

**UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y DE ADMINISTRACION
INSTITUTO DE ADMINISTRACION
CUADERNO N° 46**

**PROBLEMAS DE LAS EXPORTACIONES
DEL URUGUAY A LA ZONA
LATINOAMERICANA DE
LIBRE COMERCIO**

**Guido Serrano
Celina M. Leis**

MONTEVIDEO, OCTUBRE 1966

El presente trabajo forma parte de una serie de tres investigaciones sobre la participación del Uruguay en ALALC realizadas por la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración en el primer semestre de 1966.

Las investigaciones se desarrollaron en el Instituto de Administración de la Facultad, cuya Dirección fue ejercida por el Cr. Omar R. Freire hasta el 30 de junio de 1966.

El Programa de Investigaciones fue diseñado y orientado por el Ing. Guido Serrano del Grupo Asesor de Planificación OEA - BID - CEPAL en el Uruguay. Directora de la presente investigación fue la Cra. Celina M. Leis, actuando como sub-director el Sr. Roberto Brezzo y como investigadores los Bns: Max Kon, Roberto Rossi, Jorge Silva y Abel Sosa, quienes prepararon con este trabajo, la parte básica de la monografía exigida por la Facultad para otorgar el título de Contador Público.

Esta publicación fue precedida por el trabajo titulado "Metodología para la Investigación de la Integración Regional", publicado en Abril de 1966, que detalla los propósitos, organización y alcances del programa en que está incluida la presente investigación.

I N D I C E

	Pág.
1. <u>O B J E T I V O S Y M E T O D O L O G I A</u>	
1.1 FINES PERSEGUIDOS.....	5
1.2 ORGANIZACION DE LA INVESTIGACION.....	6
1.3 LA INVESTIGACION DE CAMPO.....	7
a) La encuesta a las empresas.....	8
b) Entrevistas a nivel nacional y sectorial..	14
c) La información de Organismos Regionales y Representaciones ante ALALC.....	15
1.4 PRESENTACION DE LA INFORMACION.....	15
1.5 LIMITACIONES DE LA INVESTIGACION.....	17
1.6 SUGERENCIAS PARA FUTURAS INVESTIGACIONES.....	20
2. <u>P R O B L E M A S D E L S E C T O R E M -</u>	
<u>P R E S A R I A L</u>	
2.1 PROBLEMAS SEÑALADOS POR LAS EMPRESAS.....	24
2.2 PROBLEMAS SEÑALADOS POR ORGANISMOS NACIONA- LES Y SECTORIALES.....	28
2.3 SINTESIS DE PROBLEMAS DEL SECTOR EMPRESA- RIAL.....	32
a) Problemas de finanzas.....	33
b) Problemas de comercialización.....	34
c) Problemas de producción.....	35
d) Problemas de dirección.....	36

(sigue)

I N D I C E (continuación)

	Pág.
3. PROBLEMAS DE ORDEN NACIONAL	
3.1 PROBLEMAS SEÑALADOS POR LAS EMPRESAS.....	37
3.2 PROBLEMAS SEÑALADOS POR ORGANISMOS NACIONALES Y SECTORIALES.....	43
3.3 SINTESIS DE PROBLEMAS DE ORDEN NACIONAL.....	47
a) Problemas de finanzas.....	47
b) Problemas de comercialización.....	53
c) Problemas de producción.....	55
d) Problemas de mano de obra.....	57
e) Problemas administrativos.....	58
f) Política fiscal.....	61
g) Política monetaria y cambiaria.....	63
h) Política Nacional frente a ALALC.....	64
i) Organización para atender la participación de Uruguay en ALALC.....	65
4. PROBLEMAS DE CARACTER EXTERNO	
4.1 PROBLEMAS SEÑALADOS POR LAS EMPRESAS.....	78
4.2 PROBLEMAS SEÑALADOS POR ORGANISMOS NACIONALES Y REGIONALES.....	81
4.3 SINTESIS DE OBSTACULOS DE CARACTER EXTERNO....	85
a) Problemas de transporte.....	85
b) Restricciones a la importación.....	91

(sigue)

I N D I C E (continuación)

	Pág.
c) Política Proteccionista.....	96
d) Problemas de política cambiaria y monetaria.....	98
e) Problemas de desarrollo relativo.....	99
5. RESUMEN Y CONCLUSIONES	
5.1 A NIVEL DE LA EMPRESA.....	102
5.2 A NIVEL NACIONAL.....	103
5.3 A NIVEL REGIONAL.....	105
5.4 SINTESIS DE PROBLEMAS.....	107
6. ANEXOS	
1. NOMINA DE INFORMANTES.....	111
2. CUESTIONARIO UTILIZADO PARA ENCUESTAR A LAS EMPRESAS.....	116
3. PAUTA GENERAL SEGUIDA EN LAS ENTREVISTAS A DIRIGENTES DE ORGANISMOS NACIONALES Y SECUTORIALES.....	125
4. CUESTIONARIO UTILIZADO PARA ENCUESTAR A LAS REPRESENTACIONES ANTE ALALC.....	126

I N D I C E D E C U A D R O S

	Pág.
1.- PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR EL URUGUAY A LA ZONA: 1962-65.....	12
2.- PROBLEMAS DE CARACTER INTERNO A LAS EMPRESAS SEÑALADOS POR LA ENCUESTA.....	26
3.- PROBLEMAS DEL SECTOR EMPRESARIAL SEÑALADOS POR ORGANISMOS NACIONALES Y SECTORIALES.....	30
4.- PROBLEMAS DE ORDEN NACIONAL SEÑALADOS POR LAS EMPRESAS.....	40
5.- PROBLEMAS DE ORDEN NACIONAL SEÑALADOS POR ORGANISMOS NACIONALES Y SECTORIALES.....	44
6.- PRINCIPALES BANCOS DE FOMENTO E INSTITUCIONES SIMILARES EXISTENTES EN LOS PAISES DE LA ALALC.....	52
7.- ORGANIZACION ADMINISTRATIVA DE LOS PAISES DE LA ZONA PARA ATENDER SU PARTICIPACION EN ALALC.....	68
8.- PROBLEMAS DE CARACTER EXTERNO SEÑALADOS POR LAS EMPRESAS	79
9.- PROBLEMAS DE CARACTER EXTERNO SEÑALADOS POR ORGANISMOS NACIONALES Y REGIONALES	83
10.- RESTRICCIONES A LA IMPORTACION VIGENTES EN OTROS PAISES DE LA ALALC.....	92
11.- SINTESIS DE PROBLEMAS A LAS EXPORTACIONES DEL URUGUAY A LA ZONA.....	108

1. OBJETIVOS Y METODOLOGIA

En este primer capítulo se pretende precisar los objetivos de la investigación, describir sus principales aspectos metodológicos, evaluar sus alcances y sugerir nuevas líneas de investigación basadas en la experiencia de este trabajo.

1.1 FINES PERSEGUIDOS

La presente investigación tiene por objeto identificar los principales obstáculos que se oponen al incremento de las exportaciones del Uruguay hacia los países miembros de la Asociación Latino Americana de Libre Comercio y servir de antecedente, tanto al sector privado como al oficial, para formular políticas de comercio con la zona.

Hasta el presente, las exportaciones del Uruguay, así como las de todos los países latinoamericanos, se han dirigido de preferencia hacia mercados extrazonales. Sin pretender sustituir esos mercados es oportuno reconocer que la existencia de ALALC ofrece ahora la posibilidad de aprovechar un mercado regional de creciente importancia, al

mismo tiempo que compromete al País a abrir su mercado a sus asociados. En estas condiciones resulta cada vez más conveniente evaluar las propias posibilidades de exportación y llegar a las negociaciones que impone el Tratado de Montevideo con el máximo de antecedentes.

El enfoque de este trabajo es general y no se pretende en él precisar las dificultades de productos o de sectores económicos específicos. Su finalidad principal es por lo tanto recoger la experiencia del primer quinquenio de participación del Uruguay en ALALC, sistematizarla y convertirla en un antecedente útil para la gestión futura del sector exportador y del País, en general.

1.2 ORGANIZACION DE LA INVESTIGACION

La investigación de los obstáculos y posibilidades de las exportaciones del Uruguay hacia ALALC forma parte de un programa de investigaciones sobre diversos aspectos de la participación del Uruguay en ALALC que la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración llevó a cabo en el primer semestre de 1966.

El programa comentado incluía, además de este tema, la investigación de otros dos: Posibilidades de complementación entre algunas industrias del Uruguay y de la Zona e influencia de ALALC en la corriente de inversión privada

extranjera hacia el Uruguay y la Zona. Estos tres temas fueron abordados simultáneamente y bajo una dirección común por investigadores de la Facultad. 1/

En una primera etapa el trabajo se orientó hacia un conocimiento práctico de ALAIC. Esta actividad descansó en gran parte en el trabajo personal de los propios investigadores quienes, mediante consultas y entrevistas apropiadas, lograron identificar los principales mecanismos operativos y centros de decisión del sector exportador nacional.

Paralelamente el equipo recopiló en esta etapa todo el material bibliográfico (textos, publicaciones periódicas, informes, series estadísticas, etc.) que era estimado útil para la investigación.

A continuación tuvo lugar la investigación de campo que consistió en un relevamiento intensivo en información sobre la cual se basa este informe.

1.3 LA INVESTIGACION DE CAMPO

La dispersión y multiplicidad de las fuentes de información detectadas hizo necesario realizar primero un relevamiento de estas fuentes e intentar una clasificación que permitiera ordenar, por lo menos parcialmente, ese

1/ La Metodología del Programa en su conjunto aparece descripto en detalle en el informe "El Programa ALAIC de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración" publicado en Abril de 1966.

complejo grupo de informantes. El resultado fue el agrupamiento de los informantes en tres categorías:

- 1) Empresas Nacionales.
- 2) Dirigentes de Asociaciones de empresas, nacionales y sectoriales y jerarcas de organismos estatales y entes autónomos vinculados a la exportación.
- 3) Representaciones ante ALALC de los países miembros y organismos de carácter regional.

En el Anexo No. 1 aparece la nómina de todos los informantes que proporcionaron antecedentes y datos utilizados en la investigación.

Los métodos de consulta empleados fueron cuatro: encuestas personales, encuestas por correspondencia, entrevistas y consultas por correspondencia.

Se verá el método seguido para cada uno de los grupos en particular:

a) La Encuesta a las Empresas

El más numeroso de los grupos de informantes, fue el formado por las empresas nacionales. Se consideraron pertenecientes a este grupo todas aquellas empresas que por su experiencia en exportaciones a la Zona, o por sus posibilidades de exportar en un futuro próximo, estaban en condiciones de informar adecuadamente sobre los obstáculos que interesaba detectar en la investigación.

Estas características definen claramente un conjunto de empresas separables, para facilidad de identificación, en exportadoras actuales y potenciales. En la práctica sin embargo la averiguación de cuantas y cuales empresas componen actualmente este conjunto resultó imposible de realizar con precisión absoluta y hubo que determinar ambos sub-grupos en forma aproximada.

El primer sub-grupo que compone el conjunto ya definido es el formado por aquellas empresas que alguna vez exportaron a la Zona, desde la puesta en vigencia del Tratado de Montevideo.

Por no contarse con un registro de exportadores que diferencie las empresas que son exportadoras activas de aquellas que se han limitado a obtener su inclusión en el registro, y que indique para las primeras el destino de sus exportaciones, fue necesario recurrir a un método alternativo de identificación de las empresas de este sub-grupo.

Se sabe que más del 90% del valor total de las exportaciones del Uruguay a la Zona está formado por una treintena de productos, de composición hasta ahora bastante estable. (Ver cuadro No. 1). Los embarques a AIAIC, como a cualquier parte del mundo, quedan registrados, con sus principales características, en los "manifiestos de

carga" de la Dirección de Aduanas. Revisando los manifiestos de carga con destino a la Zona, se pudo establecer cuales eran las empresas que en 1965 habían exportado a la Zona esos 31 productos. De las empresas identificadas se eligió una muestra representativa de 27 empresas, que en término de monto exportado habían movilizado alrededor de un 70% de las exportaciones totales de esos productos a la Zona en 1965 2/.

El segundo sub-grupo, compuesto por las empresas que tienen posibilidades concretas de exportación a corto plazo, fue determinado en base a la información proporcionada por el Primer Plan de Desarrollo Económico y Social de la Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico, CIDE, por la Junta para la Promoción Coordinada de Exportaciones no Tradicionales, y por los antecedentes existentes en la Representación de Uruguay ante ALALC (pedidos de negociación de las empresas).

El Plan incluye una lista de productos que es de interés para el país promocionar en ALALC. Tanto la Junta para la Promoción Coordinada de Exportaciones no Tradicionales como la Representación de Uruguay ante ALALC debido a sus conexiones con el sector empresarial, poseen una visión clara de las empresas que han expresado funda-

2/ Los manifiestos son publicados mensualmente en la revista "Resumen Mensual de Importaciones y Exportaciones" de la cual fueron tomadas las informaciones para la investigación. Las cifras exactas son imposibles de precisar porque el manifiesto no registra el valor en dólares o pesos de cada exportación, sino su volumen en unidades físicas.

das intenciones de exportar a la Zona.

La información combinada de los organismos antes citados permitió identificar un total de 14 empresas a las que se consideró también parte del universo que interesaba a la investigación. 3/ La mitad de estas empresas eran ya exportadoras, pero no a ALAIC, mientras que la otra mitad no había exportado nunca.

En resumen de las 41 empresas seleccionadas, 27 eran exportadoras a la Zona, y 14 eran exportadoras potenciales. De estas últimas 7 estaban exportando a otros mercados mientras que 7 carecían de experiencia en exportaciones.

Las 41 empresas fueron encuestadas por el equipo de investigadores, usando el cuestionario que se acompaña en el Anexo N°.2.

El cuestionario está dividido en 4 párrafos principales. El primero está destinado sólo a registrar algunos rasgos básicos de la empresa y de sus conexiones con el sector exportador. El segundo párrafo pretende cono-

3/ Un enfoque más ortodoxo para determinar el universo de empresas potencialmente exportadoras a la Zona, habría consistido en definirlo en función de las necesidades de importación de la Zona. Conocidas estas podría decirse que todas las empresas uruguayas dedicadas a la producción de dichos rubros que el país produce en cantidad suficiente, tienen posibilidades de exportar a la Zona. Este enfoque hubo de desecharse por la dificultad práctica de conocer la lista de importaciones de la Zona, ya que las estadísticas que ALAIC lleva hasta el presente registran, con exactitud, el comercio de los productos negociados, pero no el de otros productos. El volumen del trabajo, más las consabidas dificultades de nomenclatura, aun no standarizadas en la Zona, hacían demasiado oneroso el procedimiento de construir esta lista como parte de la presente investigación.

CUADRO N°. 1

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR
EL URUGUAY A LA ZONA: 1962-65

<u>PRODUCTO</u>	<u>MONTO ACUMULADO EXPORTADO (U\$S miles)</u>	<u>PORCENTAJE DEL TOTAL EXPORTADO</u>
1 Lanas Sucias	15.211	28.40
2 Trigo	6.611	12.34
3 Lana peinada en tops	2.890	5.40
4 Neumáticos	2.585	4.83
5 Arroz	2.221	4.15
6 Ovinos puros por crusa	1.974	3.69
7 Sebos óleos Industriales	1.944	3.63
8 Carne Bovina enfriada y congelada	1.924	3.59
9 Bovinos de Pedigree	1.721	3.21
10 Lana Lavada	1.354	2.53
11 Cemento Portland	1.306	2.44
12 Bovinos puros por crusa	1.164	2.17
13 Ovinos Comunes	998	1.86
14 Gas y Supergas	913	1.70
15 Cebada Maltada	912	1.70
16 Vidrio	786	1.47
17 Caños de hierro y acero	739	1.38
18 Arena	613	1.14
19 Animales en pie	593	1.11

(continúa)

CUADRO No. 1 (continuación)

20 Aves congeladas	581	1.08
21 Bovinos menudencias	513	0,96
22 Pedregullo	500	0.93
23 Carne Ovina congelada	440	0,82
24 Cueros vacunos salados	340	0,63
25 Maquinarias y Repuestos	294	0.55
26 Dolomita	279	0.52
27 Pescado Industrial Preparado	233	0.43
28 Manteca	221	0.41
29 Ovinos de Pedigree	165	0.31
30 Equipos Comunes	127	0.24
31 Equinos de Pedigree	<u>34</u>	<u>0.06</u>
Sub Total	50.186	93.68 %
.....		
TOTAL	53.567	100 %

Fuente: 1) Para 1962-63: ALALO, "Evolución del Comercio Intrazonal. II Uruguay, CEP/Repartido 426. 1/64
2) Para 1964-65: Banco de la República, Departamento de Investigaciones Económicas.

cer, con algún detalle, las operaciones de exportación que la empresa realiza, o podría realizar, a la Zona. El tercer párrafo intenta recoger la opinión de la empresa acerca de los obstáculos que frenan las exportaciones a la Zona y su importancia relativa. El cuarto párrafo trata de conocer los planes y perspectivas de la empresa frente a ALAIC.

Aunque el cuestionario fue diseñado tratando de que fuera sencillo y accesible al exportador, no debe ser estimado más que como una simple guía de los temas que interesaba conocer. Prueba de ello es que en todos los casos resultó conveniente o necesario mantener una o más entrevistas con los ejecutivos que proporcionaban la información, a fin de uniformar criterios y reducir la inevitable subjetividad de las respuestas en lo que se relaciona con el mercado zonal.

b) Entrevistas a nivel nacional y sectorial.

La encuesta a las empresas fue complementada con una serie de entrevistas a organismos públicos y privados de jurisdicción sectorial o nacional.

En el sector privado se entrevistaron diez asociaciones o gremiales de empresas elegidas entre las que mayor relación o experiencia tenían con ALAIC. En el sector público se entrevistó a personeros de reparticiones estatales y Entes Autónomos vinculados a la exportación.

La pauta general seguida en cada una de las entrevistas, que aparece en el Anexo 3, es similar en contenido a la usada con las empresas aunque, como es lógico, los temas que eran cometido directo de los organismos entrevistados siguieron lineamientos particulares y fueron tratados en cada caso con mayor profundidad.

c) La Información de Organismos Regionales y Representaciones ante ALAIC.

La consulta a organismos regionales y a las Representaciones de los países miembros ante ALAIC facilitó el conocimiento de los obstáculos a las exportaciones que tienen su origen en la Zona en su conjunto o en determinados países de ella, así como la comparación de ciertos aspectos de la participación del Uruguay en ALAIC con la de otros países.

Mientras la entrevista a organismos regionales principalmente agrupaciones empresariales vinculadas a ALAIC, siguió una pauta similar a la del anexo No. 3, a las Representaciones ante ALAIC se les solicitó que contestaran un cuestionario de utilidad para las tres investigaciones. En el anexo No. 4 se reproduce la parte del cuestionario destinado a recabar informaciones de utilidad directa para la presente investigación.

1.4 PRESENTACION DE LA INFORMACION

Los resultados de la investigación se presentan en los tres capítulos siguientes clasificados según el ám-

bito o nivel de la actividad exportadora en que se generan y luego se ofrece, en el capítulo de "conclusiones", una visión de conjunto de todos los problemas y un intento de sistematización y ponderación de su importancia.

