica regional e inserción económica internacional. Integración Latinoamericana 3 (29) Oct. 1978.
  36. INTEGRACION LATINOAMERICANA (22/23) Mar./Abr.1978.
  37. LA INTEGRACION viable y los problemas de la cooperación económica del mundo en desarrollo. Revista de la Planificación del Desarrollo. (13), 1980.
  38. IPEA (Instituto de Planejamento Econômico e Social-BRASIL). Análise da política de promoção às exportações. IPEA/FIPE, 1978.

39. ----- . A política brasileira de comércio exterior e seus efeitos 1967/73. 1974.
40. ----- . SIS-dados de comércio exterior Brasil-América Latina; com destaque dos países do Grupo Andino, anos 70. 1980. Estudos Setoriais.
41. ----- . Vinte anos de ALALC e sua reestruturação. s.d.
42. JUNAC(PERU). Análisis del comercio Andino 1969-1977. (anexo técnico, 2).
43. ----- . Análisis del comercio subregional Andino 1969-1977.
44. ----- . Los aspectos sociales de la integración y la coordinación con los convenios Andres Bello; Hipólito Unanue y Simón Rodríguez. 1979.
45. ----- . Bases de propuesta de la Junta sobre desarrollo e integración turística del Grupo Andino. 1980.
46. ----- . Comercio exterior del Grupo Andino. s.d.
47. ----- . Comisión del Acuerdo de Cartagena. Vigésimo quinto período de sesiones extraordinarias; acta final. 1980.
48. ----- . Comisión del Acuerdo de Cartagena. Vigésimo sexto período de sesiones extraordinarias; acta final. 1980.
49. ----- . Comisión del Acuerdo de Cartagena. Vigésimo séptimo período de sesiones extraordinarias; acta final. 1980.
50. ----- . Comisión del Acuerdo de Cartagena. Vigésimo octavo período de sesiones extraordinarias; acta final. 1980.
51. ----- . Comisión del Acuerdo de Cartagena. Vigésimo noveno período de sesiones extraordinarias; acta final. 1980.
52. ----- . Criterios para determinar la nómina de concesiones en lista nacional ALALC que efectúan la producción subregional. 1979.
53. ----- . Decisión 117; codificación del Acuerdo de Cartagena. 1977.
54. ----- . Discurso del Señor Doctor Diego Uribe Vargas, Ministro de Relaciones Exteriores de Colombia en nombre de los países signatarios del Acuerdo de Cartagena, en la sesión solemne de la Junta, en honor de los Señores Ministros de Relaciones Exteriores del Grupo Andino; de la República Federativa del Brasil y de España. 1980.
55. ----- . Discurso pronunciado por el Exmo. Señor Presidente de la República de Colombia, Doctor Julio Cesar Turbay Ayala, en la inauguración de la reunión de los presidentes de los países miembros del Acuerdo de Cartagena. 1979.
56. ----- . Discurso pronunciado por el Exmo. Señor Presidente de la República de Venezuela, Doctor Luis Herrera Campins, en la sesión de clausura de la reunión de los Presidentes de los países miembros del Acuerdo de Cartagena. 1979.
57. ----- . Evaluación de la armonización de políticas económicas y de la aplicación del arancel externo y del programa de liberación. 1979. Anexo Técnico, 1.

58. ----- . Evaluación de la política tecnológica. 1979. Anexo Técnico, 5.
59. ----- . Evaluación del proceso de integración 1969-1979.
60. ----- . Evaluación del programa de desarrollo agropecuario. 1979. Anexo Técnico, 6.
61. ----- . Grupo Andino; comercio exterior con Brasil, exportaciones, importaciones, balanza comercial con y sin combustibles y tasas de crecimiento. 1971-1978. (Cuadros, miles de dólares corrientes).
62. ----- . Grupo Andino; exportaciones al mundo de productos incluidos por los países miembros en sus listas nacionales de ALALC 1975-1977.
63. ----- . Indicadores socioeconómicos de la subregión Andina. 1979. Anexo Técnico, 10.
64. ----- . Intervención del coordinador de la JUNAC. Embajador Pedro Carmona Estanga, en la sesión solemne de la Junta, en honor de los señores Ministros de Relaciones Exteriores del Grupo Andino, de la República Federativa del Brasil y de España. 1980.
65. ----- . Lista nacional de Bolivia; información básica para la aplicación de criterios tendientes a determinar las concesiones que afectan la producción subregional. s.d.
66. ----- . Lista nacional de Peru; información básica para la aplicación de criterios tendientes a determinar las concesiones que afectan la producción subregional. 1979.
67. ----- . Plan Andino de promoción de exportaciones. s.d.
68. ----- . Productos excluidos de la nómina de reserva para programación 1979. Decisión 137.
69. ----- . Programa especial de apoyo a Bolivia; proyectos Andinos de apoyo a Bolivia, proyecto IV. Sistema integral de promoción de exportaciones en Bolivia 1978. Decisión 119, artículo 4.
70. ----- . Propuesta de la Junta sobre arancel externo común y armonización de los instrumentos de comercio exterior. 1980.
71. ----- . Propuesta de la Junta sobre exclusión de una lista de productos de la nómina de reserva para programación. 1978.
72. ----- . Propuesta de la Junta sobre un programa de desarrollo e integración turística de los países miembros del Acuerdo de Cartagena. s.d.
73. ----- . Proyectos Andinos de integración. s.d.
74. ----- . RED Andina de información comercial. s.d.
75. ----- . Síntesis estadística comparativa del Grupo Andino con Argentina, Brasil, Mexico y Chile. 1979.

