

Lecciones de la Experiencia Brasileña de Fomento a las Exportaciones

Eduardo Lora T.

1. INTRODUCCION

La estructura de fomento a las exportaciones en Brasil empezó a desarrollarse a mediados de los setenta y se consolidó completamente cerca de una década más tarde. A principio de los ochenta, por acuerdos con el GATT, el gobierno se comprometió a desmontar los subsidios fiscales, lo cual hizo recaer el esfuerzo de la promoción en un manejo más activo de la tasa de cambio.

Este itinerario es muy semejante al seguido en el caso colombiano. También es similar al arreglo institucional utilizado para llevar a cabo las políticas de promoción. Como en Colombia, dos instituciones oficiales atienden, respectivamente, los aspectos relativos a la tramitación de exportaciones (CACEX) y a la promoción comercial (el Departamento de Promoción Comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores). Sin embargo, en la distribución de otras funciones entre estas dos entidades, es el CACEX el que concentra la mayor parte, incluyendo la administración de

los recursos de crédito que provienen de un fondo de promoción (FINEX), que, como en Colombia, está adscrito al Banco Central.

Debido a las numerosas similitudes de la evolución y estructura del sistema de fomento a las exportaciones en los dos países, un análisis comparativo de las dos experiencias puede ayudar a encontrar los determinantes del éxito exportador, extraordinario en el caso del Brasil y tan elusivo en el caso colombiano.

En la siguiente sección de este artículo se describe la evolución y características de los instrumentos de promoción utilizados en Brasil. Una sección posterior reseña y discute los principales resultados encontrados por diversos investigadores sobre la efectividad de los subsidios y los programas de fomento, y en una última se extraen algunas enseñanzas para el caso colombiano.

II. EVOLUCION Y ESTRUCTURA DE LOS SISTEMAS DE PROMOCION

A. Instrumentos de promoción a las exportaciones

Los sistemas de incentivos se introdujeron de manera escalonada en el Brasil, a

¹ Trabajo presentado al Seminario sobre Promoción de Exportaciones que tuvo lugar en Bogotá en noviembre de 1985 bajo auspicio de PROEXPO. Una versión más extensa de este artículo se encuentra en Lora (1985).

partir de los años de liberación económica de 1964 y 1967, e inicialmente con el fin de compensar la abrupta revaluación sufrida por el cruzeiro en ese período.

Los primeros instrumentos utilizados fueron de carácter fiscal. En 1964 se eximió a las exportaciones de bienes industriales del impuesto de productos manufacturados, con tasas entre el 8% y el 15%, y en 1967 se les exoneró además del impuesto sobre circulación de mercancías equivalente al 13%. En algunos estados esta última exención se extendió también a la exportación de bienes primarios. Además, a partir de 1973 estas exenciones se extendieron a las compañías comercializadoras, que habían empezado a adquirir importancia desde el año anterior.

Esta fase de concesión de exenciones tributarias cobijó también a los insumos importados para las industrias de exportación y luego a los bienes de capital para las empresas exportadoras. En efecto, en 1969 se inició el establecimiento de los sistemas de "drawback", semejantes al Plan Vallejo colombiano, para eximir de impuestos, gravámenes y depósitos a las materias primas importadas para la producción de bienes de exportación. Como en Colombia, el sistema más común se ha basado en acuerdos de exportación suscritos por los exportadores, aunque también se prevé un mecanismo de reposición de insumos para exportaciones ya realizadas semejante al Plan Vallejo Junior colombiano.

En 1972 las exenciones se extendieron a las importaciones de bienes de capital para la expansión de las industrias de exportación. Con ese propósito se crearon los "Beneficios Fiscales a Programas Especiales de Exportación", BEFIEX. A pesar de lo que sugiere este nombre, los BEFIEX han sido en la práctica programas integrales de industrialización, debido a las exigencias tecnológicas y de productividad que se imponen a las empresas, y porque sus beneficios favorecen tanto las exportaciones como la producción para el mercado interno. Los BEFIEX son acuerdos suscritos por las

empresas para la realización de proyectos de largo plazo destinados total o parcialmente a la producción de manufacturas para la exportación. Los beneficios incluyen reducciones de entre el 70% y el 90% de los gravámenes e impuestos sobre importaciones de maquinaria y equipo y reducciones del 50% sobre insumos y productos intermedios. Los suscriptores de los BEFIEX pueden utilizar las importaciones para producir para la exportación y para el mercado doméstico, y en algunos casos pueden gozar de garantías sobre la estabilidad de otros sistemas de promoción². Para beneficiarse de los BEFIEX las empresas adquieren compromisos de exportación de largo plazo por el equivalente a tres veces el valor de las importaciones, y otras obligaciones de carácter tecnológico o de incorporación de partes nacionales³.