El enfoque de dividir los problemas en tres ámbitos de origen: el empresarial, el nacional y el externo o regional, es arbitrario, pero se justifica por la claridad de exposición y el tratamiento analítico que permite. Así, los problemas del primer grupo, es decir los derivados directamente de la gestión de la empresa, son tratados con un enfoque micro-económico, siguiendo las áreas funcionales de la administración de empresas. Los problemas de orden nacional se tratan con un enfoque mixto, que atiende tanto a la gestión empresarial como a la política económica que le sirve de marco. Por último, los problemas de carácter regional son expuestos con un enfoque macro-económico que atiente de principalmente a las deficiencias estructurales de la Zona de Libre Comercio.

Dos aclaraciones son, finalmente, necesarias. Una, que si bien el propósito de la investigación es estudiar los problemas de las exportaciones a la Zona, muchos de los obstáculos detectados no dependen, como es natural, del destino de las exportaciones y tiene vigencia cualquiera que sea el mercado comprador. Otra, que una parte

de los obstáculos señalados sólo afectan directamente a determinadas empresas o ramas industriales. En ambos casos se ha dejado constancia de estas características, pero se ha diferido un análisis, tanto de los obstáculos a las exportaciones a terceros países, como de los problemas específicos de la exportación de determinados productos, porque ello sobrepasa los propósitos de esta investigación.

1.5 LIMITACIONES DE LA INVESTIGACION

Como ya se ha señalado, la carencia de investigaciones sobre la problemática del sector exportador nacional, especialmente frente a mercados no tradicionales, como son los derivados del funcionamiento de ALALC, limita las posibilidades de estudiar en profundidad determinados factores o líneas de exportación y hace aconsejable realizar primero un diagnóstico general de los problemas, del que pueden surgir orientaciones útiles para futuros trabajos.

Teniendo en cuenta este carácter general de la investigación, es siempre conveniente llamar la atención sobre determinados puntos que pueden afectar la interpretación de los resultados y que deben tenerse presentes para evitar conclusiones erróneas, o al menos aventuradas.

Es conveniente advertir, en primer lugar que, por basarse en gran parte en una encuesta de opinión, los re

sultados de la investigación padecen las debilidades propias de todo trabajo de este tipo. Entre éstas es importante destacar:

- a) una definición empírica del universo (sector exportador nacional) y sus integrantes.
- b) Un grado de representatividad de la muestra que se conoce sólo aproximadamente.
- c) Limitaciones de los cuestionarios empleados y subjetividad de las respuestas posibles.
- d) Posibles apreciaciones equivocadas, por parte de los entrevistadores, de lo que los informantes realmente querían expresar.
- e) Tendencia natural de los informantes a mantener reserva sobre ciertos aspectos de la gestión de sus organizaciones, tanto en las empresas o sus agrupaciones como en organismos públicos y en las Representaciones ante ALALC.

Es importante también destacar que el intento de generalizar los obstáculos, buscando factores comunes en las repuestas, lleva a dejar de lado características y necesidades de cada empresa, menospreciando de paso el hecho de que un mismo problema puede tener distintos significados e alcance en diferentes empresas u organismos.

La clasificación y jerarquización de los obstáculos detectados implica también introducir juicios de valor, tanto por parte de los informantes como de los investiga

dores, que no es posible evaluar o ponderar con absoluta objetividad.

Metodológicamente es importante señalar también que las opiniones de los distintos grupos de informantes no pueden tener el mismo valor para los tres niveles de obstáculos que se han distinguido en la investigación. Así por ejemplo, en la medida en que los problemas detectados rebalsaban el ámbito empresarial ha debido recurrirse más a elementos de la teoría económica que a los resultados de la encuesta a las empresas, para sistematizar y analizar esos obstáculos. Algo similar ha ocurrido con los problemas del ámbito empresarial, con respecto a la encuesta a las Representaciones ante ALALC.

Finalmente un problema que obstaculiza las investigaciones que se realizan sobre el comercio exterior es la diversidad de nomenclaturas utilizadas en Uruguay.

Las estadísticas de importación y exportación se hacen de acuerdo al Código del Banco de la República que difiere del utilizado por la Dirección General de Aduanas para el cálculo de los aranceles aduanceros. El Código cambiario del Banco de la República, responde en general a una ambigua clasificación que tuvo su base en la nomenclatura del año 1931 y el Arancel de Aduanas se basa en la nomenclatura de la Liga de las Naciones llamada "de Ginebra". A su vez cuando se quiere ha

cer un estudio retrospectivo surge un nuevo problema porque hasta el año 1960 el Uruguay confeccionaba sus estadísticas de comercio exterior de acuerdo a la nomenclatura del Contralor de Exportaciones e Importaciones que difiere a su vez de la del Banco de la República y de la Dirección General de Aduanas.

Por otra parte los tres sistemas de nomenclaturas difieren de la NABALALC, que es la nomenclatura utilizada por las partes contratantes del Tratado de Montevideo para fines estadísticos y de negociación.

El problema se agudiza aún más por el hecho de que mientras en algunas nomenclaturas determinados rubros son genéricos en otras son específicos lo que impide hacer comparaciones.

Actualmente se está trabajando con la finalidad de lograr correlacionar los distintos códigos como un primer paso para llegar a posteriori a una nomenclatura única lo que sin duda facilitará futuras investigaciones.

1.6 SUGERENCIAS PARA FUTURAS INVESTIGACIONES.

La experiencia recogida en este trabajo y la conciencia de las limitaciones expuestas permiten sugerir una serie de líneas de investigación, que serían de gran utilidad para completar el conocimiento de los problemas que deben superar las exportaciones nacionales a la zona y, en último término, para ayudar a fijar los verdaderos alcances de la participación del Uruguay en la ALALC.

Con respecto a los obstáculos a las exportaciones la investigación propone implícitamente un orden de prioridad para futuros estudios de problemas específicos, que corresponde a la importancia o urgencia con que ellos han sido calificados. En este plano tendrían gran oportunidad estudios en profundidad, al nivel de la empresa, sobre problemas de financiamiento, de comercialización, de standarización y calidad de la producción, etc. con miras a conquistar mercados de la Zona.

A nivel nacional serían de inmediata utilidad investigaciones sobre la forma en que las políticas cambiaria monetaria, fiscal, etc. inciden sobre la posición competitiva del sector exportador nacional frente a la Zona y estudios de racionalización tanto de movimiento y embarque físico de mercaderías, como de procedimientos administrativos.

Independientemente de la investigación de problemas específicos se presenta también la oportunidad de hacer estudios de las exportaciones nacionales por líneas de producción y/o por países importadores de la Zona. Es te tipo de estudios se irá facilitando naturalmente a medida que el País vaya uniformando y perfeccionando sus actuales estadísticas.

El desigual grado de desarrollo alcanzado por las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo, y particularmente el distinto potencial económico del Uruguay fron

te a sus vecinos Argentina y Brasil, plantea la conveniencia de investigar a fondo el grado de aprovechamiento que el País puede obtener del actual mecanismo de desgravaciones y eventualmente, la conveniencia de diseñar fórmulas alternativas de negociación. Para acometer esta tarea que no es simple, debe aprovecharse la experiencia de estos primeros años de participación en ALALC. El presente trabajo ha recogido, como ocurre con casi todas las investigaciones, una cantidad apreciable de informaciones, cifras, datos y opiniones cuyo uso no está limitado a este informe. Estos elementos bien podrían servir de "materia prima" a futuras investigaciones de ese tipo.

También es importante investigar la posibilidad de desarrollar acciones conjuntas con países que como los llamados de "mercado reducido" comparten con el Uruguay muchos de los problemas que frenan sus exportaciones. El contar en el País con la sede de ALALC constituye una innegable ventaja para estos estudios, que no debe ser desaprovechada.

Más ambicioso, pero ineludible para orientar la política del País en ALALC, es finalmente la investigación de las reales posibilidades que la Zona ofrece al Uruguay. Para este fin una sola investigación del tipo de la presente no es, seguramente, suficiente. Pero la consideración combinada de esta y las otras dos investi-

gaciones que componen el presente "programa ALALC" permite insinuar ya que el País debe buscar en la Zona no solamente la promoción de sus exportaciones sino, y tal vez en mayor medida, la promoción de inversiones en su territorio y la instalación en él de determinadas industrias en que el Uruguay tiene ventajas comparativas. La búsqueda de los medios para materializar estas metas requiere todavía un amplio caudal de investigaciones.

2. PROBLEMAS DEL SECTOR EMPRESARIAL

Se presentan en primer lugar los obstáculos a las exportaciones que es posible catalogar como del "ámbito empresarial". Estos obstáculos han sido señalados separadamente por las empresas y por directivos de agrupaciones empresariales y jerarcas de organismos oficiales. En este capítulo se exponen separadamente también esos problemas y luego se hace una síntesis de ellos para estudiarlos a la luz de los principios de la administración de empresas.

2.1 PROBLEMAS SEÑALADOS POR LAS EMPRESAS

Las 41 empresas encuestadas reconocieron un total de 8 distintos obstáculos que pueden considerarse internos a las mismas o que caen bajo su esfera de acción directa. Estos obstáculos fueron "votados" por las empresas de una lista de otros tantos que se sometió a su consideración en el cuestionario, pidiendo que se indicara al mismo tiempo si los obstáculos que tenían aplicación a cada empresa eran de primera o segunda magnitud. Tal distinción es naturalmente difícil de objetivar y aunque en el cuestionario se dieron definiciones para cada categoría, las respuestas deben estimarse sólo como una primera indicación de la importancia relativa de los obstáculos. 4/

4/ La diferencia es simplemente de grado. Se estimaron como de primera magnitud los factores que impedían o desalentaban fuertemente las exportaciones y como de segunda los que las entorpecían o limitaban, pero sin llegar a eliminarlas (Ver Anexo No.2)

Cada empresa señaló en promedio 1 a 2 obstáculos de tipo interno, de los cuales algo menos de la mitad era, siempre en promedio, de primera magnitud.

El cuadro No. 2 presenta la frecuencia con que fue ron señalados por las empresas los distintos factores in ternos a las mismas estimados como obstáculos. En esta tabulación se ha prescindido de los obstáculos que la competencia de terceros países ofrece al empresario na-
cional para concentrarse en la competencia zonal.

El factor de este grupo que con más frecuencia inhi be las exportaciones a ALALC es, de acuerdo a la encuesta, la imposibilidad de competir en precio con otros países de la Zona. De los países señalados como competidores que aventajan al Uruguay en este aspecto, Argentina fue men-
cionado por 10 empresas, Brasil por 6, Chile y Colombia por 2 cada uno. Los otros cuatro países de ALALC fueron señalados una vez cada uno.

Con frecuencia similar, pero más bien como factor de segunda magnitud, fue señalado el desconocimiento en la Zona de productos nacionales exportables, esto pese a que 20 empresas informaron haber promovido en ella sus productos. En la mayoría de los casos esa promoción se ba-
só en contactos personales (10) o en envío de muestras (7). También fueron señalados como medios de promoción la publi

CUADRO No. 2

PROBLEMAS DE CARACTER INTERNO A LAS EMPRESAS SE-

ÑALADOS POR LA ENCUESTA

<u>FACTORES SEÑALADOS COMO OBSTACULOS</u>	<u>FRECUENCIA</u>		
	<u>la.</u>	<u>Mg.</u>	<u>2a.</u>
<u>Mg.</u>	<u>Total</u>		
1. Imposibilidad de competir en precio con otros países de la Zona	7	6	13
2. Desconocimiento en la Zona de los productos de la empresa	2	11	13
3. Desconocimiento del mercado regional por la empresa	5	5	10
4. Falta de contactos con empresarios de la Zona	3	5	8
5. Imposibilidad de competir en condiciones de pago con otros países de la Zona.	2	2	4
6. Equipo y maquinaria insuficiente y/o anticuado ('')	0	3	3
7. Falta de standarización de la producción exportable ('') ('')	1	1	2
8. Calidad de la producción exportable inferior a la de competidores de la Zona ('')	1	0	1

(') Por lo general afecta tanto a exportaciones a la Zona como a terceros países.

(") Afecta directamente solo a determinadas actividades o productos de exportación.

dad (2), la concurrencia a exposiciones (2), el contacto con empresas asociadas (2) y el envío de catálogos (1).

Otro factor con alta votación fue el desconocimiento del mercado de ALALC por las empresas nacionales. No obstante esta queja, 28 empresas informaron en otra parte de la encuesta (pregunta 2.2) haber hecho estudios de mercados en la Zona, por si mismas o empleando consultores profesionales. 2/. El mercado brasiler, estudiado por 22 empresas, es el que ha recibido mayor atención. El Ecuador, señalado por 10, es el menos estudiado. La encuesta no recogió, sin embargo, datos sobre la profundidad o extensión de estos estudios.

Estrechamente relacionado con los dos anteriores está el factor siguiente, que es la falta de contactos del empresario nacional con sus colegas de la Zona. Resulta interesante constatar que de las 8 empresas que señalaron este problema 5 informaron también, en otra parte de la encuesta, no estar afiliadas a ninguna asociación nacional o sectorial de exportadores, vínculo que podría estimarse un primer paso hacia la superación del problema de los contactos.

La imposibilidad de competir en cuanto a condiciones de pago, aunque señalada por menos empresas, revela también una limitación financiera importante. Tres países: Ar-

5/ La circunstancia de que 7 de las 10 empresas que señalaron este factor estén también en el grupo de las que no han hecho estudios de mercado puede indicar que se trata de un "mea culpa" de las empresas.

gentina, Brasil y Chile son mencionados como aventajando al Uruguay en este aspecto.

Los factores que vienen a continuación: equipo insuficiente u obsoleto, falta de standarización, e inferior calidad, reflejan más bien condiciones particulares de algunas industrias.

2.2 PROBLEMAS SEÑALADOS POR ORGANISMOS NACIONALES Y SEC-TORIALES.

Las entrevistas mantenidas con directivos de asociaciones de empresas y jerarcas de reparticiones estatales, si bien no tan sistemáticas como las encuestas, reiteran en general las opiniones de las empresas y sirven también para reconocer otros factores que pueden catalogarse como obstáculos a las exportaciones. Estos nuevos obstáculos conciernen al sector empresarial como grupo, más que a la empresa individual; no es de extrañar por lo tanto que ellos no hayan sido señalados en la encuesta.

Las asociaciones u organismos entrevistados señalaron los cinco factores que aparecen en el cuadro No. 3 como los obstáculos a las exportaciones de carácter empresarial más importantes. El orden en que se presentan estos factores es en cierto modo arbitrario ya que resulta extremadamente difícil ponderar las opiniones de los diversos informantes. Los criterios usados para asignar prioridad a estos factores en el cuadro No. 3 han sido: frecuencia con que fueron mencionados, extensión del sector o

sub-sector afectado e importancia relativa del obstáculo, en opinión del entrevistado. Por esta imposibilidad de ser plenamente objetivo, se ha preferido en muchos casos, transcribir fielmente las opiniones de los entrevistados.

El primer factor, en orden estimado de importancia, es la falta de dinamismo del empresario nacional. La opinión recogida en el curso de las entrevistas está reflejada, en general, por las frases siguientes:

"El principal responsable de que **no** aumenten las exportaciones a la Zona es en general el propio empresario nacional, quien carece de mentalidad exportadora"..."Nuestro empresario se siente cómodo en su pequeño mercado interno, que le da seguridad a sus productos, por el alto proteccionismo de que disfruta; sólo espera que le vengan a comprar, no sale a vender sus productos, ni se organiza para promoverlos. Aunque hay algunas excepciones en este aspecto el exportador nacional es superado lejos por sus competidores extranjeros, especialmente europeos y norteamericanos, pero en algunos casos también de la Zona".."Antes de pedir y discutir desgravaciones para determinado artículo, debemos investigar mucho más sobre su mercado potencial, sobre nuestra capacidad de producción y sobre la competencia que enfrentaremos. Si nuestros empresarios por lo general eluden estas tareas **sin** para vender en el mercado interno. ¿Qué podemos esperar de ellos en la exportación?"

CUADRO N°. 3

PROBLEMAS DEL SECTOR EMPRESARIAL SEÑALADOS POR
ORGANISMOS NACIONALES Y SECTORIALES

(En orden de prioridad estimada)

FACTORES SEÑALADOS COMO OBSTACULOS

- 1 Falta de dinamismo del empresario nacional (')
- 2 Desconocimiento de las oportunidades que puede brindar la Zona.
- 3 Precios no competitivos con los de otros países de la Zona
- 4 Inferior calidad de la producción exportable (') (")
- 5 Instalaciones de producción insuficientes. (') (")

(') Afecta por lo general tanto a exportaciones a la Zona como a terceros países

(") Afecta directamente sólo a determinadas actividades a productos de exportación.

El desconocimiento de las posibilidades que puede brindar el mercado zonal, señalado también reiteradamente, refuerza una opinión similar de las empresas. Es interesante notar que este desconocimiento tiene distintos orígenes. "Nuestro asociaco no ha intentado obtener mercados en los países integrantes de ALALC porque el total de nuestro saldo exportable se coloca fácilmente en Europa"..."En general nuestro empresario no tiene noción de lo que significa ALALC ni de lo que es nivel de gravámenes en los países de la Zona. Supone que cuando se dan concesiones se desgrava el 100% del producto, pero cuando pretende exportar comprueba que en la realidad dicho producto se ha desgravado sólo en parte. Debido al alto grado de protección con que contaba el producto, la cota aún por rebalsar es, pese a la desgravación, muy alta..." "Un alto porcentaje de las liberaciones solicitadas respondió, más que al ánimo de exportar, a evitar que nuestro país otorgue concesiones sobre dichos productos".

La imposibilidad de competir en precios con otros países de la Zona reitera también un problema ya señalado por las empresas. "En un primer momento, cuando la firma del Tratado, nuestra Asociación constató que no podía competir con precios con Argentina y Brasil y nos desinteresamos de la Zona"..."A los precios en que se venden los productos industrializados o semi-industrializados que representa esta Cámara resulta muy difícil su colocación en la Zona"..."Los precios del artículo X (que es

el producto de esa índole que más compra la Zona al País), por ejemplo, no pagan ni el 20% de la mano de obra que se precisaría para industrializar el producto".

Las entrevistas reiteran finalmente, y en un **plano** de aparentemente igualdad, **dos** obstáculos ya señalados por las empresas: inferior calidad, y equipos de tamaño **insuficiente**. Con respecto al primero las opiniones muestran que sólo en contadas ocasiones la calidad de las exportaciones nacionales es aventajada por otras de la Zona. El segundo factor es válido en general, para las exportaciones de **productos industrializados**, particularmente para aquellas empresas que se han desarrollado en función del **mercado interno**.

2.3 SINTESIS DE PROBLEMAS DEL SECTOR EMPRESARIAL

La consideración combinada de los problemas señalados, por las empresas individuales y por sus agrupaciones, y de los principios de administración que tienen aplicación a este campo, permite conformar opiniones más completas **sobre** los problemas, que en el sector empresarial, frenan las exportaciones del País a la Zona. En lo que sigue se intentará presentar una visión general de como, por que y en que grado estos obstáculos traban la gestión exportadora de las empresas.

El enfoque adoptado es el de agrupar los distintos obstáculos según las áreas funcionales de la empresa en que surgen, terminando por estudiar los problemas de la

dirección superior de las empresas, que es, a su vez, el elemento integrante de sus diversas funciones.

Dentro del enfoque descrito los obstáculos serán presentados en orden decreciente de generalidad. Cada com presa tiene sus propios problemas y aunque es sabido que todas las generalidades (incluyendo a ésta) son imperfechas, la investigación revela que muchos obstáculos a las exportaciones tienen raíces comunes y que sólo los síntomas exteriores cambian. Es este el tipo de obstáculos que se intentará mostrar principalmente. Cuando un problema afecte sólo a un grupo reducido de empresas o actividades industriales, se lo indicará expresamente.

a) Problemas de finanzas.