76. ----- . Sistema subregional de información estadística "estadísticas agrícolas". 1980.
77. ----- . Sistema subregional de información estadística; " estadísticas pecuarias y pesqueras" 1980.
78. ----- . Texto oficial codificado del Acuerdo de Cartagena. s.n.t.
79. ----- . Valor y estructura de la producción agropecuaria en el Grupo Andino. 1978.
80. MINISTERIO DA FAZENDA/CIEF-BRASIL. Comércio Exterior do Brasil; importação 1973/1979. V.1., V.2.
81. MINISTERIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES (BRASIL). Relações econômicas do Brasil com os países em desenvolvimentos (PED). 1979.
82. ----- . Tratado de cooperação Amazônica. 1978.
83. MINISTERIO DO INTERIOR/SUFRAMA (Superintendencia da Zona Franca de Manaus - BRASIL). Critérios e procedimentos para apresentação e avaliação de cartas - consulta industriais e agropecuarias. 1980.
84. ----- . Estadísticas da Zona Franca de Manaus; importações 1975 , 1976, 1977, 1978, 1979.
85. ----- . Instruções e procedimentos para apresentação e análise de projetos agropecuarios + diretrizes e normas técnicas para ocupação do distrito agropecuario. 1980.
86. ----- . Instruções e procedimentos para apresentação e análise de projetos industriais. 1980.
87. ----- . Notícias da SUFRAMA. fev./dez. 1980; jan. 1981.
88. ----- . Relatório de atividades. 1980.
89. ----- . SUFRAMA; ação do progresso na região. Jornal do Comercio. Edição documental. 1980.
90. ----- . SUFRAMA; 13 anos. 1980.
91. ORIGEM e evolução do Forum da Amazônia, na cidade de Manaus; pelo profesor João Renõr Ferreira de Carvalho. 1980.
92. PERFILES básicos del mercado Andino; productos seleccionados de la oferta exportable de Bolivia. 1981. Plan Andino de Promoción de Exportaciones. - RAIC.
93. PERFILES básicos del mercado Andino; productos seleccionados de la oferta exportable de Ecuador. 1981. Plan Andino de Promoción de Exportaciones- RAIC.
94. PRINCIPALES características de la cooperación económica entre los países en desarrollo. Revista de la Planificación del Desarrollo (13) 1980.
95. LA REESTRUTURACION de la ALALC. Coyuntura y Desarrollo. Mar. 1980.

96. TARIFA Aduaneira do Brasil. 1979. v.1, v.2.
97. UNCTAD (SUIZA). Apoyo a la cooperación económica entre países en desarrollo; informe de la reunión de un grupo de expertos de alto nivel en cooperación económica entre países en desarrollo. 1979. UNCTAD/PNUD.
98. ----- . El comercio entre los países en desarrollo por principales grupos de productos de la CUCI y por regiones. 1978. TD/B/C.7/21.
99. ----- . Cooperación entre organizaciones comerciales estatales de los países árabes. 1979. TD/B/C.7/37.
100. ----- . La cooperación monetaria y financiera para apoyar el programa de preferencias comerciales entre países en desarrollo. 1979. TD/B/C.7/27.
101. ----- . Cooperation et integration economique entre pays en development. 1976. TD/B/609 (vol.1) y TD/B/609 (vol.2).
102. ----- . Disposiciones institucionales para la financiación de la industria y las exportaciones de los países en desarrollo con miras a expandir y diversificar sus exportaciones de manufacturas y seminmanufacturas. 1980. TD/B/C.2/200.
103. ----- . Examen de la experiencia existente con respecto a medidas preferenciales en el marco de los esquemas de integración en America Latina, con el objeto de extraer sugerencias adecuadas para un sistema global de preferencias entre países en desarrollo. 1978. TD/B/C.7/22.
104. ----- . Financial solidarity for development; efforts and institutions of the members of OPEC 1973-1976. nivew. 1979. TD/B/C.7/31.
105. ----- . Global system of trade preferences among developing countries; non-tariff preferences and direct trade measures within a global system of trade preferences; measures and possibilities in the context of the Asian experience, special reference to manufactures and semi-manufactures. UNCTAD/UNDP. 1979. Project RAS/78/036.
106. ----- . Informe de la reunión preparatoria de expertos gubernamentales de países en desarrollo sobre cooperación económica entre países en desarrollo. 1980. TD/B/C.7/39.
107. ----- . Medidas y mecanismos para la promoción del comercio de productos agrícolas en un sistema mundial de preferencias comerciales entre países en desarrollo. 1978. TD/B/C.7/20.
108. ----- . Preliminary report on the feasibility of global payments arrangements among developing countries. 1978. TD/B/C.7/26.
109. ----- . Un sistema global de preferencias comerciales entre países en desarrollo; examen de la experiencia existente con respecto a medidas preferenciales en el marco de los esquemas de integración en America Latina, con el objeto de extraer sugerencias adecuadas para un sistema global de preferencias comerciales entre países en desarrollo. 1979. TD/B/C.7/22/ADD.1