A la etapa de concesión de exenciones, siguió una de otorgamiento de incentivos adicionales, también de carácter fiscal. A partir de 1969 se concedió un premio tributario, aceptable para cancelar el IPI sobre otras producciones destinadas al mercado doméstico de la misma empresa (ya que las exportaciones habían sido eximidas). También en algunos estados se otorgó un premio semejante por el ICM. En 1971 se redujo además la tasa impositiva sobre la renta generada en las exportaciones.

La concesión de apoyo crediticio a las exportaciones fue la última etapa de este proceso. Ya en 1968 se había establecido un sistema de otorgamiento de crédito subsidiado para la producción de bienes exportables, que posteriormente fue complementado con líneas de financiamiento de post-embarque y de financiamiento de servicios

² Esta garantía fue de utilidad para la industria automotriz después de 1979, cuando fue temporalmente abolido el "crédito premio". (Véase World Bank (1983)).

³ Existen también unos programas menos exigentes, denominados BEFIEX-junior, o CIEEX, destinados a empresas pequeñas que no tienen la capacidad de adquirir este tipo de compromiso de largo plazo.

con destino a la exportación. La línea de financiamiento de mayor continuidad ha sido la de capital de trabajo que opera el Banco Central a través de los intermediarios financieros. El sistema de irrigación de estos créditos ha sido bastante ágil, pues el financiamiento se concede en forma casi automática con base en el valor exportado por las empresas en el último año, según los certificados de exportación expedidos por CACEX. Los porcentajes de financiamiento no son homogéneos por productos, y han variado a través del tiempo según las prioridades de exportación y las condiciones de los mercados. Según estadísticas del Banco Mundial⁴ el financiamiento otorgado por esta línea se mantuvo, como proporción de las exportaciones de manufacturas, alrededor del 20% entre 1975 y 1978, descendió al 10% en los dos años siguientes y se incrementó al 24% en 1981. Este último aumento atendió el propósito de compensar la revaluación experimentada por el cruzeiro entre 1980 y 1981. El coeficiente de financiamiento de preembarque y postembarque para las exportaciones de bienes de capital y consumo durable ha sido más elevado, con tasas entre 37% y 68% para los mismos años de 1975 a 1980. Aunque estas cifras corresponden a saldos, y por lo tanto están afectadas por los más largos períodos de financiamiento para este tipo de bienes, es notable la importancia concedida en la estructura de promoción brasileña al crédito a las exportaciones de bienes tales como automóviles, barcos, equipos ferroviarios y de construcción y otras maquinarias. En efecto, el crédito de postembarque para estos artículos absorbe entre el 30% y el 40% de los recursos totales de crédito para la exportación.

B. La Devaluación y la Tasa de Cambio Real

Este conjunto de instrumentos fiscales y crediticios ha actuado de manera complementaria con el sistema de minidevaluaciones establecido en 1968, a través del cual se

logró compensar completamente la revaluación que había experimentado el cruzeiro en los años de liberación, y mantener luego tasas reales de cambio relativamente elevadas.

El efecto combinado de una política activa de devaluación y de una ampliación gradual de los incentivos a través del tiempo ha sido un sustancial aumento del atractivo a exportar en el largo plazo. Según los estimativos de Musalem (1981), las tasas de incentivo nominal a las exportaciones de manufacturas que eran nulas en 1964, superaban el 40% en 1970, y llegaron a su punto más alto hacia 1976, con coeficientes por encima del 70%. Por su parte, el índice de la tasa de cambio real efectiva, calculado por este mismo autor, se dobló entre 1964 y 1974, y se mantuvo sin mayores modificaciones hasta 1977. Desde 1978 el índice de la tasa real efectiva de cambio ha sido menor, debido tanto a disminuciones en el valor real de la tasa de cambio, como a las modificaciones sufridas por la política de incentivos (Cuadro 1).