En materia de finanzas y costos dos obstáculos principales inhiben las posibilidades de competencia de las empresas nacionales: la incapacidad de competir en precios 6/ y la imposibilidad de ofrecer condiciones de pago atractivas al importador a la Zona.

6/ La imposibilidad de competir en precios con otros países de la Zona no es enteramente atribuible a la compre sa. Si aceptamos la práctica tradicional del "cost-plus", o de fijar el precio de venta agregando al costo global un margen de utilidad, debemos convenir también en que hay ciertos componentes del costo que escapan, en su mayor parte, a la voluntad del empresario. Tal es el caso, por ejemplo, de los beneficios sociales, o de la mayoría de los impuestos. No obstante como la función que distingue al empresario, al menos en un sentido económico ortodoxo, es la de combinar los factores de producción en la forma que más conviene a sus intereses es concebible que buena parte de los elementos del costo quedan aún bajo un control y es en base a esta consideración que hemos clasificado el problema de los precios como de la órbita empresarial.

La desventaja en precio es más evidente en aquellas industrias que están sujetas a las desventajas de un mercado estrecho y que deben por tanto repartir sus costos fijos entre un número limitado de unidades (caso de la fabricación de pinturas, por ejemplo). Para estas empresas el mercado ampliado de ALALC es una solución natural.

La desventaja en condiciones de pago es en cierto modo otro aspecto del problema costo-precio de la producción exportable, pero está también ligada a las modalidades de crédito del País, factor que se estudia entre los de orden nacional en el capítulo siguiente. Las empresas que más sufren esta limitación parecen estar entre las de base agropecuaria (exportación de arroz y conservas, por ejemplo) pero hay una mayor correlación entre este obstáculo y el tamaño de la firma, medido este en número de obreros. Ninguna de las empresas encuestadas que tienen dificultades para ofrecer favorables condiciones de pago ocupa más de 100 obreros en su operación normal.

Los factores financieros señalados afectan a 15 distintas empresas, o sea a un 37% de los encuestados.

b) Problemas de comercialización.

La colocación de productos nacionales en la Zona se ve dificultada fundamentalmente por el poco desarrollo que han alcanzado, en la mayoría de nuestras empresas, las técnicas modernas de comercialización. Los factores denominados "desconocimiento del mercado regional por la em

presa", "falta de contactos con empresarios de la Zona", y, en general, el "desconocimiento de las oportunidades que pueda brincar AIALC" son una muestra de lo que habría por hacer en ese campo. Si se toma en cuenta que en la encuesta 23 empresas, es decir un 56% del total, señalaron a lo menos uno de los tres obstáculos que inciden directamente en la comercialización de sus productos (Cuadro No. 2) la necesidad de desarrollar esta función adquiere aún mayor relevancia.

c) Problemas de Producción.

Sólo en contados casos los problemas de producción que inciden en las exportaciones de la empresa caen directamente bajo su esfera de control. Esto ocurre con 5 empresas, es decir un 12% de las encuestadas, que experimentan uno o más de los siguientes problemas: insuficiencia o antigüedad del equipo, inferior calidad de la producción exportable (debida fundamentalmente a características de la materia prima que se procesa) y falta de ajuste a la standarización demandada en el mercado.

Estos problemas, aunque importantes para las empresas que los experimentan, tienen naturalmente menos generalidad que los anteriores.

d) Problemas de dirección

Al nivel superior de la empresa se encuentra el factor denominado "falta de dinamismo del empresario nacional" 7/.

La importancia de este factor adquiere su verdadera relevancia si se considera que en regímenes económicos como el del País, existe una probada correlación entre carácter del mercado y capacidad empresarial. Cuando más extenso y complejo se toma un mercado, tanto mayores se vuelven las exigencias de talento empresarial que se precisan para intervenir en él." 8/. Un mercado en expansión respaldado por compromisos nacionales, como es el de la Zona, es siempre un desafío para el hombre de empresa y sus colaboradores en el nivel superior, más aún si como en muchos casos la firma ha crecido y prosperado bajo el "paraguas" del proteccionismo aduanero.

7/ Este factor no aparece tabulado entre las respuestas de las empresas porque no fue incluido en el cuestionario de la encuesta. La exclusión se debió a dos razones: Una, evitar que el empresario se viera abocado a dar juicios directos sobre su propia actuación; Otra, estimar que la reiteración de muchos de los obstáculos mencionados en el cuestionario es un reconocimiento tácito de la existencia del factor.

8/ Harbison and Myers, "Management in the Industrial World", An International Analysis, McGraw Hill, New York, 1959, pag. 22.

3. PROBLEMAS DE ORDEN NACIONAL

Se describen a continuación los obstáculos a las exportaciones que se estiman de carácter nacional. Estos obstáculos son los que normalmente se derivan de la situación económica de la Nación o de la política con que ella es, dentro de sus fronteras, encerrada por el Gobierno.

Las fuentes de información utilizadas para identificar estos obstáculos son las dos ya descriptas para el sector empresarial: encuesta a las empresas y entrevistas a las agrupaciones de empresas y organismos del sector público que intervienen en exportaciones. Finalmente se hace una síntesis de ambos tipos de obstáculos referida al marco de política económica del país y a su integración con las decisiones de las empresas que integran el sector exportador nacional.

3.1 PROBLEMAS SEÑALADOS POR LAS EMPRESAS.

Las 41 empresas encuestadas señalaron un total de 17 obstáculos de carácter nacional, es decir atribuibles principalmente a condiciones económicas o a políticas generales del País.

De los obstáculos informados por las empresas 16 estaban explícitamente contenidos en el cuestionario y 2 adicionales fueron agregados por las empresas (pregunta 3.3). Cada empresa señaló en promedio 4 obstáculos, 1 a 2 de los cuales eran estimados de primera magnitud.

El Cuadro N°. 4 presenta la frecuencia con que fueron señalados los obstáculos de este tipo y su importancia relativa, en opinión de las empresas.

Ocupa el primer lugar entre los obstáculos señalados la restricción a las importaciones que impide a las empresas adquirir materia prima y repuestos para su producción normal y consecuentemente para la de exportación. Es posible no obstante que esta prioridad sea sólo transitoria debido a que la encuesta tuvo lugar en un período de sostenido cierre de las importaciones.

En segundo lugar está el alto costo de la mano de obra, incluidos en él los beneficios sociales que debe pagar la empresa. Es esta una ventaja social del País que naturalmente incide en su costo relativo de producción en la Zona. Debe notarse sin embargo que para la mayoría de las empresas 12 en 17, este es un factor de segunda magnitud.

Cabe señalar además que algunas empresas que no indicaron el alto costo de la mano de obra como obstáculo expresaron que, como consecuencia de la última devaluación, el porcentaje de mano de obra dentro del costo total había disminuido sensiblemente y por el contrario había aumentado el de la materia prima importada. Por esta razón el costo de la mano de obra ya no representa, a juicio de esas empresas, un obstáculo a la exportación.

El elevado costo del crédito bancario y su incidencia en los costos de operación de la empresa es otro factor de alta votación.

La política cambiaria y monetaria seguida por el Uruguay, refleja también circunstancias conocidas de los últimos años que han desalentado las exportaciones.

La falta de líneas de crédito para financiar el proceso de exportación, aunque en quinto lugar, es el factor más señalado como obstáculo de primera magnitud.

Aparece a continuación otro aspecto financiero que es la escasa disponibilidad de créditos a largo plazo para adquirir instalaciones y equipos destinados a producir para exportar.

El alto costo de embarque, frente al de otros países exportadores, es señalado después como factor inhibidor de exportaciones, confirmando que Montevideo ha pasado a ser uno de los puertos más caros del continente.

Las cargas impositivas de carácter general son estimadas demasiado elevadas por las empresas y señaladas como una desventaja más frente a la competencia extranjera.

El régimen de admisión temporaria en vigencia es estimado a continuación por las empresas como obstáculo a las exportaciones, debido fundamentalmente a los elevados derechos consulares que gravan a la materia prima que se procesa en el País para luego ser re-exportada.

El costo interno del flete de los productos a exportar es estimado también como un obstáculo y señalado en décimo lugar; la votación de este factor proviene casi enteramente de empresas que tienen plantas en el interior.

CUADRO N°. 4

PROBLEMAS DE ORDEN NACIONAL SEÑALADOS

POR LAS EMPRESAS

<u>FACTORES SEÑALADOS COMO OBSTACULOS</u>	<u>NUMERO DE EMPRESAS</u>		
	<u>1a. Mg.</u>	<u>2a. Mg.</u>	<u>Total</u>
1. Restricciones a importaciones de materia prima, y repuestos (')	9	9	18
2. Alto Costo de la mano de obra nacional (incluidos beneficios sociales)	5	12	17
3. Alto costo del crédito bancario (')	7	9	16
4. Política cambiaria y monetaria nacional (')	6	10	16
5. Falta de líneas de crédito para financiar exportaciones a la Zona	10	5	15
6. Carencia de crédito para financiar importación de equipos e instalaciones básicas (')	9	6	15
7. Costo de embarque (')	7	7	14
8. Cargas impositivas generales elevadas (')	5	8	13
9. Régimen de Admisión Temporaria (')(") 4	5	9	

(continúa)

CUADRO No. 4 (continuación)

10. Trámite administrativo de las exportaciones (''')	3	4	7
11. Costo interno del flete ('')	2	4	6
12. Precios más favorables en el mercado interno (''')	3	1	4
13. Aumento de demanda interna (''')	2	2	4
14. Falta de seguros adecuados a las exportaciones ('')	1	3	4
15. Cargas impositivas de exportación('')	1	3	4
16. Insuficiencia materia prima nacional (''')	2	0	2
17. Insuficiencia de Mano de Obra calificada (''')	0	1	1

(') Afecta por lo general tanto a exportaciones a la Zona como a terceros países.

('') Afecta directamente sólo a determinadas actividades o productos de exportación

('') Estos factores solo podían ser señalados en el cuestionario como de primera magnitud; para incluirlos en este ordenamiento se les atribuyó una votación de segunda magnitud proporcional a la relación de votos entre ambas categorías.

Las trabas administrativas al proceso de exportación, referidas fundamentalmente a la exigencia de exhibición de certificados que acrediten el cumplimiento de las obligaciones fiscales de las empresas, son señaladas a continuación como un factor que obstaculiza las exportaciones.

También se señalan como limitaciones al interés por exportar dos situaciones del mercado interno: el mayor precio que pueden alcanzar en el País ciertos productos exportables, comparado al de la Zona, y el aumento de la demanda interna que reduce los saldos exportables. Ambos factores están naturalmente muy relacionados entre sí y con otros factores conyunturales.

Con frecuencia similar a los dos anteriores, pero más bien como de segunda magnitud, se mencionan un factor de tipo financiero, que es la falta de un seguro adecuado para cubrir los riesgos de las exportaciones, tanto comerciales como políticos, y otro de carácter tributario, que es la existencia para determinados productos de cargas in-positivas a las exportaciones (detracciones).

Finalmente se mencionan dos factores o carencias que afectan la productividad de las empresas exportadoras: la insuficiencia de materia prima nacional, señalada por dos empresas y la insuficiencia de mano de obra calificada, señalada tan sólo una vez.

3.2 PROBLEMAS SEÑALADOS POR ORGANISMOS NACIONALES Y SEC-TORIALES.

La opinión de los ejecutivos que representan a Asociaciones de Empresas u organismos estatales sirvió también para configurar varios de los obstáculos de carácter externo a las empresas, ya señalados en la encuesta, y para detectar otros que se aprecian mejor a nivel global.

Los organismos entrevistados reiteraron 5 obstáculos de los ya señalados por las empresas y agregaron 3 más al grupo de problemas que, en el plano nacional, inhiben las exportaciones a la Zona. Todos estos obstáculos aparecen en el Cuadro No. 5.

Entre los factores ya señalados por las empresas ocupa el primer lugar, como puede verse, la inestabilidad monetaria y cambiaria del País y en especial la sobrevaluación del peso....."A pesar de la ley 12.670 de Diciembre de 1959 el tipo de cambio vigente durante gran parte de 1965 no resultó del libre juego de la oferta y la demanda, sino que fue fijado por el Banco de la República en \$23.00 por dólar. En cambio, en el mercado propiamente libre, el dólar se valorizó rápidamente y llegó a cotizarse a más de \$ 60.00 antes de que se modificara la paridad oficial".

Otros dos factores reiterados especialmente por las Asociaciones Empresariales son la falta de créditos para importar bienes de capital y las deficiencias portuarias nacionales.

CUADRO No. 5

PROBLEMAS DE ORDEN NACIONAL SEÑALADOS POR

ORGANISMOS NACIONALES Y SECTORIALES

(En orden estimado de prioridad)

1. Política nacional frente a ALALC
2. Instabilidad monetaria y cambia-
ria del País (')
3. Falta de financiamiento para la im-
portación de bienes de capital (')
4. Problemas Portuarios
5. Régimen de Admisión temporaria (')
6. Insuficiencia de estímulos tributa-
rios y crediticios (')
7. Falta de promoción oficial (')
8. Política de comercialización de de-
terminados productos (') (")

(') En general afecta a exportaciones tanto a la Zona co-
mo a terceros países.

(") Afecta directamente a determinadas actividades expor-
tadoras.

La falta de suficientes estímulos fiscales al sección exportador, manejados en mayor o menor grado por todos los países, es denunciada también como obstáculo a las exportaciones.

En esta categoría se mencionan especialmente la necesidad de mayores exenciones tributarias y facilidades crediticias, lo que parecería doblemente necesario para iniciar corrientes de exportación hacia mercados no tradicionales como son los de la Zona.

El régimen de admisión temporaria es criticado tambien a este nivel por las razones ya expresadas al comentar las respuestas de las empresas...."Nuestros asociados estiman que se podrían alcanzar excelentes resultados de producción aplicando un régimen menos oneroso de Admisión Temporaria."

En materia de obstáculos no precisados por la en-cuesta el más señalado es la inadecuada política del Uruguay frente a ALALC. Las siguientes citas, más o menos textuales, revelan el pensamiento de los directivos del sección privado entrevistados. "El Uruguay ha entrado en ALALC sin preparación previa."...."Los alumnos nacionales en ALALC no han sido precisados"...."Las delegaciones han sido nombradas incluso con posterioridad a las Conferencias y en consecuencia sus representantes no saben que causa defender"...."La política de negociaciones es altamente improvisada. Se carece de estadísticas y estudios que per-

mitan adoptar las mejores decisiones para el País. Nuestros representantes se extienden en discusiones sobre problemas de escasa importancia o defienden intereses pequeños, ignorando los grandes problemas y soluciones que puede ofrecer ALALC".

La falta de promoción oficial en la Zona se estima también una desventaja frente a otros países que mantienen misiones comerciales o dinámicos servicios de información formando parte de su sistema consular. "El País X, por ejemplo, mantiene en Montevideo un funcionario cuya única misión es estar al día con las tarifas aduaneras del Uruguay"...."Hay países que han encarado su participación en ALALC con gran seriedad y cuyas delegaciones conocen a estas alturas nuestras posibilidades de negociación y de producción mejor que nosotros mismos".

Por último se señaló como obstáculo la política oficial de comercialización de determinados artículos agropecuarios que obstaculiza y desalienta la producción y como consecuencia la disponibilidad de saldos exportables.

3.3 SINTESIS DE PROBLEMAS DE ORDEN NACIONAL

Considerando simultáneamente los problemas señalados por las empresas y por sus asociados u organismos estatales es posible obtener también, en el plano nacional, una versión mejor lograda de los obstáculos que frenan las exportaciones del País hacia ALALC.

Siguiendo el enfoque de agrupar los obstáculos detectados según las áreas funcionales de la administración de empresas, motores después de todo del proceso exportador, es posible considerar estos problemas de acuerdo a su incidencia en las diversas actividades de las empresas, y luego referirlos al marco de política económica nacional en que se desenvuelve el sector exportador.

a) Problemas de finanzas.

La gestión financiera de las empresas se ve afectada por cuatro factores principales, de orden nacional, que limitan su potencial exportador en general y a la Zona en particular. Ellos son el alto costo del crédito bancario, la falta de líneas específicas de crédito a las exportaciones, la falta de crédito para financiar bienes de capital y la carencia de un sistema de seguros para exportaciones.

Todos estos factores, y en especial los tres primeros, están bastante ligadas entre sí y se presentan en la mayoría de las ramas industriales consideradas en la encuesta. En efecto, 25 empresas, o sea el 61% de la muestra, han mencionado a lo menos uno de los tres. Más de la mitad de las veces, ellos han sido estimados de primera magnitud.

¿Qué encarece el crédito bancario para las empresas? Una respuesta profunda a esta pregunta escapa a los fines de esta investigación 9/, pero pueden destacarse aquí algunos aspectos interesantes de este problema. El interés máximo legal para vales amortizables y a plazo fijo, una de las formas más comunes de crédito, es de 14%, pero en la práctica este porcentaje es excedido por diversos recargos. Así, el costo promedio del crédito en plaza, incluyendo intereses, comisiones, impuestos y timbres, oscila entre un 26% y un 29%, según el tipo de crédito. Este interés eleva los costos de producción de las empresas y naturalmente incide en su capacidad de competir en mercados externos 10/.

9/ Una explicación que señala las principales raíces de este fenómeno aparece en el "Plan de Desarrollo Económico y Social, 1965-74," de CIDE. Tomo IV. Rf. Capítulo VII. "La evolución de Algunas Variables y su Repercusión sobre la Tasa de Interés.

10/ Dados tomados de una investigación sobre "El Crédito Bancario en el Uruguay", de próxima publicación, realizada por el Instituto de Administración de esta Facultad. Las cifras se basan en una encuesta a 16 bancos privados efectuada a fines de 1965.

Otro aspecto crediticio de importancia es la falta de líneas de crédito para la exportación.

Las operaciones de exportación requieren más capital de trabajo que las ventas en el mercado interno. Esto se explica porque los lotes de exportación tienden a ser más grandes y el lapso que transcurre entre el embarque y el pago de la factura correspondiente es también por lo general mayor. No obstante no existe en el País, con excepción del que otorga la banca oficial, un crédito para la exportación propiamente tal, sino adaptaciones de las formas convencionales de crédito (vales, sobregiros, descuentos de documentos, etc.) a algunas necesidades de corto plazo del exportador.11/

Si bien el Banco de la República maneja varios mecanismos de crédito a las exportaciones, la mayor utilidad de éstos está en facilitar la comercialización de productos tradicionales, que se venden en mercados internacionales de corto plazo, pero que no resultan igualmente adecuados para el mercado zonal.

Por otra parte las posibilidades de crédito a mayor plazo que brinda la banca internacional, representadas principalmente por un fondo para exportaciones intrazonales del Banco Interamericano de Desarrollo, no ha sido

11/ Datos de la investigación mencionada en 10/ indican que además, sólo 8 de los 16 bancos encuestados otorgan crédito en moneda extranjera; en estos casos el banco simplemente actúa de intermediario entre el exportador y el importador, facilitando los pagos.

aún aprovechadas por el Uruguay, por no estar en general sus exportaciones a la Zona dentro de los productos beneficiarios de dicho fondo. 12/

La carencia de crédito para financiar bienes de capital es un obstáculo importante para aquellas industrias de exportación que deben renovar sus equipos e instalaciones. La banca oficial, única que otorga regularmente este tipo de crédito, es también insuficiente para atender un problema que se presenta naturalmente no sólo en la producción para exportación sino en toda la industria nacional.