110. ----- . Sistema global de preferencias comerciales entre países en desarrollo; principales características del comercio de productos básicos y otros productos agrícolas entre los países en desarrollo. 1979. TD/B/C.7/20.Add.1.
111. ----- . Sistema global de preferencias comerciales entre países en desarrollo; las normas de origen en un esquema global de preferencias comerciales (EGPC), con especial referencia a las disposiciones que garanticen que las medidas preferenciales favorecen el desarrollo nacional. Primeira parte: principales criterios y conceptos. 1979. TD/B/C.7/33. (Part.I). - segunda parte: examen de los sistemas de normas de origen en el marco de los esquemas de preferencias existentes y de su compatibilidad con las normas de origen del SGPC. TD/B/C.7/33 (Part.III).
112. ----- . Sistema global de preferencias comerciales entre países en desarrollo; las preferencias comerciales de las agrupaciones africanas de cooperación e interacción económicas. 1979. TD/B/C.7/32.
113. ----- . Sistema global de preferencias comerciales sobre países en desarrollo; medidas especiales diferenciales y no recíprocas en favor de los países menos adelantados en un sistema global de preferencias comerciales entre países en desarrollo. 1979. TD/B/C.7/35.
114. ----- . Sistema global de preferencias entre países en desarrollo; estudio sobre barreras arancelarias y medidas directas de promoción de comercio dentro de sistemas multilaterales de preferencias comerciales entre países en desarrollo; aspectos especiales relativos a los países latinoamericanos. 1978. UNCTAD/PNUD. Proyecto RLA/73/063.
115. ----- . Un système global de preferences commerciales entre pays en development; statistiques du commerce entre pays en development par pays et par produits. 1980. TD/B/C.7/36; TD/B/C.7/36/ADD.1 (Cuadros generales y II. Dirección del comercio de los países en desarrollo por regiones principales). TD/B/C.7/36/ADD.2(III Trade of developing countries in selected agricultural products and basic commodities by main origins and destinations).
116. UNCTAD; Trade marks and developing countries. Journal of World Trade Law. En/Feb. 1980.
117. ZONA FRANCA; fator de desenvolvimento para a Amazônia ocidental. s.n.t.

B - INDUSTRIA Y ECONOMIA

01. ABAL (Associação Brasileira de Alumínio-BRASIL). Anuário estatístico da ABAL, 1979. 1980.
02. ABDIB (Associação Brasileira das Indústrias de Base-Brasil). ABDIB Informa nº 170 fev. 1981; n.171 abr. 1981; n.172 jun.1981; n.173 jul.1981.
03. ----- . Anuário ABDIB, 1979. 1980
04. ----- . Relatório Anual ABDIB, 1979. 1980.
05. ----- . Relatório da diretoria ABDIB. 1980
06. ABIFARMA. (Associação Brasileira da Indústria Farmacêutica BRASIL). Cadastro brasileiro de matérias primas farmacêuticas. 1980
07. ABIMAQ/SINDIMAQ. (Associação Brasileira de Máquinas-BRASIL). Bens de produção mecânicos; comércio exterior Brasil 1975-1979 e 1976-1980.
08. ----- . Boletim da ABIMAQ/SINDIMAQ 9(83)jan. 1981.
09. ----- . Indústria brasileira de bens de produção mecânicos; indicadores conjunturais Brasil 1978-1980.
10. ----- . Indústria de máquinas e acessórios têxteis; produção em quantidade e valor Brasil 1976-1978 e 1978-1980.
11. ----- . Indústria de máquinas, acessórios e tipos para a indústria gráfica; produção física e vendas Brasil 1975-1978.
12. ----- . Indústria de máquinas e implementos agrícolas; produção física e vendas Brasil 1976-1978.
13. ----- . Indústria de máquinas e implementos agropecuários; produção física e vendas Brasil 1978-1980.
14. ----- . Indústria de motores de combustão interna segundo as aplicações e classes de potência; produção física, uso próprio, vendas e estoques Brasil 1978-1980.
15. ----- . Máquinas e acessórios têxteis brasileiros. 1981.
16. ----- . Máquinas e equipamentos para madeira; produção e comercialização Brasil 1978-80.
17. ----- . Máquinas-ferramentas para trabalhar metais e carbonetos metálicos; pesquisa industrial e comércio exterior. Brasil 1977-1979 e 1975-1978.
18. ----- . Máquinas e implementos agrícolas brasileiros. 1980.
19. ----- . Máquinas ferramentas brasileiras. 1980.
20. ----- . Motores de combustão interna. 1980.