La necesidad de créditos para la adquisición de estos activos fijos parece haber sido paradojalmente más reconocida en el exterior. Es así como existen líneas de financiamiento en dólares, a largo plazo y a bajo interés, del Banco Interamericano de Desarrollo y la Agencia para el Desarrollo Internacional, para empresas del Uruguay, cuya puesta en marcha se ha demorado fundamentalmente por razones institucionales. Esta carencia es particularmente lesiva para el sector exportador que tiene normalmente más capacidad para contraer deudas en moneda dura que el resto de la industria. La encuesta reveló además que existen abundantes proyectos de inversión entre las empresas, destinados a exportar nuevos productos o a aumentar la colocación de los que ya se venden en la Zona. La viabilidad de 23 de estos proyectos, 9 con estudio completo y

12/ En los tres primeros años de operación del fondo, que fue creado en 1963, sólo México, Brasil, Argentina, Chile, Perú, Nicaragua habían hecho uso de él.

14 con estudio parcial, dependería en mayor o menor grado de la financiación disponible. 13/

Parece importante destacar que un antecedente común de los tres problemas crediticios comentados es la falta en el País de un Banco de Fomento o Corporación Financiera, destinado fundamentalmente a proveer de crédito a largo plazo a la industria nacional y naturalmente al sector exportador. En este aspecto el País concede apreciable ventaja a sus asociados de ALALC los cuales cuentan con este tipo de instituciones, algunas de ellas consideradas modelos en la materia. El cuadro N°.6 contienen una lista de las principales instituciones de este tipo en los países de ALALC.

La falta de seguros a la exportación es finalmente un obstáculo en este grupo que no debe ser menoscambiado. Exportar implica, por lo general, más riesgos que vender en el mercado interno. Estos riesgos son mayores en la etapa inicial cuando, como ocurre con las exportaciones que se busca promover a la Zona, los volúmenes son pequeños y se carece de experiencia. Los riesgos que resulta imposible o difícil cubrir con los seguros actuales son fundamentalmente comerciales y políticos. Tres de las cuatro empresas que señalaron este riesgo en la encuesta ya experimentaron en la práctica esta necesidad de seguro ante países de ALALC

13/ Estas cifras provienen de la tabulación combinada de las repuestas al cuestionario de esta investigación (pregunta 4.1) y a los de las Investigaciones sobre Acuerdos de Complementación e Inversión Privada Extranjera, que simultáneamente con ésta, constituyeron el programa de investigación sobre ALALC de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración.

CUADRO No. 6

PRINCIPALES BANCOS DE FOMENTO E INSTITUCIONES SI-
MILARES EXISTENTES EN LOS PAISES DE LA ALALC.

PAIS - Institución(es).

ARGENTINA

Banco de Fomento Industrial Argentino

BRASIL

Banco Nacional de Desarrollo Económico

COLOMBIA

Corporación Nacional de Producción

CHILE

Corporación de Fomento de la Producción

ECUADOR

Banco Nacional de Fomento

MEXICO

Nacional Financiera

PARAGUAY

Banco Nacional de Fomento

PERU

Banco Industrial

Fuente: Representaciones ante ALALC.

b) Problemas de comercialización

Bajo este título se agrupan los siguientes problemas de orden nacional que afectan la exportación hacia ALALC de las empresas nacionales: "Alto costo de embarque. Alto costo del flete interno. Reducción de saldos exportables debido a crecimiento de la demanda interna o a mejores precios en el País que en la Zona. Política de canalización hacia el mercado interno de ciertas materias primas y Falta de promoción de exportaciones a la Zona por organismos estatales.

El problema de los costos de embarque se sitúa casi enteramente en los puertos nacionales, particularmente el de Montevideo, y sólo escapa a él el tráfico terrestre hacia Brasil.

Paradojalmente hasta las mercaderías transportadas por vía aérea, que han adquirido mayor importancia últimamente por la exportación de válvulas electrónicas, elementos de automación y similares, luego de fiscalizadas en el aeropuerto deben pasar por puerto a los efectos del pesaje.

Un estudio exhaustivo del problema portuario está fuera del marco de esta investigación, pero merece destacarse que existe el convencimiento en el sector empresarial de que Montevideo es uno de los puertos más caros del mundo. Se mencionan como elementos de encarecimiento

la modalidad de trabajo, la organización, la antiguedad del equipo y la insuficiencia de las instalaciones.

El costo del flete interno afecta a las empresas que tienen sus plantas o el aprovisionamiento de materia prima en el interior. Entre éstas están principalmente las exportadoras de conservas, frutos del País, ganado y minerales. En algunos casos más que el costo del flete pesa la insuficiencia de vagones de ferrocarril o el recargo de las bodegas en los períodos zafrales.

Las exportaciones hacia ALALC son también desplazadas por la mayor demanda o por el mayor precio que, en forma ocasional o permanente, alcanzan algunos productos en el País. Están principalmente, en este caso algunos tejidos sintéticos, vinos, frutas y minerales. Este factor está naturalmente muy ligado a la política cambiaria del Uruguay y a otros factores contingentes como el turismo.

La política de comercialización de determinados productos agropecuarios, por ejemplo semillas de lino, limita sus posibilidades de exportación, por razones de precios opuestas a las del párrafo anterior. En efecto, el régimen existente canaliza la oferta hacia la industria nacional la cual los adquiere a precios inferiores a los del mercado internacional, subsidiando de esta manera a determinados sectores industriales. Esta limitación es obviamente justificable para impulsar el desarrollo industrial.

Finalmente, la comercialización de productos nacionales carece en general de promoción oficial efectiva. Dentro de los conceptos tradicionales de diplomacia, la función comercial del servicio exterior se hace más por iniciativa personal que por obligación. No cabe duda, sin embargo, que el servicio consular puede ser un excelente agente de promoción. De las 20 empresas que en la encuesta informaron haber promovido sus productos en ALALC (pregunta 2.3) ninguna mencionó haber recibido éste u otro tipo de ayuda estatal.

c) Problemas de Producción

La restricción a la importación de materias primas y repuestos, el régimen de admisión temporaria existente y, para ciertas industrias, la insuficiencia de materia prima nacional, pueden agruparse entre las limitaciones de orden nacional, que afectan directamente a la función de producción de las empresas.

La restricción a la importación de materia prima y repuestos afecta a la producción industrial en general y, naturalmente, reduce los saldos exportables de las empresas. Las materias primas importadas consumen anualmente alrededor del 50% de las divisas del País y es lógico que las medidas tendientes a corregir los déficit del balance de pagos, que con frecuencia debe adoptar el País, incidan en su importación. Establecer un sistema de control que lleve las importaciones al nivel de las reales necesidades del País es todavía una meta no lograda.

En el momento de la encuesta, el régimen vigente 14/ era uno de los más severos entre los muchos ensayados en los últimos años y sus efectos se hacían sentir sobre la gran mayoría de las ramas industriales representadas en la encuesta.

El gravamen consular de 11.5% sobre la admisión temporaria de materias primas al País fue señalado por los empresarios como demasiado oneroso y abiertamente anticompetitivo frente a la Zona. Se daban como argumentos el hecho de que la mercadería en tránsito no tenía tal gravamen y la desventaja que él significaba frente a países de la Zona que han reglamentado la admisión temporaria favoreciendo decididamente al exportador. Tal es el caso, por

14/ La llamada ley de Reforma Cambiaria y Monetaria de 17.12.59 consagra en su Art. 2o. el principio de libre importación, limitado por la facultad que se reconoce al Poder Ejecutivo de exigir depósitos previos, recargos (que no pueden superar el 300%) y prohibir, con carácter general o particular y por un plazo no mayor de seis meses, la importación total o parcial, prohibición que puede reiterarse por nuevos pronunciamientos.

En febrero de 1966, de acuerdo a lo establecido en el Decreto del 18.10.65 y modificativos, estaba prohibida la importación: a) de mercaderías con recargo del 60% y superiores, b) de mercaderías enumeradas taxativamente en el decreto del 13.10.65, modificado por decreto del 23.12.65.

ejemplo, de Argentina que recientemente exoneró totalmente de gravámenes la importación temporal de materia prima elaborada y semi-elaborada con la única excepción de tasas retributivas de servicios. 15/

La insuficiencia de materia prima nacional, que cierra este grupo de obstáculos, afecta tan sólo a ciertas industrias en que el problema es creado por la exportación indiscriminada de ese insumo, o por zafra irregular.

d) Problemas de Mano de Obra.

En el campo laboral sólo una circunstancia, el alto nivel de salarios y sus beneficios sociales en relación a la Zona, parece constituir, por su incidencia en los costos de producción, un inconveniente a la gestión exportadora de las empresas. Otra dificultad propuesta en la encuesta, la insuficiencia de mano de obra calificada, fue señalada una sola vez y como de segunda magnitud.

15/ Respondiendo a una sostenida campaña del sector exportador nacional el gravamen consular en el caso de la admisión temporaria fue derogado con posterioridad a la encuesta a las empresas (Decreto 4/8/66) reduciéndose la desventaja del país frente a la Zona, en esta materia.

Bien podría entonces concluirse que, en cuanto a disponibilidad de mano de obra calificada, el País goza de una ventaja comparativa en la Zona. 16/, lo que contribuiría a justificar la alta remuneración directa del trabajador nacional.

e) Problemas Administrativos.

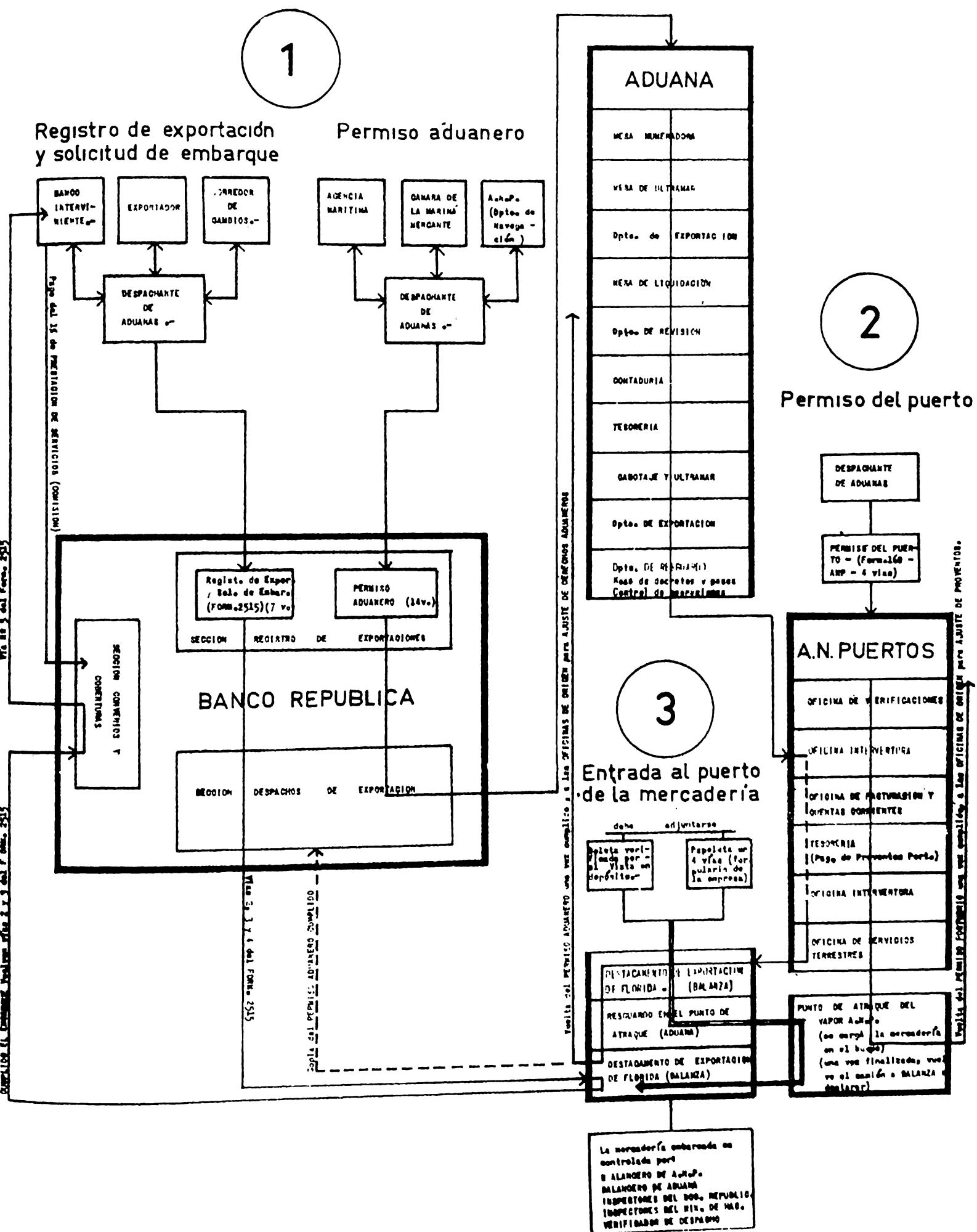
Las exportaciones nacionales están sujetas también a exigencias y tramitaciones administrativas que, según parece ser la impresión general, son engorrosas y desalentadoras para el exportador.

La presente investigación no ha confirmado esta impresión, al menos en cuanto a trámites cambiarios y aduaneros. El proceso administrativo de las exportaciones, cuyo desarrollo aparece gráficamente descrito en las páginas siguientes, es naturalmente perfectible, pero puede considerarse relativamente sencillo y aún ágil para la exportación de productos no tradicionales, que no están sujetos a detacciones 17/.

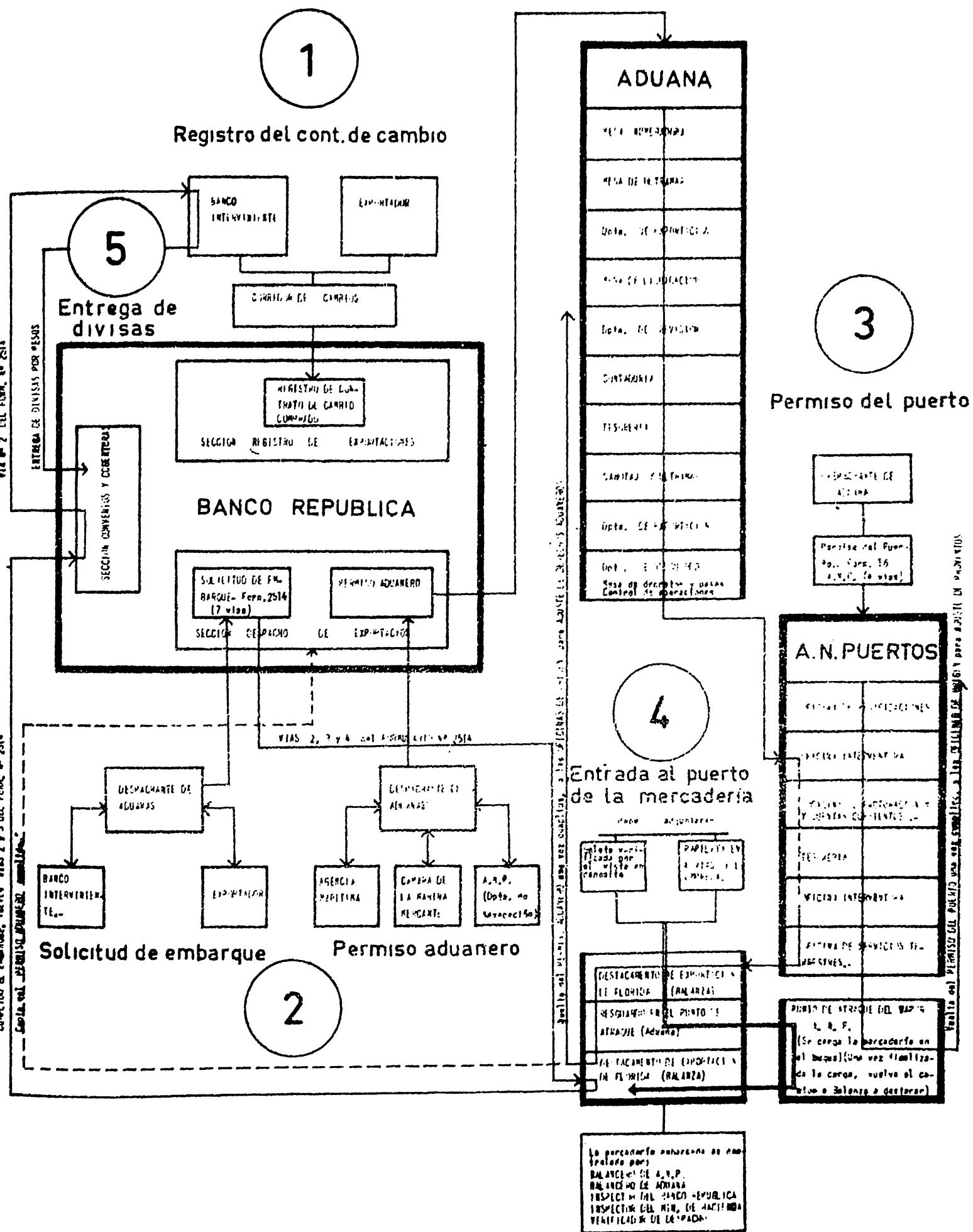
16/ La investigación de acuerdos de complementación, realizada paralelamente a ésta, pone de manifiesto en forma más clara este punto.

17/ Las dos gráficas de las páginas que siguen han sido tomadas del trabajo monográfico sobre "obstáculos a las exportaciones" realizado por los Brs. Max Kon, Roberto Rossi, Abel Sosa y Jorge Silva, conjuntamente con esta investigación, en cumplimiento de disposiciones reglamentarias de la Facultad para optar al título de Contador Público. Su lectura es recomendada para ahondar en los aspectos administrativos de las exportaciones.

TRAMITE DE EXPORTACION DE MERCADERIAS SIN DETRACCIONES (NO TRADICIONALES)



TRAMITE DE EXPORTACION DE MERCADERIAS SUJETAS A DETRACCIONES



A diferencia de otros países de la Zona la dificultad administrativa de las exportaciones del Uruguay parece estar más en exigencias previas de tipo fiscal, que en los trámites mismos. En efecto, se ha transferido el control de muchas obligaciones del empresario, que el aparato burocrático nacional no puede fiscalizar debida mente, al momento de la solicitud de exportación. 18/

Esta modalidad ha llevado incluso al exportador a buscar subterfugios desproporcionados, como el de crear una firma exportadora separada, para eludir obligaciones fiacales.

f) Política fiscal.

Un grupo de problemas, el de las elevadas cargas impositivas, generales y específicas a la exportación, y la falta de estímulos tributarios al exportador, puede estudiarse mejor en función de la política tributaria del Gobierno que asociado a la gestión específica de las empresas.

En el Uruguay alrededor del 95% de los ingresos fiscales provienen de diversos tributos. Algunos de estos impuestos, como el de seguridad social fue ya co-

18/ Las exportaciones de bienes no tradicionales gozan de un tratamiento preferencial para su tramitación. De acuerdo al Decreto de 25.3.65 prorrogado por Decreto de 30.6.66 los Ministerios, Instituciones y Organismos que intervienen en la tramitación de exportaciones no tradicionales deben expedirse con urgente preferencia, pudiendo autorizar de inmediato la exportación, exigiendo en su caso las garantías adicionales adecuadas.

mentado en su incidencia sobre las exportaciones. Otros, como los impuestos a las entradas brutas, a las transacciones, al capital, y en particular los que gravan a las exportaciones, tienen también influencia sobre las decisiones de las empresas que venden o que aspiran a vender en el exterior. Un estudio detallado de esa influencia rebalsa, con mucho, el marco de esta investigación, pero pueden destacarse al menos las principales efectos de la política tributaria sobre las exportaciones a la Zona.^{19/}

La posición de competencia de los exportadores nacionales está afectada por la autonomía con que cada gobierno maneja sus instrumentos tributarios. Un producto nacional que es competitivo en el mercado zonal hoy, puede dejar de serlo mañana, por simple medidas impositivas internas. Este riesgo lleva al empresario a comparar sus tasas de impuesto con las de los demás países y a presionar a su gobierno para que reduzca los tributos en que está en desventaja. En el Uruguay esto ocurre, en particular, con los recargos a la importación de materias primas, y con los beneficios sociales del trabajo, y es una de las causas de que ambos hayan sido singularizados como obstáculos, pero puede ser también que el sistema tributario vigente, por el mayor desarrollo social alcanzado por el

19/ La política tributaria tiene implicaciones no sólo sobre el comercio zonal sino sobre aspectos tanto o más importantes como son la orientación de inversiones de localización de nuevas industrias. Para un buen estudio de esos puntos se sugiere el trabajo de John Strasma: "Armonización Tributaria en ALALC", incluido en la publicación No. 74 del Instituto de Economía de la Universidad de Chile, Santiago, Agosto 1965.

País, esté transfiriendo ingresos del sector exportador al resto de la economía en mayor medida que el promedio de la Zona. De todas maneras, al no haber todavía una armonización tributaria en la Zona, pese a declaraciones de las partes contratantes que reconocen su necesidad (Resolución 100/IV), lo más que puede pretenderse es que el Gobierno preste especial atención al cuadro tributario regional y estimule la exportación nacional con todas las reducciones impositivas que no distorsionen su política tributaria general.

La armonización tributaria es necesaria no sólo frente a la Zona sino en el propio País, donde la posición de competencia de las empresas exportadoras se ve afectada por tratamientos impositivos desiguales. La amplia exoneración de gravámenes a la exportación de que gozan las cooperativas agrarias. unida a otras ventajas tributarias fue, por ejemplo señalada como inconveniente por las empresas encuestadas que adoptan otra forma de organización jurídica.

g) Política monetaria y cambiaria.

La inestabilidad monetaria y cambiaria que vive el País incide también, de varias maneras, en la capacidad a el interés por exportar de las empresas nacionales. Algunos obstáculos ya señalados, particularmente los del párrafo "problemas financieros", son en parte consecuencias del clima inflacionario existente. Otros, como la

existencia de precios más altos en el País que en el mer cado zonal, son más bien manifestaciones de la sobreva- luación del peso en determinados períodos. Pero probablemente la mayor repercusión del fenómeno monetario y cam- biario está en la incertidumbre que él genera en los pla nes a mediano y largo plazo de las empresas.

En estas condiciones, el papel de instrumento esti- mulante de las exportaciones que deben jugar las políti- cas monetaria y cambiaria depende más que nada de la de finición y permanencia de esas políticas.

Desde el punto de vista de los empresarios la ex- cesiva demora estatal en reajustar el cambio oficial ha constituido últimamente un obstáculo importante a las exportaciones.

h) Política Nacional frente a ALALC.

Así como el principal problema básico de las ex- portaciones del Uruguay a la Zona, en el ámbito de las empresas, parecía situarse al nivel de la dirección de las mismas, en la esfera nacional existe también una es- pecie de contrapartida que podría denominarse la falta de una política nacional orgánica y definida frente a ALALC.

Es fácil ver que muchos de los problemas señalados en este informe han surgido o subsisten en el País debi- do a la carencia de una política madura y centrada en los asuntos de real interés para el País.

La afirmación de que se necesita una definición de política económica nacional frente a ALALC no es nueva. Ella fue adelantada en el País, entre otros, por el Primer Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social que propone incluso las bases para instrumentar una política de participación del País en ALALC. Corresponde a esta investigación simplemente recoger las opiniones de los informantes consultados y reiterar su importancia.

La formulación de una sana política nacional frente a ALALC, y en general frente a la integración del continente, no es tampoco necesidad exclusiva del Uruguay. Todos los gobiernos de países miembros han debido ir considerando, en mayor o menor grado, esta nueva variable que es ALALC en sus políticas de comercio exterior. No adecuarse oportunamente a esta realidad significa, por lo tanto, actuar en desventaja frente a países más activos o favorecidos por recursos naturales más amplios que el Uruguay.

i) Organización para atender la participación de Uruguay en ALALC.

En la práctica, no existe, dentro de los cuadros institucionales nacionales, una organización cuyo cometido específico sea atender los asuntos relacionados con ALALC.

El Representante Permanente del Uruguay ante ALALC

es nombrado por el Poder Ejecutivo y depende directamente del Ministro de Relaciones Exteriores, siendo su cargo de carácter honorario. Dicho Representante actúa con el asesoramiento de la Comisión Técnica Asesora, integrada por funcionarios de los Ministerios de Relaciones Exteriores, Hacienda, Industria y Trabajo, Ganadería y Agricultura y del Banco de la República y la colaboración de la Comisión Asesora Representativa de la Actividad Privada, integrada por dos representantes de cada una de las siguientes asociaciones: Cámara de Comercio, Cámara de Industria, Cámara Mercantil de Productos del País, Asociación Rural, Federación Rural, Liga Federal de Acción Ruralista, Comité Interamericano de Comercio y Producción CICYP), Confederación Granjera del Uruguay, Cámara de la Marina Mercante Nacional y Cámara Nacional de Cabotaje. En los hechos esta última comisión no ha tenido casi vida propia, los representantes que concurren se integran en las reuniones de la Comisión Técnica Asesora, con voz pero sin voto.

Paradojalmente no existe ninguna coordinación formal entre la Representación Uruguaya ante ALALC y el Departamento Económico Comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores que tiene a su cargo la Dirección de la política comercial del país, la realización de estudios de mercados en el extranjero y la dirección de los Departamentos Comerciales del extranjero.

El hecho de no contar Uruguay con una organización adecuada para ALALC, coloca al País en inferioridad de condiciones frente a otros integrantes de la Zona que cuentan con organizaciones dotadas de amplios elementos humanos y materiales para poder realizar los estudios in vestigaciones y trabajos que proporcionen a sus represen tantes oficiales los antecedentes necesarios para respal- dar la actuación del País ante ALALC.

En el Cuadro No. 7 se ha resumido la organización administrativa de los distintos países de la Zona para atender a ALALC. Se trata sólo de un cuadro comparativo aproximado, construido en base a la información propor- cionada por las representaciones ante ALALC, la cual no ha sido confirmada ni precisada en esta investigación. No obstante, el puede constituir una primera aproximación para futuros estudios de este tipo.

CUADRO N° 7

ORGANIZACION ADMINISTRATIVA DE LOS PAISES DE LA ZONA PARA ATENDER SU PARTICIPACION EN ALALC

ARGENTINA

<u>ORGANISMOS</u>	<u>INTEGRACION</u>	<u>FUNCIONES PRINCIPALES</u>	<u>OBSERVACIONES</u>
COMISION NACIONAL ASESORA DEL PODER EJECUTIVO PARA ALALC (CNA).	<p>Presidente: Sub-Secretario de Economía, Coordinar la acción de los organismos políticos y técnicos en sus relaciones con ALALC.</p> <p>Vice Presidente; Sub-Secretario de RR.EE.</p> <p>Otros Integrantes: Sub-Secretarios de Hacienda; Comercio; Industria; Agricultura y Ganadería; Minas y Transporte .</p> <p>Un representante de la Dirección Nacional de Aduanas.</p> <p>Vice Presidente del Banco Central.</p> <p>Puede integrarse con cualquier otro sub-secretario.</p>		<p>La inclusión de un producto en las listas de pedidos se atiende luego de realizar una encuesta que se circula anualmente entre los sectores empresariales, por vía de sus gremiales y organismos representativos. Las resoluciones de la CNA se comunican al Ministerio de RR.EE del cual depende la Representación ante ALALC.</p>
SECRETARIA EJECUTIVA	<p>Secretario Ejecutivo.</p> <p>Secretario Adjunto.</p>	<p>Dirigir y Coordinar en representación del Gobierno la participación en ALALC de los diversos sectores nacionales.</p> <p>Servir de nexo entre la Comisión Nacional asesora, de la cual depende, y las Sub-Comisiones Técnicas.</p>	

(sigue)

CUADRO N° 7 (continuación)

<u>ORGANISMOS</u>	<u>INTEGRACION</u>	<u>FUNCIONES PRINCIPALES</u>	<u>OBSERVACIONES</u>
SUBCOMISIONES TECNICAS	Funcionarios de las Sub-Secretarías integrantes de la CNA y representantes de organismos empresariales, como por ejemplo Unión Industrial Argentina, Cámara Argentina de Comercio, etc.	Tratar a nivel técnico, los asuntos derivados de la participación de Argentina en ALALC.	

BRASIL

COMISION NACIONAL	Ministro de RR.EE (Presidente) Ministro Hacienda Ministro Industria y Comercio Ministro de Planeamiento Presidente del Banco Brasil Presidente del Banco Nacional de Desarrollo Económico. Secretario Asuntos Económicos Ministerio RR.EE. Secretario Nacional Adjunto para Asuntos Americanos Ministerio RR.EE Presidente del Consejo de Política Aduanera. Presidente del Banco Central da República do Brasil. Confederación Nacional Industrial.
----------------------	--

(sigue)

CUADRO No. 7 (continuación)

<u>ORGANISMOS</u>	<u>INTEGRACION</u>	<u>FUNCIONES PRINCIPALES</u>	<u>OBSERVACIONES</u>
	Confederación Nacional de Comercio Confederación Rural Brasiliense		
COMITE DE COORDINACION	Presidente: Secretario de Asuntos Americanos del Ministerio RR.EE Seis miembros designados por el Presidente de la República entre los técnicos de la Administración representantes en el plenario.	Estudiar a nivel técnico la política general de Brasil en ALALC. Proponer las instrucciones para la Representación de Brasil ante ALALC.	Sus conclusiones se elevan al Min. RR.EE. quien, las comunica (o no) a la Comisión Nacional.
COMITE TECNICO		Estudiar problemas específicos. Asesorar al Comité de Coordinación	Son creados cuando lo estime necesario el Presidente de la Comisión Nacional.
SECRETARIA EJECUTIVA	División ALALC del Min. RR.EE.	Realizar los trabajos técnicos y Administrativos que le son solicitados por el Comité de Coordinación.	
<u>CHILE</u>			
SECRETARIA EJECUTIVA	Organismo técnico dependiente del Ministerio de RR.EE.	Estudiar los asuntos de ALALC a nivel técnico Centralizar los estudios que se efectúan en otras entidades del Estado.	Para incluir un producto en la Lista de Pedidos la Secretaría recibe peticiones del Sector Privado o consulta con este las que se originan (sigue)
PARA ASUNTOS DE LA ALALC	Organizado en la siguiente forma: Pro-Secretaria		

CUADRO No. 7 (continuación)

<u>ORGANISMOS</u>	<u>INTEGRACION</u>	<u>FUNCIONES PRINCIPALES</u>	<u>OBSERVACIONES</u>
	Departamento Jurídico Departamento Negociaciones Departamento Nomenclatura y Estadísticas Departamento Estudios Económicos. Departamento Promoción y Difusión.		por iniciativa propia. Una vez que la Secretaría Ejecutiva concluye el estudio técnico, el Min. RR.EE. resuelve en función de los antecedentes acumulados.
<u>COLOMBIA</u>			
JUNTA DE COMERCIO EXTERIOR	Ministro de Hacienda Ministro RR.EE. Ministro Agricultura y Fomento. Jefe del Departamento Administrativo de Planeación. Gerente de la Federación Nacional de Ca- feteros.	Coordinar, presentar y dirigir la políti- ca oficial de Comercio exterior.	
SUPERINTENDENCIA DE COMERCIO EXTERIOR	Subdirección de la Junta de Comercio Ex- terior dedicada exclusivamente a ALALC.	Recolectar y Consolidar las informaciones proporcionadas por el sector privado so- bre las solicitudes de concesiones a los demás países de la Zona con el fin de ela- borar la lista de pedidos.	Remite los estudios, orien- taciones e instrucciones a la Representación de Colombia ante el C.E.P. por intermedio de la Oficina Económica del Minis- terio de RR.EE.

(sigue)

CUADRO No. 7 (continuación)

<u>ORGANISMOS</u>	<u>INTEGRACION</u>	<u>FUNCIONES PRINCIPALES</u>	<u>OBSERVACIONES</u>
COMITE DE COORDINACION DE ASUNTOS DE LA ALALC.	Superintendente de Comercio Exterior. Representante del Ministerio de RR.EE. Tres Representantes de la empresa privada. Dos Representantes obreros.	1) Asesorar a la Junta de Comercio Exterior. 2) Realizar contactos directos y permanentes con empresarios privados. 3) Estudiar los proyectos de "acuerdos de complementación" 4) Efectuar estudios complementarios para las negociaciones periódicas y prestar asesoría permanente durante la celebración de las mismas. 5) Revisar y evaluar los márgenes de preferencia concedidos hasta ahora a Colombia. 6) Considerar los problemas jurídicos que surjan de la aplicación del Tratado y que afecten el alcance de las negociaciones. 7) Estudiar los demás asuntos que juzgue conveniente y necesarios.	Createdo por la Junta de Comercio Exterior.

-72-

ECUADOR

CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR	Integrado por Varios Ministros.	Fijar la política de comercio Exterior.	Para incluir un producto en la lista de pedidos, los sectores interesados se dirigen por intermedio de sus agrupaciones al Min. de Industria y Comercio durante un período previamente establecido. Posteriormente esta (sigue)
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS DE LA ALALC	Depende del Ministerio de Industrias y Comercio, tiene las siguientes divisiones:	Estudiar todo lo relacionado con la ALALC.	

CUADRO No. 7 (continuación)

<u>ORGANISMO</u>	<u>INTEGRACION</u>	<u>FUNCIONES PRINCIPALES</u>	<u>O B S E R V A C I O N E S</u>
	1) Negociaciones 2) Asuntos Económicos 3) Asuntos Jurídicos 4) Asuntos Arancelarios		1) Esta tentativa es estudiada por la Comisión para la ALALC la cual con todos los antecedentes y datos obtenidos confecciona la lista definitiva.
COMISION PARA LA ALALC.	Representante de todas las Cámaras de Agricultura, Industria y Comercio.	Confeccionar Listas de Pedidos y Ofertas.	
		<u>MEXICO</u>	
COMITE INTERSECTORIAL	A nivel de Subsecretarios	Delinear la política general y particular que debe seguir el País en ALALC	Para tomar una determinación sobre los asuntos suscitados en el seno de la ALALC (también para la inclusión de un producto en la lista de pedidos) primariamente entra en función la Comisión Técnica, la cual realiza el estudio del caso creando los grupos de trabajo que se consideran necesarios. Aprobado el asunto a nivel técnico pasa a la Comisión Mixta y una vez aprobada por ésta es llevado a la consideración de los Sub-Secretarios, que otorgan la decisión final.
COMISION TECNICA	50 técnicos aproximadamente, especializados por país y por categoría comercial	Estudiar los asuntos a nivel técnico y tomar resolución cuando la política ya ha sido definida.	
COMISION MIXTA	Participa el Sector Privado.	Considerar los asuntos una vez informados por la Comisión Técnica.	

(sigue)

Cuadro No.7 (continuación)

<u>ORGANISMOS</u>	<u>INTEGRACION</u>	<u>FUNCIONES PRINCIPALES</u>	<u>OBSERVACIONES</u>
CONSEJO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR	<p>Presidente: Canciller Nacional</p> <p>Representantes de los Ministerios de RR.EE., Hacienda, Agricultura y Ganadería e Industria y Comercio.</p> <p>Representante Banco Central</p> <p>Representante Banco Nacional de Fomento.</p> <p>Representante Unión Industriales Paraguaya.</p> <p>Representante Federación de la Industria la Producción y el Comercio.</p> <p>Observadores de la Oficina de Planificación nacional y varios gremios privados.</p>	<p>Coordinar todo lo relacionado a convenios y tratados internacionales que regulan el comercio exterior y particularmente todo lo relacionado con la ALALC.</p> <p><u>PARAGUAY</u></p>	<p>Para solicitar la inclusión de un producto en la lista de pedidos, las empresas pueden dirigirse a través de los gremios a la Comisión de Negociaciones quien consulta al Ministerio de Hacienda en primer término, luego a los demás organismos públicos y privados para incluir algún producto en la lista de ofertas.</p>
COMISION DE NEGOCIACIONES	Depende del Consejo Nacional de Comercio Exterior.	Confeccionar listas de Pedidos y Ofertas.	(sigue)

CUADRO No. 7 (continuación)

<u>ORGANISMOS</u>	<u>I N T E G R A C I O N</u>	<u>FUNCIÓNES PRINCIPALES</u>	<u>OBSERVACIONES</u>
<u>PERU</u>			
COMISIÓN NACIONAL	<p>Presidente - Ministro RR.EE.</p> <p><u>Grupo A.</u> (Gob. Central) Dir. Asuntos Económicos del Ministerio RR.EE. (1º Vice Presidente.) Director General de Comercio del Ministerio de Hacienda y Comercio Dir. de Industria y Electricidad del Ministerio de Fomento y Obras Públicas. (también representa a las Direcciones de Minería y Petróleo) Dir. Economía Agraria Ministerio Agricultura. Dir. Técnico del Instituto Nacional de Planificación, Superintendente General de Aduanas.</p> <p><u>Grupo B.</u> (Sub sector Público Independiente y Sector Mixto) Gerente General del Banco Central de Reserva del Perú. Gerente General del Banco Industrial. Gerente General Banco de Fomento (Agropecuario; Gerente General del Banco Minero; Dir. General del Instituto Nacional de Promoción Industrial. Un Representante de la Comisión Nacional de la Marina Mercante.</p> <p><u>GRUPO C.</u> (Sector Privado) Representantes de la Sociedad Nacional Agraria, de la Sociedad Nacional de Industria. Conjunto de la Sociedad Nacional de Minería y Petróleo y de la Sociedad Progreso de la Pequeña Minería, de la Sociedad Nacional de Pesquería. Un representante conjunto de la Cámara de Comercio de</p>	<p>Tomar decisiones sobre todo lo relacionado con ALALC.</p>	

(sigue)

CUADRO N° 7 (continuación)

<u>ORGANISMOS</u>	<u>INTEGRACION</u>	<u>FUNCIONES PRINCIPALES</u>	<u>OBSERVACIONES</u>
	Lima, de la Asociación de Cámaras de Comercio del Perú y de la Corporación Nacional de Comerciantes y otro de los Bancos Comerciales Nacionales.		
COMITE EJECUTIVO PERMANENTE	Dos Representantes del Grupo A Dos Representantes del Grupo B Dos Representantes del Grupo C	Tomar las decisiones urgentes que se consultan desde Montevideo durante las Conferencias.	
<u>URUGUAY</u>			
COMISION TECNICA ASESORA (CTA)	Dos Representantes del Ministerio de RR.EE. Dos Representantes del Ministerio de Hacienda. Dos Representantes del Ministerio de Industrias y Trabajo. Dos Representantes del Ministerio de Ganadería y Agricultura. Dos Representantes del Banco de la República.	Asesorar a la Representación Nacional ante ALALC	Funciona en el Ministerio de RR.EE
COMISION ASESORA REPRESENTATIVA DE LA ACTIVIDAD	Dos Representantes de la Cámara de Comercio. Dos Representantes de la Cámara de	Colaborar con la Comisión Técnica Asesora.	No ha tenido casi vida propia. Funciona integrándose en las reuniones de la CTA con voz pero sin voto. (sigue)

CUADRO No. 7

(continuación)

<u>ORGANISMOS</u>	<u>INTEGRACION</u>	<u>FUNCIONES PRINCIPALES</u>	<u>O B S E R V A C I O N E S</u>
PRIVADA	<p>Industria.</p> <p>Dos Representantes de la Cámara Mercantil de Productos del País</p> <p>Dos Representantes Asociación Rural</p> <p>Dos Representantes Federación Rural.</p> <p>Dos Representantes Liga Federal de Acción Ruralista.</p> <p>Dos Representantes Comité Interamericano de Comercio y Producción (CICYP)</p> <p>Dos Representantes Confederación Granjera del Uruguay</p> <p>Dos Representantes Comisión de la Marina Mercante Nacional.</p> <p>Dos Representantes Cámara Nacional de Cabotaje.</p>		<p>El trámite que se sigue para incluir un producto en la lista de pedidos es por norma general el siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) la CTA hace un llamado por la prensa para que se presenten las empresas interesadas en la negociación de algún producto. 2) Los interesados, que se presentan deben proporcionar una serie de informaciones en formularios especiales. 3) La solicitud pasa a estudio de uno de los miembros de la CTA. 4) Se convoca a los empresarios de ramas afines para conocer su opinión. 5) La CTA decide sobre la inclusión o no del producto dentro de la lista de pedidos, conjuntamente con el Representante ante la ALALC.