21. ABINEE. (Associação Brasileira da Indústria Eletro-Eletrônica-BRASIL). ABNEE Notícias. 1981.
22. ----- . Anuário da Indústria Elétrica e Eletrônica do Brasil. 1980.
23. ----- . Relatório da diretoria ABINEE; triênio 1977/1980.
24. ----- . ABIQUIM (Associação Brasileira de Indústrias Químicas-BRASIL). Guia da Indústria Química Brasileira. 1980.
25. ABRANFE (Associação Brasileira de Metais Não-Ferrosos-BRASIL). Gestão 1977, 1978, 1979, 1980.
26. ----- . Relatório de mercado; informativo mercado. 1981.
27. AMERICA LATINA; ensaios de interpretação econômica. Estudos Latinoamericanos v.5. 1976.
28. ANFAVEA. (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores-BRASIL). Autoveículos; dados estatísticos e relação de empresas associadas. 1980.
29. ----- . Energia; o futuro é hoje. 1980.
30. APEC (Análise e Perspectiva Econômica-BRASIL). Diagnóstico Alumínio. n.5 1981.
31. ----- . Diagnóstico Cobre n.5. 1981.
32. ----- . Diagnóstico Chumbo n.5. 1981.
33. ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE NOVO HAMBURGO (BRASIL). Produção de calçados no Rio Grande do Sul. 1974, 1976, 1979.
34. ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS FABRICANTES DE PAPEL E CELULOSE (BRASIL). Palestra sobre programa de redução do consumo de óleo combustível na indústria de celulose e papel proferida pelo Dr. Horácio Cherkassky no CDI em 24/10/80. 1980.
35. ----- . Relatório estatístico da Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, 1979.
36. BBB. BROWN BOVERI (BRASIL). Máquinas de corrente contínua, compensadas, de construção compacta. s.d.
37. ----- . Motores trifásicos de alta tensão totalmente fechados. s.d.
38. ----- . Motores e geradores síncronos. s.d.
39. ----- . Nova linha de motores de gaiola de alta tensão com isolamento classe F. s.d.
40. ----- . Nova série de motores de C.C., compensados, com mancais na tampa. s.d.
41. BNDE. Paulo Fontenele (BRASIL). Aspectos tecnológicos da estrutura industrial brasileira; uma análise de insumo-produto. 1981.
42. BNDE (BRASIL). Cimento. 1977. Série: Estudos Setoriais. Insumos Básicos.