FUENTE: Encuesta a Representaciones ante ALALC.-

4. PROBLEMAS DE CARÁCTER EXTERNO

Bajo este título se presentan los obstáculos a las exportaciones a la Zona que superan la órbita empresarial y nacional, es decir, aquellos problemas del intercambio, que tienen su origen en la Zona, en conjunto, o en determinados países de ella.

La información se basa como de costumbre en la encuesta a las empresas y en entrevistas a organismos nacionales y regionales y se presenta separadamente para ambos casos. Finalmente se hace una síntesis de los dos enfoques y se trata de poner de manifiesto los problemas estructurales de la Zona que dan origen a los obstáculos detectados.

4.1 PROBLEMAS SEÑALADOS POR LAS EMPRESAS

Las 41 empresas encuestadas señalaron sólo 4 obstáculos de carácter externo, es decir originados fuera de las fronteras nacionales. Es como se ve en torno a este tipo de problemas donde hay menos dispersión de opiniones en las empresas. Cada empresa señaló en promedio uno a dos obstáculos, siendo casi la mitad de ellos de primera magnitud.

El cuadro No. 8 muestra la frecuencia con que fueron señalados por la encuesta los obstáculos comentados.

Los problemas del transporte intrazonal son mencionados con mayor frecuencia por las empresas como un

CUADRO N°.8

PROBLEMAS DE CARACTER EXTERNO

SEÑALADOS POR LAS EMPRESAS

<u>FACTORES SEÑALADOS COMO OBSTACULOS</u>	<u>FRECUENCIA</u>		
	<u>1a. Mg.</u>	<u>2a. Mg.</u>	<u>Total</u>
1. Problemas de transporte intra- zonal	10	15	25
2. Restricciones aplicables a la importación de mercade- rías y trabas de carácter administrativo en los paí- ses de la Zona.	13	8	21
3. Política cambiaria y moneta- ria de los países de la Zona	5	4	9
4. Riesgos elevados en relación a ventas en plaza o en ter- ceros países	1	5	6

obstáculos a sus exportaciones. Entre estos problemas se explicitan en el cuestionario, aunque sin indicar su importancia relativa, las elevadas tarifas de fletes, la falta de líneas regulares de transporte y la dificultad de acceder a algunos mercados de la Zona. Existió unanimidad en señalar el problema del transporte como obstáculo por las empresas encuestadas en las siguientes agrupaciones industriales: industrias extractivas, de bebidas, de fabricación de productos minerales no metálicos (vidrio y cemento portland) y en la mayoría de las empresas encuestadas de las industrias alimenticias, textil y de aparatos eléctricos.

El factor mencionado en segundo lugar, aunque con mayor votación como de primera magnitud, es el de restricciones a la importación de mercaderías vigentes en otros países de la Zona. Esta denominación se refiere principalmente a medidas proteccionistas, distintas de las cambiarias o monetarias, tales como contingentación de importaciones, permisos previos etc., y trabas de carácter administrativo. Tal situación es denunciada, con la sola excepción de México, en todos los países de la Zona, pero con reiterada frecuencia para Chile (8 veces), Argentina y Brasil (7 veces para cada uno). Para cada uno de los cuatro países restantes este obstáculo se mencionó sólo en una oportunidad. Hay que destacar, sin embargo, que los países "votados" son aquellos con los que Uruguay desarrolla la mayor parte de su comercio exterior.

Aparece a continuación como obstáculo externo la política cambiaria y monetaria de los países de la Zona.

En este aspecto el país más mencionado es Brasil (6 veces), seguido por Chile (3 veces), Argentina y Colombia (2 veces cada uno) y Perú (1 vez). Los demás países miembros de ALALC no son mencionados.

En general (77%) las empresas que señalan a la política cambiaria y monetaria como obstáculo, también han indicado como tales a las restricciones a la importación.

Finalmente las empresas mencionan como obstáculo externo, el riesgo que encierran las exportaciones a la Zona frente a las ventas que ellas hacen en el mercado interno. Se trata de otra faceta de un problema ya señalado, como surge al constatar que 4 de las 6 empresas que mencionan este obstáculo señalan también la carencia de un sistema de seguros para exportaciones a la Zona.

4.2 PROBLEMAS SEÑALADOS POR ORGANISMOS NACIONALES Y REGIONALES.

Las asociaciones de empresas y organismos estatales entrevistados señalaron también los problemas externos que, a su juicio, traban las exportaciones nacionales a la Zona. A estas opiniones se agregan, en este capítulo, las de algunos organismos de carácter regional, especialmente representaciones ante ALALC de los países miembros, que aceptaron contestar el cuestionario de la encuesta. De 4 obstáculos señalados 2 ya habían sido mencionados por las en

presas, pero otros 2 surgieron de las entrevistas. En el Cuadro No. 9 aparecen todos ellos en el orden que se estima representativo de su importancia.

Un problema externo ya señalado por las empresas, la política monetaria y cambiaria de los países de la Zona, ocupa el primer lugar en este ordenamiento. El problema refleja en gran parte la inestabilidad monetaria o las dificultades de balanza de pagos que caracterizan a la mayoría de las economías latinoamericanas. "La inestabilidad monetaria de los países de la Zona hace difícil la fijación de precios". Pero también este problema refleja la falta de armonización de las políticas internas de estos países. "Por ejemplo, en Brasil la negociación de divisas se hacía hasta hace poco en su mayor volumen en Río de Janeiro. El sobrante se negociaba en São Paulo y luego, si algo restaba se comercializaba en Porto Alegre, cuya zona es el mercado brasileño más accesible para las exportaciones uruguayas".

El elevado proteccionismo arancelario que ampara a las actividades económicas de los países de la Zona es también un freno importante a las exportaciones. Las opiniones tienden a señalar el mecanismo de desgravaciones de ALALC como insuficiente para vencer las barreras aduaneras. "Se han dado a nuestro país concesiones teóricas y desgravaciones que no constituyen estímulo para exportar"..."Pese a las desgravaciones concedidas nuestros asociados pueden exportar más fácilmente al resto del mundo que a ALALC".

CUADRO N°. 9

PROBLEMAS DE CARACTER EXTERNO SEÑALADOS
POR ORGANISMOS NACIONALES Y REGIONALES

(En orden de prioridad estimado)

1. Política monetaria y cambiaria de los países de la Zona.
 2. Elevado proteccionismo (')
 3. Problemas de Transporte intrazonal.
 4. Insuficiencia del sistema bancario intrazonal
-
- (') Afecta directamente sólo a algunas actividades exportadoras.

..."Muchos países hacen concesiones, pero su régimen de importaciones sigue conteniendo trabas administrativas insalvables"..."Crear una Zona de Libre Comercio sin el ánimo de eliminar medidas proteccionistas, es como crear un ejército con la consigna de que no debe ir a la guerra"..."Estimo que la desgravación selectiva que contempla el Tratado es absolutamente ineficaz para alcanzar la liberación del intercambio zonal. No es efectiva para incorporar a él productos nuevos, especialmente los de tipo industrial, y facilita la acción y presión de los intereses que eventualmente se verían afectados por una desgravación".

Los problemas de transporte son también reiterados como un importante obstáculo a las exportaciones y al intercambio intrazonal en general. Además de la natural dificultad de comunicación con la mayoría de los países de la Zona se señalan la falta de líneas regulares entre Montevideo y la Zona (originada en parte en el Uruguay por medidas tales como la restricción a las importaciones y el alto costo del puerto) y el alto costo de los fletes disponibles, fijados generalmente en conferencias internacionales donde el Uruguay tiene caso o nulo poder de decisión.

Finalmente se menciona como obstáculo la debilidad del sistema bancario zonal. "La desconfianza en las instituciones bancarias de la Zona hace que se recurra

a centros financieros extrazonales (principalmente norteamericanos) para financiar operaciones intrazonales. Este procedimiento encarece y enlentece innecesariamente el crédito".

4.3 SINTESIS DE OBSTACULOS DE CARACTER EXTERNO.

Se estudian a continuación los problemas de orden externo ya indicados tanto por empresas como por organismos de nivel nacional o sectorial, dentro de un esquema que trata de explicitar las dificultades estructurales que den origen a estos problemas. Sin pretender hacer una clasificación rigurosa se han agrupado los obstáculos en problemas de transporte, de restricción a las importaciones, de política proteccionista, de política monetaria y cambiaria, de desarrollo relativo y en otros problemas. El estudio de estos problemas no es, naturalmente, exhaustivo sino en cuanto se relaciona con las dificultades que ellos representan para el exportador nacional.

a) Problemas de transporte.

Es evidente que el incremento del comercio zonal que se persigue lograr a través del programa de liberalización no podrá cristalizar si no se cuenta con una infraestructura adecuada de transporte y comunicaciones.

El intercambio zonal se realiza por las vías marítima, caminera, ferroviaria, fluvial, lacustre y aérea, con gran predominio de la primera. A continuación se a-

nalizan, en general, estos medios de transportes en la Zona, los problemas que presentan para las exportaciones del Uruguay y sus posibilidades de solución.

El transporte marítimo moviliza la gran mayoría de las exportaciones de la Zona y del Uruguay. La orientación tradicional del comercio exterior de estos países hacia el hemisferio norte modeló, en gran parte, las redes de transporte nacionales y las hizo subsidiarios de los puertos marítimos.

Esta orientación no ha favorecido la intercomunicación en el continente y ha definido una característica netamente marítima del comercio exportador. Es así como aproximadamente un 98% del comercio mundial de los países de la ALALC es hecho por vía marítima fluvial y lacustre, del cual solo alrededor de un 5% corresponde a movimiento intrazonal, el que es transportado en un 60% por barcos de la Zona 20/.

Relacionado con el transporte marítimo se ha señalado como obstáculo para las exportaciones del Uruguay la falta de líneas regulares de transporte con la Zona. Esta deficiencia se presenta principalmente con los países de la costa del Pacífico y con México y está ligada a otros factores que han sido constatados en la investigación (costo de embarque).

20/ ALALC "Síntesis Mensual" julio 1965. El problema del transporte en la Zona (datos de 1963).

El elevado costo del puerto unido al pequeño volumen de las exportaciones y las limitaciones a la importación que inciden en forma indirecta (muchas veces, el no traer carga al puerto, no resulta económico hacer escala sólo para cargar), son factores que han influido, en el caso particular de Uruguay, para dar lugar a que compañías con líneas regulares entre países de la Zona eludan la escala en Montevideo por resultarle an-tieconómica.

El desinterés por hacer escala con más frecuencia en Montevideo es también consecuencia de la falta de mercaderías a transportar. Prácticamente todo el transporte importante de productos agrícolas se hace por barcos fuera de línea (barcos que se contratan para un viaje determinado), o barcos propios de las compañías interesadas, para los metales generalmente, por lo cual el volumen que queda para las líneas regulares es muy reducido.

En el caso de las exportaciones de carne, la disponibilidad de barcos con cámara frigorífica es insuficiente para cubrir la demanda normal de transporte.

Otro problema que se presenta en el transporte con la Zona es el de las elevadas tarifas de fletes marítimos. Sobre este punto cabe destacar que las conferencias donde se fijan los fletes se realizan fuera del continente, generalmente en Europa. Como consecuencia de e

so se estructuran los fletes favoreciendo a la zona europea. El problema de la fijación de los fletes está ligado también a la disponibilidad de bodegas e itinerarios de las grandes compañías y explica que se produzcan absurdos como los siguientes: revclados en documentos oficiales o en declaraciones de personas autorizadas: mercancías enviadas de Porto Alegre a Montevideo llegan antes vía Hamburgo que directamente...."21/

Por último es necesario tener en cuenta que para la fijación del flete marítimo, la distancia pierde importancia frente al costo de estadía en puerto. Teniendo en cuenta que en Sud-América el costo de los puertos es generalmente muy alto se explica que muchas veces el flete entre países de la Zona sea más elevado que hacia Europa, pese a ser la distancia apreciablemente menor.

El Convenio Acuático aprobado por el Consejo de Transporte y Comunicaciones de los Países Miembros de la AIALC, en mayo del corriente año, intenta medidas tendientes a solucionar este problema, así en el art. 40. se establece que las cargas del intercambio comercial que se efectúen por agua entre las Partes Contratantes, quedan reservadas a los buques o naves nacionales de todos ellos. Los buques o naves de países no contratantes

21/ Angulo H. Ebrique - "El Transporte y el Comercio Interlatinoamericano", en M.S. Wionczek (ed) Integración de América Latina. F.C.E. México, 1964, pg. 186.

que efectúen servicios regulares y tradicionales, podrán participar en forma supletoria en el transporte entre las Partes Contratantes siempre que cumplan con determinados requisitos. Se prevé además la constitución de Conferencias de Fletes Regionales (art. 5) que evitarán el problema de la fijación de fletes por conferencias extracontinentales.

El transporte caminero internacional está dificultado en la mayor parte de la Zona por conocidos obstáculos geográficos, que han orientado, en general, su evolución a servir sólo a los puertos y a los mercados nacionales. No obstante, el Uruguay tiene la posibilidad de desarrollar esta vía para buena parte de su comercio con Argentina y Brasil, que son sus principales mercados de la Zona.

El mejor aprovechamiento de la vía caminera en exportaciones está sujeto naturalmente a inversiones en construcción, mejoramiento y flota que son onerosas. No obstante, parece ser que simples medidas administrativas pueden ya brindar efectivos impulsos al intercambio. La experiencia de Uruguay y Brasil es una muestra de esta afirmación.

En el año 1959 el transporte terrestre del Uruguay hacia Brasil representaba un 25% de sus exportaciones totales (en toneladas), mientras que en 1964 representó un 74%. Un hecho que influyó decisivamente en este aumento

fue un acuerdo tomado en 1963, por los respectivos gobiernos, para facilitar la entrada en ambos países de los camiones empleados en el tráfico internacional.

Un nuevo convenio, esta vez entre Uruguay, Argentina y Brasil, firmado en Diciembre de 1965, debe dar o-tro positivo impulso al transporte caminero intrazonal.

Debe tenerse presente sin embargo que estos conve-nios no han eliminado totalmente las trabas administra-tivas existentes y que, en muchos casos, la lentitud y exigencias de los trámites resta eficiencia al esfuerzo de las exportaciones.

El transporte ferroviario presenta, en cuanto a exportaciones a la Zona, un cuadro semejante al caminero menoscabado a su vez por la insuficiencia y antiguedad del equipo y por la diferente trocha entre países. Aún así debe tenerse presente que las distancias a cubrir por las exportaciones uruguayas a importantes mercados de Brasil, Argentina y Paraguay caen dentro del rango de costos de transporte en que el ferrocarril es el medio ideal.

El transporte fluvial, a traves del Río de la Pla-ta, es la vía natural de movilización de las exportacio-nes uruguayas a la Argentina. Por él se transporta una cantidad apreciable de minerales, ganado y algunos pro-ductos manufaturados. Este movimiento está condiciona-do a circunstancias de flota y de puerto cuyas caracte-

ísticas ya se han comentado. Los proyectados puentes de Colonia a Buenos Aires, Fray Bentos a Puerto Unzué y Paysandú a Colón. 22/ constituyen una alternativa de transporte que puede cambiar considerablemente las actuales modalidades de transporte de esta región.

El transporte aéreo, finalmente, sólo es adecuado para carga de poco peso y volumen y de alto valor. Por lo general las exportaciones a la Zona no tienen, salvo en determinadas industrias como la electrónica, estas características. Cuando se utiliza el medio aéreo para ellas, como por ejemplo en exportaciones de carne a Chile en 1964, es por razones más bien circunstanciales.

b) Restricciones a la importación.

Las restricciones aplicables a la importación de mercaderías y las trabas de carácter administrativo surgidas o mantenidas en los países de ALALC, disminuyen muchas veces la efectividad de las desgravaciones obtenidas en la mesa de negociaciones y desalientan el esfuerzo de los exportadores.

A los efectos de dar una idea general sobre las restricciones a la importación vigentes en la Zona se ha confeccionado el Cuadro No. 10.

En la práctica el exportador uruguayo ha experimentado casi todos los inconvenientes que derivan de estas medidas.

22/ Detalles de estos proyectos y otros de infraestructura con miras a la integración regional aparecen en CIDE. "Plan de Desarrollo Económico y Social, 1965-74" Tomo V, Inversión y Proyectos.

Cuadro N° 10

RESTRICCIONES A LA IMPORTACION VIGENTES EN OTROS PAISES DE ALALC

	I			II		III		IV		V	
	PROHIBICIONES			RESTRICCIONES		MONOPOLIOS DE IMPORTACION		PERMISOS		AUTORIZACIONES	
	Abs.	Rel.	Temp.	QUANTITATIVAS		De	De	PREVIOS	ESPECIALES		
						Der.cho	Hecho				
ARGENTINA		X	X				X			X	
BRASIL	X	X			X		X	X	X		
COLOMBIA	X	X			X			X	X		
CHILE	X	X			X		X		X		X
ECUADOR	X	X	X		X		X	X	X		X
MEXICO	X				X		X	X	X		X
PARAGUAY	X	X	X		X		X			X	
PERU	X	X			X		X			X	

EXPLICACION

Columna I - Prohibiciones.- Las prohibiciones pueden ser, absolutas, relativas o temporales.

- a) Prohibiciones absolutas.- Son aquellas prohibiciones de carácter general que no admiten excepciones. Por ejemplo medidas tendientes a la protección de la moral pública, de la vida y salud de las personas, los animales y vegetales.
- b) Prohibiciones relativas.- Son las que fundamentalmente se basan en el art. 53 del Tratado de Montevideo. Permiten
(continúa)

Cuadro No. 10 (continuación)

la adopción de restricciones tendientes a la protección de la vida, salud y moral públicas, mantenimiento de la seguridad, protección del patrimonio artístico nacional y controlar de materiales, como el oro, plata y minerales nucleares, que deben estar sujetos al control estatal.

Por otra parte se establece la posibilidad de que los países de menor desarrollo relativo puedan aplicar restricciones para corregir desequilibrios en su balance de pagos o proteger la producción nacional de productos incorporados al programa de liberación de importancia básica para su desarrollo económico.

(Inc. 32 letras C y D)

c) Prohibiciones temporales.- Son de aplicación general pero tienen un plazo o período determinado de vigencia.

Columna II Restricciones Cuantitativas.- Son las que se establecen en las cláusulas de salvaguardia para autorizar a las Partes Contratantes a tomar medidas restrictivas a la importación, en forma no discriminatoria y siempre que no signifiquen una reducción del consumo habitual en el país importador.

Este tipo de restricciones puede aplicarse en los casos en que las importaciones causen o amenacen causar perjuicios graves a actividades productoras de significativa importancia o para corregir desequilibrio en el balance de pagos. En este sentido se hace especial mención a los países de menor desarrollo relativo (art. 32 letras c y d).

Columnas III - Monopolios de importación.- Los monopolios pueden ser de derecho o de hecho.

a) Monopolios de derecho.- Son a su vez de dos clases:

i) ejercidos exclusivamente por el Estado u Organismos Estatales. Por ejemplo Uruguay con el petróleo; Perú con la sal, fósforos, naipes, etc.; México con minerales usados para generar energía nuclear, etc. Todos estos países tienen organismos oficiales que monopolizan la importación de estos productos.

ii) ejercidos por el Estado aunque permitiendo la participación privada bajo determinadas circunstancias. Así sucede por ejemplo en Ecuador y Perú con los alcoholes.

b) Monopolios de hecho o de facto.- Son aquellos que han surgido sin ninguna disposición legal que los respalde. Son en general ejercidos por organismos estatales o con participación estatal.

Columna IV - Permisos Previos.- Los permisos previos se utilizan como un medio para restringir las importaciones de acuerdo a la política gubernamental.

Cuadro Nº 10 (continuación)

Columna V - Autorizaciones especiales.- Las autorizaciones especiales se refieren a la importación de un determinado tipo de artículo. Así, por ejemplo, en Argentina sólo se permite la entrada del cemento portland artificial procedente y originario de los países de la ALALC que satisfaga las condiciones técnicas que se exigen a los cementos de producción nacional.-

Fuente: Repartidos de ALALC, C.E.P., 250/63 Sección Asuntos Aduaneros, 4 de Junio de 1963 y C.V/dc 15, 6 de noviembre de 1965.-

El funcionamiento del sistema de permisos previos en Chile, por ejemplo, hace que el importador chileno recién pueda comenzar el trámite para gestionar la autorización de importación luego de concretada la transacción. Como el trámite tiene una duración de dos a tres meses, en dicho lapso el exportador se ve expuesto a elevaciones de costo, muy comunes en época de inflación, que pueden quitarle todo atractivo a la operación. Dificultades similares se experimentan en México y Colombia.

En otras oportunidades las comisiones aforadoras de países como Argentina y Chile han evaluado por debajo de su valor real a algunos productos cuya colocación el exportador uruguayo había ya negociado con importadores de esos países.

Las desgravaciones concedidas en ALALC han sido contrarrestadas también, desde el punto de vista del exportador uruguayo, por aumentos de impuestos internos. Tales, aparentemente, el caso de la sidra en el mercado brasileño.

En otros casos ha habido prohibición de importación basada en medidas de orden sanitario, como ocurre en México con la lana sucia, que no son en general uniformes y que para el exportador uruguayo son discutibles.

También suelen tomarse medidas de carácter administrativo en el país importador que, en la práctica, resul-

tan un escollo insalvable para poder introducir el producto. Así, por ejemplo, en un determinado momento las exigencias de análisis para el cemento portland en Argentina, análisis que se exigía fuera realizado en el país importador con las consecuentes demoras y elevación del costo de estadía en puerto, tuvieron como consecuencia la imposibilidad de colocar ese producto en el mercado argentino.

El establecimiento de un sistema para la solución de las controversias, que, con motivo de la aplicación del Tratado de Montevideo, pudieran surgir entre las Partes Contratantes, resuelto por la Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores celebrada en Montevideo en Noviembre de 1965, constituiría un primer paso para garantizar la aplicación efectiva de las concesiones otorgadas.

c) Política Proteccionista.

La política proteccionista de los países de la Zona, aunque implicitamente manifestada en los problemas del párrafo anterior, merece singularizarse por sus efectos en las exportaciones de productos manufacturados que son, en definitiva, los que mayor impulso pueden dar a la industrialización.

Explicablemente, las partes contratantes han estado más dispuestas hasta ahora a liberar la entrada de materias primas que la de productos industrializados. Si

se analizan los productos negociados se concluye que solo el 25% de las concesiones otorgadas, aproximadamente, ha recaído en productos industrializados, sobretodo los incluidos en las secciones NABALALC XVI (Máquinas y Aparatos Material Electrónico), XVII (Material de Transporte), y XVIII (Instrumentos y aparatos de óptica, de fotografía y de cinematografía, de medidas de comprobación y de precisión, instrumentos y aparatos para el registro y reproducción del sonido). El 75% restante aproximadamente se distribuye entre materias primas (más del 50%) y bienes intermedios. 23/

Para el Uruguay la apertura de otros mercados zonales constituye, por su reducido mercado interno, una legítima posibilidad de incorporar a su industria la producción, en escala económica, de diversos productos manufacturados. Hasta ahora el sistema de negociaciones por producto, no ha sido sin embargo un instrumento eficaz para este fin.

Las opiniones recogidas en la encuesta a las Representaciones ante ALALC, algunas de las cuales fueron ya citadas textualmente en el capítulo 4.2, tienden a destacar también el carácter de "compromiso mínimo" del Tratado de Montevideo y su limitado poder para vulnerar las barreras proteccionistas de la Zona. La creación de

23/ ALALC: "Síntesis Mensual" Setiembre 1965 - Apreciación de las negociaciones.

un mercado ampliado sólo podría alcanzarse aparentemente mediante un sistema de desgravación automática y lineal, que el Tratado no impide pero que necesita además la adhesión decidida de todas las Partes Contratantes.

Lo ya comentado en torno al espíritu conservador del empresario uruguayo es también aplicable en general a los demás países de la Zona. Para importantes sectores industriales de cada país, el proteccionismo es casi condición "sino que non" de su supervivencia. Esto explica en gran parte la resistencia a desgravar y la filosofía anti-~~AIAC~~ de importantes sectores empresariales de la Zona.

d) Problemas de política cambiaria y monetaria.

La inestabilidad monetaria de la mayoría de los países de la Zona tiene de por sí un efecto negativo sobre el intercambio. A esta circunstancia hay que agregar el hecho de que los gobiernos de la Zona, incluso el de Uruguay, ejercen por lo general un severo control sobre la disponibilidad de divisas, para evitar dificultades de Balanza de Pagos.

En estas condiciones, y dada la autonomía de los países miembros en materia cambiaria y monetaria, las exportaciones uruguayas han encontrado también un obstáculo a su incremento que, en algunos casos ha anulando las ventajas conseguidas mediante las negociaciones.

Además, el hecho de que el grueso de las transac-

ciones se liquida en dólares y a través de bancos de Norteamérica dilata y encarece las operaciones.

En el fondo de este problema está la necesidad de la Zona de contar con un sistema de pagos que permita la expansión del intercambio sin perjudicar la disponibilidad de monedas convertibles de los países miembros. Para este fin se han propuesto diversas fórmulas y se han dado ya varios pasos en reuniones de expertos monetarios de la Zona. 24/

Dos acontecimientos de importancia para sentar las bases de la cooperación intergubernamental que se necesita fueron, en 1965, la constitución de un Consejo de Política Financiera y Monetaria y un acuerdo suscrito entre los Bancos Centrales de la Zona para el establecimiento de un mecanismo de compensación multilateral y de créditos recíprocos en monedas convertibles.

e) Problemas de desarrollo relativo.

El desigual grado de desarrollo relativo alcanzado por las partes contratantes lleva por otra parte a países que, en general, pueden competir ventajosamente con el Uruguay, como son Argentina y Brasil, a aprovechar mejor las concesiones que, sobre determinados productos, han sido obtenidas por empresarios nacionales.

En otros casos la simple previsión de situaciones

24/ Para una síntesis de planes y un nuevo aporte ver Berchesi Nilo "La Banca Comercial, la Banca Central y los Organismos Bancarios Regionales en los Procesos de Integración y Desarrollo de América Latina" en Revista de la Facultad de Ciencias Económica y de Administración, Diciembre 1965.-

de este tipo ha influido para que se nieguen concesiones al Uruguay.

Es este diferente potencial económico probablemente el problema externo que más puede destacarse como propio del Uruguay, ya que todos los demás obstáculos que se han venido señalando en este capítulo son afrontados en mayor o menor grado por todas las partes contratantes.

Dentro del marco de ALALC el Uruguay ha buscado, en cierta medida, mecanismos sustitutivos de la negociación producto a producto. El más socorrido hasta ahora es el de los acuerdos de complementación que, al suspender la operación de la cláusula de la nación más favorecida, protege al empresario local de la desventaja comentada. El Uruguay ha estado presente en los cuatro convenios sancionados hasta la fecha, pero no cabe duda de que tanto este mecanismo de ALALC como las investigaciones del propio potencial nacional en la materia deben avanzar mucho antes de obtener beneficios de importancia. 25/

Por otra parte la resolución 71 (III) reconoce a Colombia, Chile, Perú y Uruguay como países de mercado

25/ Los acuerdos de complementación vigentes a la fecha son: 1. el de máquinas de estadística y análogas de cartulina perforada, suscrito en 1962 por Argentina, Brasil, Chile y Uruguay. 2. el de valvulas electrónicas suscrito por los mismos países, además de México, en 1964. 3. el de productos de la industria electrónica y de comunicaciones eléctricas, suscrito por Brasil y Uruguay en el presente año y 4. el de productos de la industria de aparatos eléctricos, mecánicos y térmicos de uso doméstico, suscrito también en 1966 por Brasil y Uruguay. Sólo en los dos últimos acuerdos operó la suspensión de la cláusula de la nación más favorecida, prevista en la Resolución 99(IV).

reducido. En dicha resolución se establece que es necesario adoptar medidas conjuntas en favor de los países mencionados a efectos de estimular la expansión e implantación en ellos de determinadas actividades productivas, con relación a las cuales el mercado nacional sea de dimensión insuficiente o cuyo desarrollo sea de interés zonal.

Determinar cuales serían esas medidas conjuntas está naturalmente fuera del alcance de esta investigación. Parece probable incluso que ellas no deban ir sólo dirigidas a incrementar las exportaciones del País, sino más bien a materializar, en el propio beneficio de la Zona, el aprovechamiento de las ventajas comparativas que posee el Uruguay. Todo lo que puede afirmarse por ahora es que mientras no operen eficazmente esas medidas reguladoras, el distinto grado de desarrollo será un real obstáculo a las exportaciones del Uruguay, a la liberación del comercio zonal y en último término a la meta más ambiciosa de la integración regional.

5. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Los obstáculos a las exportaciones del Uruguay hacia los países miembros de la Asociación Latino Americana de Libre Comercio componen un cuadro complejo y variado de problemas de distinta índole, entre los cuales no es fácil precisar causas y efectos.

La investigación de estos obstáculos a través de la opinión del sector empresarial, complementada por la de otros agentes del proceso exportador, y sistematizada con ayuda de la teoría económica y administrativa, permite alcanzar una primera idea de la dimensión y los contornos de los distintos problemas involucrados.

Es posible situar, de partida, los problemas de la exportación a ALALC en tres niveles o ámbitos diferentes: la empresa, el País y la Zona.

5.1. A nivel de la empresa los problemas identificados reconocen como tronco común una actitud más bien conservadora del exportador nacional. Sin una tradición de dinamismo y agresividad comercial la mayoría de las empresas nacionales mira con desconfianza o indiferencia a ALALC y esta actitud inhibe, de entrada, una evaluación más precisa de su posición de competencia en la Zona.

Pero aún en el sector empresario que está dispuesto a aprovechar las ventajas del mercado ampliado, existen obstáculos que frenan o desalientan las exportaciones. Entre estos obstáculos tienen mayor generalidad los de tipo comercial y financiero.

Las dificultades de tipo comercial están representadas sobre todo por una aún insuficiente organización de la función de comercialización para investigar el mercado zonal y promover la colocación de los productos de la empresa fuera del mercado interno.

Las dificultades de tipo financiero se traducen principalmente en la incapacidad de competir en precios de venta y condiciones de pago con otros productores de la Zona.

Otras dificultades más bien específicas de ciertas empresas son la insuficiencia o antiguedad del equipo, la irregular disponibilidad de materia prima y la falta de standarización o calidad de la producción.

5.2 A nivel nacional el problema central es la necesidad de contar con una política definida y operante de comercio exterior y de participación del País en ALALC.

Aunque el incremento de las exportaciones puede no ser el fin principal de una política nacional de participación en ALALC, ella resulta indispensable para orientar los esfuerzos del sector exportador en el mercado regional. Sin una definida política central las ventajas e incentivos de tipo tributario, crediticio, cambiario, etc. que puede manejar el Estado resultan aislados y de limitada eficacia.

Las exportaciones hacia ALALC están condicionadas también por otros factores de orden nacional que pueden

traducir o no la conveniencia de una definida política económica, pero que, en todo caso, inciden en la posición competitiva del sector exportador. Entre estos factores que son, a veces, independientes del destino de las exportaciones, sobresalen por su generalidad los que afectan a la gestión financiera, a la comercialización y a la producción de bienes exportables.

En materia financiera la capacidad de exportar se ve directamente resentida por la insuficiencia de créditos específicos de exportación, e indirectamente por la carencia de líneas de crédito de fomento para la ampliación o renovación de instalaciones productivas. El crédito bancario normal, por su alto costo efectivo, resulta sólo un mal substituto para esas necesidades.

En materia de comercialización las exportaciones están afectadas por sus altos costos de flete y en especial por los de embarque, por la cambiante relación de los precios internos frente a la Zona, por una insuficiente promoción a nivel estatal y por un desaprovechamiento de los medios oficiales de promoción del servicio exterior.

En materia de producción las principales limitaciones provienen de abastecimiento de materia prima, especialmente la que está sujeta a restricciones de importación.

A los anteriores factores puede agregarse la inci-

dencia que, en el costo de producción, tiene el alto margen de beneficios sociales que, en relación a la Zona tiene el trabajador nacional y diversos otros problemas de menor generalidad como son la falta de seguros para determinados riesgos de las exportaciones, el régimen de comercialización de ciertos productos, la ocasional insuficiencia de materia prima nacional, etc.

Finalmente la organización nacional para atender la participación del Uruguay en ALALC es notoriamente insuficiente e inadecuada y coloca al país en desventaja frente al resto de la Zona.

5.3. A nivel regional los obstáculos a las exportaciones se centran en problemas estructurales por los cuales el Uruguay no es, en general, el único perjudicado.

Limitando el análisis a los factores que inciden más directamente sobre el sector exportador nacional es posible identificar en la Zona problemas de transporte, de restricción a las importaciones, de política monetaria y cambiaria, de desigual grado de desarrollo y otros de menor generalidad.

El transporte de las exportaciones uruguayas, que se realiza en su gran mayoría por vía marítima, tropieza principalmente con las dificultades de un puerto caro que no es atendido con suficiente regularidad ni con tarifas adecuadas por las grandes compañías. Los medios terrestres, que ofrecen una alternativa favorable para llegar a cier-

tos mercados, están sólo en una primera etapa de su desarrollo con miras a la Zona.

En materia de restricción a las importaciones la autonomía con que cada país reglamenta la entrada de mercaderías es también un freno a las exportaciones uruguayas. La variedad de prohibiciones es muy grande y muchas veces anula la eficacia de concesiones otorgadas en ALALC.

La política proteccionista de los países de la Zona merece mención especial porque frena exportaciones de bienes industriales que, sin un mercado ampliado, el Uruguay no estaría en condiciones de producir en escala económica, aún para su propio consumo.

La inestabilidad cambiaria y monetaria afecta también negativamente el intercambio de la Zona. En ausencia de una política o compromiso común las decisiones de cualquier gobierno en esta materia pueden indirectamente afectar las ventajas comparativas de exportadores de otros países miembros. Estas medidas están, por lo general, ligadas a dificultades de balanza de pagos o a escasez de divisas convertibles que resulta difícil evitar mientras no esté en operación un sistema regional de pagos.

Uruguay ve también desmejoradas sus posibilidades de exportación por un problema externo que a diferencia de los anteriores es crítico sólo para el país; este es el desigual grado de potencial económico que, en algunas actividades, tiene frente a otros países, particularmente

a sus vecinos Argentina y Brasil, los cuales están a veces en condiciones de aprovechar mejor que el Uruguay las concesiones que el País puede obtener en ALALC. Esta circunstancia apoya la idea de que dentro del marco de ALALC el país deba buscar nuevos mecanismos de participación antes que insistir en el aumento de sus exportaciones, por el sistema de negociaciones producto a producto.

5.4 Como complemento a esta exposición resumida de los problemas de las exportaciones del Uruguay a ALALC se acompaña una tabulación (Cuadro No. 11) con todos los obstáculos señalados en la encuesta a las empresas que da una primera idea de su importancia relativa. Esta ordenación traduce, como es natural, sólo la opinión de los empresarios individualmente consultados y no necesariamente la de otros sectores o personas que participaron en la investigación.

CUADRO N°. 11

SINTESIS DE PROBLEMAS A LAS EXPORTACIONES
DEL URUGUAY A LA ZONA

<u>FACTORES SEÑALADOS COMO OBSTACULOS</u>	<u>TIPO</u>	<u>FRECUENCIA</u>			<u>To- tal</u>
		<u>1a. Mg.</u>	<u>2a. Mg.</u>	<u>3a. Mg.</u>	
1. Problemas de transporte intrazonal	X	10	15	25	
2. Regímenes de control de importaciones de los países de la Zona	X	13	8	21	
3. Restricciones del Uruguay a la importación de materia prima y repuestos (')	N	9	9	18	
4. Alto costo comparativo de la mano de obra nacional	N	5	12	17	
5. Alta tasa de interés bancario en el Uruguay (')	N	7	9	16	
6. Política monetaria y cambiaria nacional (')	N	6	10	16	
7. Falta de líneas de crédito para financiar las exportaciones a la zona	N	10	5	15	
8. Carencia de créditos para financiar importaciones de equipo e instalaciones básicas de producción (')	N	9	6	15	
9. Elevado costo de embarque	N	7	7	14	
10. Imposibilidad de competir en precio con otros países de la zona.	E	7	6	13	

(sigue)

CUADRO No. 11 (continuación)

<u>FACTORES SEÑALADOS COMO OBSTACULOS</u>	<u>TIPO</u>	<u>FRECUENCIA</u>			
		<u>1a. Mg.</u>	<u>2a. Mg.</u>	<u>Total</u>	
11. Elevadas cargas impositivas de carácter general (')	N	5	8	13	
12. Desconocimiento en la Zona de los productos de la empresa	E	2	11	13	
13. Desconocimiento del mercado regional por las empresas	E	5	5	10	
14. Política cambiaria y monetaria de los demás países de la Zona.	X	5	4	9	
15. Régimen de Admisión temporaria del Uruguay (')	N	4	5	9	
16. Falta de contactos con empresarios de la Zona	E	3	5	8	
17. Trámites Administrativos de las exportaciones nacionales (')	N	3	4	7	
18. Costo interno del flete en el Uruguay	N	2	4	6	
19. Elevado riesgo en relación a ventas en el mercado interno o en terceros países	X	1	5	6	
20. Precios más favorables en el mercado nacional (') (')	N	3	1	4	
21. Imposibilidad de competir en condiciones de pago con otros países de la Zona.	E	2	2	4	

(sigue)

CUADRO N°. 11 (continuación)

<u>FACTORES SEÑALADOS COMO OBSTACULOS</u>	<u>TIPO</u>	<u>FRECUENCIA</u>			<u>To- tal</u>
		<u>1a. Mg.</u>	<u>2a. Mg.</u>		
22. Aumento de la demanda en el merc ado interno ('') ('')	N	2	2	4	
23. Falta de un sistema adecuado de seguro a las exportaciones ('')	N	1	3	4	
24. Cargas impositivas a las expor taciones nacionales ('')	N	0	4	4	
25. Falta de standarización de la producción exportable ('') ('')	E	1	2	3	
26. Equipo y maquinaria insuficiente y/o anticuados ('')	E	0	3	3	
27. Insuficiencia de mano de obra calificada ('') ('')	N	1	1	2	
28. Insuficiencia de materia prima nacional ('') ('')	N	1	0	1	
29. Calidad de la producción expor table inferior a la de competi dores de la Zona ('')	E	1	0	1	

E: Interno a las empresas; N: de orden Nacional; X: de carácter externo.