43. ----- . Diagnóstico de aço- estrutura da produção. 1978. v.1.E-1.3 Aço. ADENDO .
44. ----- . Diagnóstico de comercialização de produtos siderúrgicos. 1978. v.1. E.1.3. Aço.
45. ----- . Diagnóstico de forjados. 1977. E.1.3- Aço. ANEXO II.
46. ----- . Diagnóstico de fundidos. 1978 v.1:E.1.3-Aço. ADENDO.
47. ----- . Diagnóstico de fundidos e forjados; síntese conclusiva. 1977. v.3.E.1.3- Aço.
48. ----- . Diagnóstico de máquinas-ferramenta.1977.v.1.E.2.2.-Equipamentos mecânicos padronizados.
49. ----- . Diagnóstico de máquinas-ferramenta;atualização. 1978.E.2.2. Equipamentos mecânicos padronizados. ADENDO.
50. ----- . Diagnóstico sobre autopeças. 1977. V.1E.4.3- Bens de consumo duráveis.
51. ----- . Diagnóstico sobre equipamentos de telecomunicações.1978.E.2.03- Equipamentos eletro-eletrônicos.
52. ----- . Diagnóstico sobre fertilizantes. 1978.E.1.1 - Mineração e Fertilizantes.
53. ----- . Diagnóstico sobre instrumentos de medição e controle de processos industriais. 1978 E.2.03 - Equipamentos Eletro-eletrônicos.
54. ----- . Diagnóstico sobre produtos da indústria petroquímica.1978. v.1/2. E.1.7 - Produtos intermediários da indústria petroquímica.
55. ----- . Equipamentos Elétricos. 1977. Série: Estudos Setoriais. Máquinas e componentes.
56. ----- . Fertilizantes.1977. Série: Estudos Setoriais. Insumos Básicos.
57. ----- . Máquinas rodoviárias e tratores agrícolas. 1977. Série: Estudos Setoriais. Insumos Básicos.
58. ----- . Matérias primas da indústria química. 1977. Série: Estudos Setoriais. Insumos Básicos.
59. ----- . Papel e Celulose. 1977. Série: Estudos Setoriais. Insumos Básicos.
60. ----- . Proposta de subprograma de ação setorial; sistema BNDE.1977. 2.0.5- Máquinas-ferramenta.
61. ----- . Proposta de subprograma de ação setorial; sistema BNDE.1978; E.1.7- Produtos intermediários da indústria petroquímica.
62. ----- . Tratores e máquinas rodoviárias, 1977. série: Estudos setoriais. Insumos Básicos.

63. CDE, (Conselho de Desenvolvimento Econômico-BRASIL). Programa Nacional de Papel e Celulose. 1974.
64. CDI.(Conselho de Desenvolvimento Industrial-BRASIL). Relatório anual do CDI, 1979.
65. CEPAL (CHILE). América Latina y el Caribe; exportaciones de manufacturas por países y según su origen industrial desde 1961 hasta 1968. Elaboración estadística. 1980. E/CEPAL/L.235.
66. ----- . América Latina y el Caribe; producto interno bruto global e industrial y estructuras del sector manufacturero desde 1950 hasta finales de la década de 1970. Elaboración estadística. 1981. E/CEPAL/L.236.
67. ----- . El Convenio TIR; una respuesta al creciente desarrollo industrial de los países de América Latina. 1980. E/CEPAL/G.1134.
68. ----- . Informe de la Segunda Conferencia Latinoamericana de Industrialización. 1980. E/CEPAL/G.1.109.
69. ----- . Perspectivas del consumo y la producción de fertilizantes en América Latina.1976. CEPAL/FAO (Decimocuarta Conferencia Regional de la FAO para A.L. y Conferencia Latinoamericana CEPAL/FAO de la Alimentación).
70. CNP(Conselho Nacional do Petróleo - BRASIL). Alcoolquímica. s.d.
71. CONSIDER. (Conselho Nacional de Siderurgia - BRASIL). Os desafios da siderurgia na década de 80. In:X Congresso Brasileiro de Siderurgia. 1980.
72. ----- . Informe estatístico anual; setor metalúrgico, 1980.
73. ----- . Informe estatístico mensal; produtos metalúrgicos. jan./dez. 1980.
74. ----- . Os não ferrosos no Brasil; a década de 70- os anos 80. síntese. In: 3º Simposio Nacional de Não Ferrosos. 1980.
75. ----- . Projeção do mercado de não ferrosos 1980-1985. 1978. v.1. Convênio FUB/MIC/CONSIDER; v.2. ANEXOS I,II.
76. ----- . Relatório anual do CONSIDER, 1971,1974, 1975, 1976, 1977, 1978, 1979.
77. ----- . Sistema coordenado de abastecimento de metais não-ferrosos. 1980.
78. EMBRAMEC (Mecânica Brasileira S.A. - BRASIL). A competitividade da indústria nacional de equipamentos. s.d.
79. ----- . Estudo sobre tornos. 1977.
80. ----- . Relatório de atividades da EMBRAMEC, 1979.
81. ----- . Situação do controle numérico no Brasil; máquinas ferramenta. 1980.