(') En general afecta a exportaciones tanto a la Zona como a terceros países.

('') Afecta directamente sólo a algunas actividades o produc
tos de exportación.

A N E X O S

ANEXO No. 1

NOMINA DE INFORMANTES

NOTA. Las personas entrevistadas contestaron en general a título personal, por lo cual sus respuestas, no comprometen la opinión del organismo a que pertenecen.

I EMPRESAS

- 1 - Altamira S.A.
- 2 - Aluminio del Uruguay S.A.
- 3 - American Products S.A. (APSA).
- 4 - Administración Nacional de Combustibles Alcohol y Portland. (ANCAP).
- 5 - Bagnulo S.A.
- 6 - Campomar & Soulás S.A.
- 7 - Compañía de Industrias Nacionales de Oxígeno, Caños y Acero S.A. (CINOCA).
- 8 - Cooperativa Nacional de Productores de leche. (CONAPROLE).
- 9 - Compañía Nacional de Teléfonos S.A. (CONATEL).
- 10 - Cooper MacDougall & Robertson Ltda.
- 11 - Corporación del Valle S.A.
- 12 - Compañía Oleaginosa Uruguaya S.A. (COUSA)
- 13 - Curtiembre Suizo-Uruguaya S.A.
- 14 - Virgilio D. Tochetto
- 15 - Establecimientos Orange Crush S.A.

(continúa)

ANEXO No. 1

Página 2

- 16 - Fábrica de Bombas S.A. (FABOSA).
- 17 - Fábricas Nacionales de Cerveza S.A.
- 18 - FERROSMALT S.A.
- 19 - Frigorífico Carrasco S.A.
- 20 - Fábrica Uruguaya de Neumáticos S.A. (FUNSA).
- 21 - General Electric S.A.
- 22 - Hart. S.A.
- 23 - Industria Lanera del Uruguay S.A. (ILDU).
- 24 - Importadora y Exportadora del Litoral S.A.
- 25 - INCA S.A.
- 26 - Industria Agropecuaria S.A. (INDAGRO).
- 27 - Industrializadora de Maíz S.A.
- 28 - Industria Nacional Laminadora S.A. (INLASA)
- 29 - J. R. Williams Financiera y Comercial S.A.
- 30 - Manuel Narancio S.A.
- 31 - Miguel Ameglio S.A.
- 32 - Mina Valencia S.A.
- 33 - Molinos Arroceros Nacionales S.A.
- 34 - Organización Naviera y Pesquera S.A. (ONPUSA).
- 35 - Passadore Carrau y Mutio S.A.
- 36 - Pesce y Simeone S.A.
- 37 - Resyplast S.A.

(continúa)

ANEXO No. 1

Página 3

- 38 - Sudamtex del Uruguay S.A.
- 39 - Sudy & Cia.
- 40 - Suprodam S.A. y Jowag S.A.
- 41 - Vidplan S.A.

II. ASOCIACIONES DE EMPRESAS

A) A Nivel Nacional

- 42 - Comisión de Coordinación para el Desarrollo Económico. (COMCORDE).
- 43 - Unión de Exportadores del Uruguay
- 44 - Instituto Uruguayo de Comercio Exterior
- 45 - Cámara de Industrias (Unión Industrial)
- 46 - Cámara Nacional de Comercio
- 47 - Cámara Mercantil de Productos del País
- 48 - Asociación de Bancos del Uruguay
- 49 - Confederación Granjera del Uruguay
- 50 - Cámara Nacional de Aceites Comestibles
- 51 - Asociación de Industrias Químicas
- 52 - Cámara de la Industria del Calzado
- 53 - Cámara de Fabricantes de Dulces

(continúa)

ANEXO No. 1

Página 4

B) A Nivel Internacional.

- 54 - Asociación de Industrias Latino Americanas AIIA.
- 55 - Asociación de Empresarios Latinoamericanos Participantes en ALALC, AELPALALC.
- 56 - Asociación Latinoamericana de Industrias de Conservas Alimenticias, ALICA.
- 57 - Asociación Latino Americana de Armadores. ALAMAR.

III. ORGANISMOS ESTATALES

A) Nacionales

- 62 - Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico. CIDE.
- 63 - Banco de la República Oriental del Uruguay.
- 64 - Ministerio de Relaciones Exteriores (Departamento Económico-Comercial)
- 65 - Representación del Uruguay ante ALALC.
- 66 - Junta para la Promoción Coordinada de Exportaciones no Tradicionales.
- 67 - Ministerio de Industrias y Trabajo.
- 68 - Ministerio de Hacienda (Dirección General de Aduanas)
- 69 - Administración Nacional de Puertos.
- 70 - Comisión de Exposiciones y Ferias Internacionales. CEFI.
- 71 - Comisión de Reintegros y Drawback

(continúa)

ANEXO No. 1

Página 5

B) Extranjeros

- 72 - Representación de Argentina ante ALALC
- 73 - Representación de Chile ante ALALC
- 74 - Representación de Ecuador ante ALALC
- 75 - Representación de México ante ALALC
- 76 - Representación de Paraguay ante ALALC
- 77 - Representación de Colombia ante ALALC

IV. ORGANISMOS INTERGUBERNAMENTALES

- 78 - Asociación Latino-Americanana de Libre Comercio ALALC.
- 79 - Representación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ante ALALC.
- 80 - Representante del Consejo Interamericano y Económico y Social (CIES) ante ALALC
- 81 - Representante de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) ante ALALC.
- 82 - Instituto para la Integración de América Latina. INTAL.

CUESTIONARIO UTILIZADO PARA ENCUESTAR
A EMPRESAS NACIONALES (')

NOTA: El presente Cuestionario tiene propósitos exclusivamente académicos. La información proporcionada servirá para estudiar características globales de nuestro medio empresarial. En ningún caso la Facultad divulgará datos concernientes a empresas individuales. (")

Informante Sr. _____ Fecha: _____

Entrevistador: _____

1. INFORMACION CONCERNIENTE A LA EMPRESA

- 1.1 Nombre o Razón Social.
- 1.2 Actividad o línea de producción principal
- 1.3 Principales productos que exporta o que exportaría.
- 1.4 Operando en Uruguay desde: _____
- 1.5 Número promedio de Obreros en 1965: _____
- 1.6 Principal mercado exterior:
 - a) Países de ALALC
 - b) EE.UU.
 - c) Mercado Común Europeo
 - d) Gran Bretaña
 - e) Otro

(continúa)

(') Parte de este cuestionario, especialmente el párrafo 3, fue inspirado por uno similar usado en "la encuesta a los exportadores" realizada por el Instituto de Administración INSORA de la Universidad de Chile en 1964, en ese país.

(") Por razones de espacio se presentan solo las preguntas e indicaciones del formulario, pero no su diseño formal.

ANEXO No. 2

Página 2

- 1.7 Productos para los que solicitó negociación en ALALC.
- 1.8 Productos para los que se obtuvo negociación en ALALC.
- 1.9 ¿Es miembro de alguna(s) Asociación(es) de Exportadores? En caso afirmativo: ¿Cuál(es)?

2. EXPORTACIONES A ALALC

- 2.1 ¿Qué porcentaje (aproximado) del total de ventas de su empresa corresponde:

- a) a exportaciones en general?
- b) a exportaciones hacia ALALC?

Estas estimaciones corresponden al año o período:

- 2.2 ¿Ha efectuado su empresa alguna vez estudios de mercado de los productos que exporta, o podría exportar a ALALC? En caso afirmativo:

- a) ¿Qué producto(s) fue(ron) estudiado(s)?
- b) ¿Qué país(es)?
- c) ¿Quién realizó los estudios? (Rogamos marcar con "x" la alternativa que corresponda)
 1. La propia empresa
 2. Consultores privados
 3. Otros (especificar)

- 2.3 ¿Ha promocionado sus productos en los países de ALALC? En caso afirmativo:

- a) ¿En qué consistió esa promoción?
- b) ¿Qué tipo de ayuda estatal recibió?

(continúa)

ANEXO No. 2

Página 3

- 2.4 ¿Exporta su empresa directamente o a través de intermediarios? En caso de usar intermediarios: ¿puede indicarnos quienes son y que función cumplen?
- ¿los intermediarios locales?
 - ¿los intermediarios del país adquirente?
- 2.5 ¿Sus exportaciones a la Zona se componen principalmente: (Rogamos marcar con "x" la alternativa correspondiente).
- De saldos de su producción para el mercado interno que ocasionalmente no tienen cabida en el País?
 - De saldos de su producción para exportación que ocasionalmente no logra colocar en los mercados tradicionales?
 - De productos fabricados o comercializados específicamente para el mercado de ALALC?

3. FACTORES QUE HAN FRENADO LAS EXPORTACIONES A LA ZONA.

En este apartado se solicita su opinión sobre diversos factores que presumiblemente obstaculizan las exportaciones de su empresa. Al responder rogamos distinguir entre:

FACTORES PRINCIPALES - Son aquellos que impiden o limitan fuertemente sus exportaciones a la Zona, y que Ud. aconsejaría remover de inmediato para poder incrementar sus exportaciones.

FACTORES SECUNDARIOS - Son aquellos que limitan o desestimulan sus exportaciones a la Zona, pero sin llegar a impedir totalmente el comercio. Su remoción es aconsejable a continuación de los señalados como principales.

(continúa)

ANEXO No. 2

Página 4

- 3.1 ¿Puede indicarnos si dentro de su empresa existe alguno de los siguientes problemas que frenan las exportaciones a los países de ALALC? Rogamos marcar con "x" la alternativa (Factor Principal, Factor Secundario, Inexistente) que corresponda.
- a) La calidad de sus productos ha quedado por debajo de la que ofrecen sus competidores:
 - 1. De países de la Zona.
 - 2. De terceros países.
 - b) Su producción carece de la uniformidad o standardización requerida en los mercados internacionales.
 - c) La productividad o rendimiento de su planta es menor que la de sus competidores:
 - 1. De países de la Zona.
 - 2. De terceros países.
 - d) En caso de haber contestado afirmativamente en c), la productividad menor se debe fundamentalmente a:
 - 1. Equipo y máquinas de tamaño reducido.
 - 2. Equipo y máquinas antiguas
 - 3. Insuficiencia en calidad y/o cantidad de mano de obra calificada.
 - 4. Insuficiencia de la materia prima nacional
 - 5. Insuficiencia de combustible o energía.
 - e) Las restricciones a las importaciones le han impedido adquirir máquinas, repuestos y/o materias primas.

(continúa)

ANEXO No. 2

Página 5

- f) La carencia de créditos a Largo Plazo le impide financiar la adquisición de instalaciones y equipos destinados básicamente a la exportación.
 - g) La falta de líneas de créditos adecuadas le impide financiar todo el proceso de exportación.
 - h) Sus costos son más elevados que los de sus competidores.
 - 1. De los países de la Zona.
 - 2. De terceros países.
 - i) En caso de haber respondido afirmativamente en h, su mayor costo se debe fundamentalmente a:
 - 1. alto costo de la mano de obra (incluidos ~~Car~~gas Sociales)
 - 2. elevadas cargas impositivas en general
 - 3. elevadas cargas impositivas específicas de exportación.
 - 4. tipo de interés excesivo
 - 5. elevado costo del flete
 - 6. costo de embarque
 - 7. problemas de productividad
- 3.2 ¿Puede indicarnos si además de los factores señalados en 3.1 alguno de los siguientes factores ha significado un obstáculo para sus exportaciones?
- a) Aumento de la demanda interna que ha disminuido la capacidad de exportación de las empresas

(continúa)

ANEXO No. 2

Página 6

- b) Precios de los productos exportables más favorables en el mercado interno que en la Zona.
- c) Falta de un sistema de seguro adecuado para cubrir sus exportaciones en situaciones riesgosas.
- d) Desconocimiento de mercados para los productos que podría exportar a la Zona.
- e) Desconocimiento de sus productos en la Zona.
- f) Falta de contactos comerciales con empresarios de la Zona.
- g) Imposibilidades de competir en precios con otros países de la Zona. En caso afirmativo: ¿Cuál(es)?
- h) Imposibilidad de competir en cuanto a condiciones de pago ofertadas por:
 - 1. terceros países
 - 2. países de la Zona.
 - 3. En caso afirmativo. ¿Cuál(es)?
- i) Riesgos de las exportaciones muy altos en relación a los de ventas en plaza.
- j) Tarifas de fletes elevadas, falta de líneas regulares o condiciones adecuadas de transporte con la Zona.
- k) Mecanismos de comercio exterior y regímenes de control directo vigentes en algún país miembro de ALALC. En caso afirmativo: ¿En cuál(es) País(es)?
- l) Política cambiaria y monetaria del país importador. En caso afirmativo: De cuál(es) País(es)?

(continúa)

ANEXO No. 2

Página 7

m) Política cambiaria y monetaria seguida por el Uruguay.

3.3 ¿Existen otros factores de primera magnitud no mencionados en los párrafos anteriores? En caso afirmativo, rogamos indicarlos.

3.4 De los factores señalados como de primera magnitud en 3.1, 3.2, y 3.3, podría indicar, en orden de importancia, cuales son los 5 factores más importantes que frenan sus exportaciones a la Zona.

4. PLANES Y PERSPECTIVAS FUTURAS

4.1 ¿Está la empresa considerando proyectos de inversión que amplien su capacidad instalada de producción en más de un 10%?

En caso afirmativo:

a) ¿Cuántos son los proyectos identificables?

b) ¿En qué etapa se encuentran? (Anotar en cada caso el número de proyectos correspondiente)

1. En idea
2. En estudio parcial
3. En estudio terminado
4. En ejecución

c) ¿Ha tenido ALALC alguna influencia en la decisión de esta inversión? (Indicar con "x")

1. Ha habido sólo una expectativa general de aumentar ventas a raíz de ALALC.
2. Han habido expectativas respaldadas por desgravaciones negociadas en ALALC.

(continúa)

ANEXO No. 2

Página 8

3. Han habido expectativas respaldadas por acuerdos de complementación en vigencia o en proyecto.
 4. ALALC no ha tenido ninguna influencia.
- 4.2 ¿Cree Ud. que se presentarán en los próximos años problemas que afectarán en forma negativa las exportaciones de cualquiera de sus productos a la Zona? En caso afirmativo: ¿Podría explicarnos cuáles son estos problemas y a qué productos afectarán?
- 4.3 ¿Qué medidas debería tomar el Estado, a su juicio, para incrementar las exportaciones del País a la Zona?
- 4.4 ¿Si se mantienen las actuales condiciones y las perspectivas relacionadas con las exportaciones, su empresa, en los próximos años, se dedicará más, igual o menos al mercado Zonal, (en relación al resto del mercado externo) que ahora?
- 4.5 ¿Existiendo la posibilidad de unificar esfuerzos, en materia de producción, venta o promoción, con otras empresas, con vistas a la exportación, su empresa estaría dispuesta a agruparse? En caso afirmativo rogamos explicar.
- 4.6 ¿Piensa pedir la negociación de algún(os) producto(s) para la próxima conferencia de las partes Contratantes de ALALC? En caso afirmativo: ¿Para qué productos?
- 4.7 ¿Ha exportado algún(os) nuevo(s) producto(s) a la Zona durante 1965? En caso afirmativo:
 - a) ¿Qué producto(s) y a qué País(es)?
 - b) Ha(n) tenido aceptación? (Rogamos marcar con "x")
 1. Si
 2. No

(continúa)

ANEXO No. 2

Página 9

3. Relativa

4. No sabe

c) Piensa continuar exportándolo(s)?

4.8 ¿Piensa exportar algún(os) nuevo(s) producto(s) a la Zona en 1966? En caso afirmativo: ¿Qué producto(s)?

4.9 ¿Qué posibilidades ve en ALALC como mecanismo para incentivar sus exportaciones? Rogamos marcar con "x" la alternativa, elegida, y comentar la respuesta.

a) Muy buenas

b) Buenas

c) Regulares

d) Ninguna

5. COMENTARIO FINAL

Rogamos consignar aquí cualquier información de interés para esta investigación que no haya tenido cabida en los párrafos anteriores.

ANEXO No. 3

PAUTA GENERAL SEGUIDA EN LAS ENTREVISTAS A DIRIGENTES DE ORGANISMOS NACIONALES Y SECTORIALES

1. ¿Cuáles son a su juicio los principales obstáculos que enfrentan las actuales exportaciones del Uruguay a la Zona?
2. ¿Por qué cree Ud. que Uruguay no ha aumentado sensiblemente sus exportaciones a la Zona desde la firma del Tratado de Montevideo?
3. A su juicio, ha aprovechado Uruguay las ventajas que podría brindarle ALALC? ¿Por qué?
4. ¿Cuál es su opinión sobre el futuro de las negociaciones que se desarrollan dentro del marco del Tratado de Montevideo?

ANEXO No. 4

CUESTIONARIO UTILIZADO PARA ENCUESTAR A LAS REPRESENTACIONES ANTE ALALC (')

NOTA: El presente Cuestionario tiene propósitos exclusivamente académicos. La información proporcionada se utilizará para estudiar características globales de ALALC y no de países en particular. La Facultad agradece de antemano la información proporcionada y se compromete desde ya a no utilizarla con otros fines que los estrechamente académicos.

Informante Sr. _____ Fecha: _____

_____ Entrevistador: _____

1. GENERAL

1.1 ¿Cuáles son, en su opinión, las ventajas más significativas derivadas hasta hoy de la existencia de ALALC?

- a) Para la Zona en su conjunto.
- b) Para su país en particular.

1.2 ¿Qué opina de la eficacia del Tratado de Montevideo como instrumento para alcanzar:

- a) La liberación del comercio intra-zonal?
- b) La integración económica regional?

2. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

2.1 ¿Cuáles son, en su opinión, los principales obstáculos al incremento del comercio intrazonal?

(continúa)

(') Por razones de espacio se presentan solo las preguntas e indicaciones del formulario, pero no su diseño formal.

ANEXO No. 4

Página 2

- 2.2 ¿Podría describir brevemente la organización administrativa de su país para ALALC y el trámite que se sigue para incluir a un producto en la lista de pedidos?
- 2.3 ¿Qué medidas importantes se han tomado en su país, aparte de las negociaciones en ALALC, para promover exportaciones hacia la Zona y/o el resto del mundo?
- 2.4 Considerando el gradual agotamiento de las líneas fáciles de negociar y la necesidad de centrar las futuras negociaciones en productos industrializados: ¿Qué medidas o decisiones podrían, en su opinión, facilitar grandemente el avance de las futuras negociaciones?
- 2.5 Tradicionalmente las exportaciones del Uruguay, hacia su país han sido de poca significación. Esta situación no ha variado apreciablemente con ALALC. ¿Qué nuevos productos cree Ud. que el Uruguay podría colocar en el mercado de su país?