82. FIXED and flexible exchange rates; a renewal of the debate. Staff Papers 26(4) Dec. 1979.
83. IBGE. (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística-BRASIL). Indicadores conjunturais da indústria. Jan./Mai.1980.
84. INTAL (ARGENTINA). Programa sectorial de desarrollo de la industria automotriz. Integración Latinoamericana. ago.1979.
85. INTERBRAS (BRASIL). Cartilha da GETRAN; 2ª. versão. 1980.
86. IPEA(BRASIL). Crescimento industrial no Brasil; incentivos e desempenho recente. 1974.
87. JAPAN MACHINERY IMPORTER'S ASSOCIATION. (JAPAN). Information and suggestions about machinery exports to Japan. 1980.
88. JUNAC (PERU). Bases para el programa sectorial de desarrollo de la industria de fertilizantes. 1980.
89. ----- . Evaluación del programa petroquímico. 1979. Apêndice técnico v.1 1975-1978.
90. ----- . Evaluación de la programación industrial.1979. Anexo Técnico nº.3.
91. ----- . Informe sobre las producciones Andinas pertenecientes a los ámbitos de los programas automotor (decisión 120), metalmeccánico (decisión 146) y petroquímico (decisión 91), y a las propuestas de la Junta sobre programación industrial. 1980.
92. ----- . Máquinas herramientas en Bolivia; proyecto integral de desarrollo. 1980.
93. ----- . Nómina de productos no producidos para efectos de la aplicación del artículo 65 del Acuerdo, en lo que se refiere a Arancel Externo Mínimo Común (decisión 83). 1974.
94. ----- . Nómina de productos que no se producen en ningún país de la subregión y que no han sido reservados para programas sectoriales de desarrollo industrial (decisión 26). 1970.
95. ----- . Productos que permanecen en la nómina de reserva para programación al 31 de Octubre de 1979. 1979
96. ----- . Programa sectorial de desarrollo de la industria automotriz (decisión 120).s.d.
97. ----- . Programa sectorial de la industria automotriz; proyecciones de demanda de vehiculos. Estudio preliminar. (decisión 120). 1979-
98. ----- . Programa sectorial de la industria petroquímica (decisión 91) 1975.
99. ----- . Propuesta de la Junta sobre el programa sectorial de desarrollo de la industria farmoquímica. 1977

100. ----- . Propuesta de la Junta sobre el ajuste al programa sectorial de la industria petroquímica. 1980.
101. ----- . Propuesta de la Junta sobre el desarrollo de la industria siderúrgica. 1976
102. ----- . Propuesta de la Junta sobre el programa sectorial de desarrollo de la industria química. 1977.
103. ----- . Propuesta de la Junta sobre el programa sectorial de la industria electrónica y de telecomunicaciones. 1977.
104. ----- . Reestructuración del programa de la industria metalmeccánica e incorporación de Venezuela al mismo (decisión 146). 1979
105. ----- . Verificación de producciones de productos comprendidos en el programa sectorial de desarrollo industrial del sector metalmeccánico; resolución 141, 1979; resolución 152, 1980; resolución 160, 1980.
106. MINISTERIO DAS MINAS E ENERGIA/Departamento Nacional de Produção Mineral (BRASIL). Anuário mineral brasileiro, 1978, 1979, 1980.
107. ----- . Balanço mineral brasileiro; bens minerais selecionados, 1978, 1979.
108. ----- . Carajás. Transparências da palestra do Sr. Ministro César Cals em 14/08/80. 1980.
109. NAO FERROSOS dá prioridade no setor nos anos 80. Mineração e Metalurgia (422) Set. 1980.
110. PETROQUISA(BRASIL). Projeção do mercado brasileiro de produtos petroquímicos; período 1979-1985. 1979.
111. ----- . Relatório anual de atividades PETROQUISA, 1979.
112. PROEXPO (COLOMBIA). Catálogo del potencial exportable de la industria química en Colombia. 1979.
113. ----- . General features of Colombia. 1979.
114. ----- . Oferta exportable de productos de la industria metalúrgica y metal-mecánica Colombiana. PROEXPO/FEDEMETAL, 1978.
115. SIMES (Sindicato de Máquinas do Estado de São Paulo-BRASIL). Relação dos associados do Sindicato. s.d.
116. SINDIPEÇAS (BRASIL). Anuário da indústria brasileira de autopeças 1978/1979.
117. ----- . Exportações brasileiras de autopeças 1979. 1980.
118. ----- . Índice dos exportadores brasileiros de autopeças. s.d.
119. UFRJ(Universidade Federal do Rio de Janeiro/Maria da Conceição Tavares-BRASIL). O movimento recente da industrialização brasileira; ciclo e crise. 1978.

C - INVERSIÓN EXTRANJERA

01. ASPECTOS del derecho Andino en las empresas multinacionales. Revista Española de Derecho Internacional. 31(1-3) 1978/79.
02. CENTRO INTERUNIVERSITARIO DE DESARROLLO (CHILE). El comportamiento de la banca extranjera en Colombia. 1978.
03. CEPAL (CHILE). Acuerdos de complementación de ALALC y la participación de las empresas transnacionales; los casos de máquinas de oficina y productos electrónicos. 1977. Documento de trabajo. n.3.
04. ----- . Andean Group sectoral programmes of industrial development and their application in Colombia; the role of Transnational Corporations. 1978. CEPAL/CTC/ Unit. Working Paper N.11.
05. ----- . Las empresas transnacionales y la modalidad actual de crecimiento económico de América Latina; algunas consideraciones. 1980. CEPAL/ CET.E/CEPAL/R.229.
06. ----- . Foreign participation in Colombian development; the role of TNCs CEPAL/CTC Unit. Working paper N.14.
07. ----- . El impacto de las empresas transnacionales sobre el comercio exterior de América Latina. 1980. CEPAL/CET.E/CEPAL/R.228.
08. ----- . El programa petroquímico Andino; antecedentes, perspectivas y su relación con las empresas transnacionales. 1977. CEPAL/CET. Documento de Trabajo, 8.
09. ----- . La programación Andina y sus resultados en el Ecuador; el papel de las empresas transnacionales. 1979. CEPAL/CET.E/CEPAL/R.200.
10. ----- . La programación metal-mecánica del Acuerdo de Cartagena y las empresas transnacionales. 1976. CEPAL/DIDE/ET/VERSION PRELIMINAR/164.
11. ----- . Las relaciones financieras entre Europa Occidental y América Latina. 1980. E/CEPAL/R.224.
12. JUNAC(PERU). Evaluación de la inversión directa extranjera en el Grupo Andino y de la administración de la decisión 24. (Anexo técnico nº 4). 1979.
13. JUNTA NACIONAL DE PLANIFICACION Y COORDINACION ECONOMICA.(ECUADOR). Inventario nacional de proyectos; informe de actualización de la encuesta de proyectos de inversión. 1978.
14. PERFILES de los 41 proyectos de inversión fundamentales. s.n.t.
15. THE ROLE of foreign direct investment in the external adjustment process. Staff Papers 26(4) Dec. 1979.
16. UNCTAD (SUIZA). Algunos aspectos relativos al establecimiento de empresas multinacionales de comercialización en África. 1979. TD/B/C.7/34.
17. ----- . Areas donde interesaría promover la formación de empresas multinacionales de comercialización; América Latina. 1978. UNCTAD/PNUD. Proyecto RLA/73/063.

18. ----- . Aspectos jurídicos de la creación de empresas multinacionales de comercialización entre países en desarrollo. 1978. TD/B/C.7/28.
19. ----- . Aspectos jurídicos de la creación de empresas multinacionales de comercialización entre países en desarrollo; sección de instrumentos constitutivos de empresas multinacionales compilada por la secretaria de la UNCTAD. 1979. TD/B/C.7/28/Add.1.
20. ----- . Informe de la mesa redonda sobre la función de las empresas transnacionales en el proceso de integración latinoamericana. 1979. TD/B/C.7/29 rf TD/B/C.7/29/Add.1.
21. ----- . Regímenes jurídicos para la creación de empresas multinacionales entre países en desarrollo establecidos por agrupaciones de integración y cooperación económica. 1979. TD/B/C.7/30 y TD/B/C.7/30/Add.1.
22. ----- . Sectores seleccionados para la promoción de empresas multinacionales de comercialización región; Asia. 1978. UNCTAD/PNUD.RAS/78/036/A/01/40.

D - TRANSPORTES

01. ALALC (URUGUAY). Plan de acción de la ALALC; evolución del transporte marítimo en la ALALC. 1973.
02. CEPAL (CHILE). Comentarios al temario provisional de la segunda reunión latinoamericana preparatoria de la convención internacional de transporte multimodal (Preparado por el Programa de transporte marítimo OEA/CEPAL). 1976. E/CEPAL/L.145.
03. ----- . Una evaluación de algunos aspectos institucionales del transporte fluvial en la Cuenca del Plata. 1981. E/CEPAL/R.244/Add.1.
04. ----- . Los ferrocarriles internacionales de Sudamérica y la integración económica regional. 1972. E/CN.12/914/Rev.1.
05. ----- . Los fletes marítimos en el comercio exterior de América Latina (Programa de transporte CEPAL/OEA). 1969. E/CN.12/812.
06. ----- . Informe de la reunión de expertos en facilitación del comercio y del transporte internacional de los países Centroamericanos, México y Panamá. 1980. E/CEPAL/G.1127.
07. ----- . Líneas generales para establecer un programa de facilitación del comercio y de fortalecimiento institucional del transporte en los países de América del Sur. 1980. E/CEPAL/L.237.
08. ----- . Líneas generales para establecer un programa de facilitación del comercio y del transporte internacional en los países de Centroamérica. 1980. E/CEPAL/L.217.
09. ----- . Manual de Documentación Naviera para los puertos de América Latina (Preparado por el programa de transporte OEA/CEPAL). 1980. E/CEPAL/1060/Add.1.
10. ----- . Perspectivas del transporte internacional por carretera en la Subregión Andina . (Proyecto Conjunto CEPAL/CORPORACION ANDINA DE FOMENTO (CAF). 1977. E/CEPAL/L.154.
11. ----- . Perspectivas del transporte internacional por carretera en la Subregión Andina; evaluación de la influencia de la restricción del peso máximo admisible por eje en el costo del transporte automotor de la Subregión Andina. (Proyecto Conjunto CEPAL/Corporación Andina de Fomento). 1977. E/CEPAL/L.154/Add.2.
12. ----- . Perspectivas del transporte internacional por carretera en la Subregión Andina; inventario de la infraestructura y de los proyectos del eje central del Sistema Troncal Andino de Carreteras. (Proyecto Conjunto CEPAL/Corporación Andina de Fomento). 1977. E/CEPAL/L.154/Add.1.
13. ----- . Proyecto de convención latinoamericana sobre responsabilidad civil de los portadores en el transporte terrestre internacional. (Nota de la secretaria de la CEPAL). 1978. ST/CEPAL/Conf. 67/L.3.
14. ----- . Servicios de transporte terrestre internacional en los Corredores Lima-Buenos Aires y Lima-Sao Paulo. (Proyecto conjunto BID/CEPAL). 1975.

15. ----- . Transport Activities of CEPAL. 1980. E/CEPAL/L.215.
16. ----- . El transporte en América Latina. 1965. E/CN.12/703/Rev.1.
17. ----- . Transporte fluvial en la Cuenca del Plata.1981. E/CEPAL/R.260.
18. ----- . El transporte marítimo internacional en América del Sur. 1979. E/CEPAL/R.213/Rev.1.
19. ----- . El transporte marítimo internacional en América del Sur (ANEXO). 1979. E/CEPAL/R.213/Add.1.
20. GEIPOT (BRASIL). Anuário Estatístico dos Transportes, 1979.
21. ----- . Anuário Estatístico dos Transportes, 1980.
22. ----- . Avaliação da regulamentação econômica do transporte rodoviário de carga. 1980.
23. ----- . Programa integrado para o corredor de exportação de Parana-guá. 1979.
24. INSTITUT D'URBANISME DE PARIS - UNIVERSITÉ DE PARIS-VAL DE MARNE (FRANCIA). O papel dos transportes urbanos no desenvolvimento econômico do Brasil; introdução. 1979. TRADUZIDO.
25. ----- . O papel econômico da construção de infraestruturas dos transportes urbanos. 1980. TRADUZIDO.
26. ----- . O papel econômico do serviço de transportes urbanos.1980. TRADUZIDO.
27. ----- . A produção de material de transportes no desenvolvimento econômico do Brasil.1979. TRADUZIDO.
28. INTAL/BID. El transporte del comercio exterior de Santa Cruz, Bolívia.s.d.
29. JUNAC(PERU). Bases para la adopción de un plan de acción subregional para el mejoramiento y construcción de las carreteras del eje central del Sistema Troncal Andino. 1979.
30. ----- . Decisión 56. Transporte internacional de carretera. 1972.
31. ----- . Decisión 56-a. Formularios para el anexo II de la decisión Nº 56. 1975.
32. ----- . Decisión 94. Sistema Troncal Andino de carreteras. 1975.
33. ----- . Diagnóstico del sector de transportes en el Grupo Andino.1980.
34. MINISTERIO DOS TRANSPORTES(BRASIL). Programa de transportes alternativos para economía de combustíveis; medidas de curto prazo. 1980.
35. ----- . Programa de transportes para economia de combustíveis; informações gerais. 1979.

36. UNCTAD(SUIZA). Desarrollo portuario; Manual de planificación para los países en desarrollo. 1980. TD/B/C.4/175.
37. ----- . El transporte marítimo en 1974. 1975. TD/B/C.4/125/Sup.1.
38. ----- . El transporte marítimo en 1976. 1978. TD/B/C.4/169/Rev.1.

E - OTROS

01. BANCO MUNDIAL (USA). Informe sobre el desarrollo mundial. Anexo: Indicadores del desarrollo mundial, 1979.
02. ----- . World development indicators, 1979.
03. BID(USA). Progreso económico y social en América Latina (Informe 1978).
04. BRAZILIAN INDEX (BRASIL). Aug. 1979, Sept. 1979, Dec.1979, Apr. 1980, Jan. 1980, May 1980.
05. CEPAL(CHILE). América Latina en el umbral de los años 80. 1979. E/CEPAL/G. 1106.
06. ----- . Revista de la CEPAL. Abril 1979.
07. A-Economia da transformação (BRASIL). 1975. Coleção Brasil em Questão.
08. IPEA (BRAZIL). Pesquisa e Planejamento Econômico. 9 (2) Ago. 1979; 9 (3)Dez.1979
09. JUNAC (PERU). Evaluación de la política tecnológica (Anexo técnico nº 5).1979.