En efecto, entre diciembre de 1979 y abril de 1981 se suspendió el premio tributario sobre el IPI e ICM, lo cual explica la reducción del coeficiente de subsidio en ese período. El premio fue restablecido en 1981 a una tasa uniforme del 15%, ligeramente superior a la existente en promedio en 1978. Posteriormente, de acuerdo con compromisos previos del gobierno con el GATT, fue reducido a 11% para 1983, y eliminado gradualmente mediante disminuciones sucesivas entre noviembre de 1984 y abril de 1985. De otra parte, las tasas de subsidio de los créditos preferenciales fueron reducidas en 1983 al establecer que las tasas de interés serían fijadas con referencia al ritmo de corrección cambiaria.

Este desmonte gradual de los subsidios ha sido compensado sin embargo, con un manejo más activo de la tasa de cambio, como también se habrá hecho en 1980. En febrero de 1983 se produjo una maxidevaluación de 30%, seguida por aumentos

⁴ Op. cit.

CUADRO 1
BRASIL:
EVOLUCION DEL INDICE DE LA TASA DE CAMBIO REAL
Y LOS INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS
(1964 = 100)

Año	Indice de Precios Relativos	Coeficientes de subsidios			Total	Indice de la Tasa de Cambio Real Efectiva
		Exenciones Fiscales	Incentivos Fiscales	Subsidios Financieros		
1960	80.0	—	—	—		80.0
1961	84.8	—	—	—		84.5
1962	82.2	—	—	—		81.8
1963	75.4	—	—	—		75.1
1964	100.0	0.4	—	—	0.4	100.0
1965	82.9	5.0	—	—	5.0	86.6
1966	76.5	5.0	—	—	5.0	80.0
1967	71.6	21.3	—	—	21.3	86.5
1968	71.8	25.6	—	0.8	26.2	90.1
1969	75.1	28.0	4.3	1.7	34.0	100.1
1970	76.5	29.4	11.1	3.3	43.8	109.5
1971	82.8	29.7	13.6	4.2	47.5	121.6
1972	90.0	29.8	14.8	3.9	48.5	133.1
1973	114.2	31.6	15.3	3.6	50.5	171.1
1974	137.9	30.5	18.8	3.2	52.5	209.3
1975	125.4	31.6	21.9	8.8	62.3	203.7
1976	116.4	31.6	27.7	14.7	74.0	201.5
1977	123.7	31.2	23.9	16.4	71.5	211.3
1978	110.2	32.6	25.5	14.9	73.0	189.8
1979	117.8	—	—	—	65.6	195.8
1980	124.3	—	—	—	57.3	196.3
1981	102.4	—	—	—	65.4	170.0

Fuente: Adaptado de Musalem (1981), y Horta (1983).

periódicos más sustanciales de la tasa de cambio nominal. Como resultado de esta política, la tasa de cambio real superó en el segundo trimestre de 1983 el nivel promedio de 1980 y ha llegado a estar posteriormente hasta 8% por encima de ese valor. Este logro es particularmente notable si se tiene en cuenta la fuerte revaluación del dólar (como lo capta el hecho de que la tasa de cambio real del cruzeiro frente a esa moneda se encuentre desde mediados de 1984 un 50% por encima de su valor de 1980), y en vista de la marcada aceleración de la inflación brasileña, que supera-

ba en 1985 el 200%, o sea el doble de las tasas medias que rigieron entre 1980 y 1983 (Cuadro 2)⁵.

De hecho, según nuestros cálculos la devaluación real del cruzeiro fue más rápida y más temprana que lo que habría exigido el desmonte de los subsidios, lo cual sin du-

⁵ El ritmo de devaluación ha sido atado en la práctica a la tasa de inflación, lo cual puede haber contribuido a acelerar la inflación a partir de los shocks iniciales de aumento de precios agrícolas y de la maxidevaluación de 1983. Véase Díaz (1985).

CUADRO 2

BRASIL:
EVOLUCION DE LA TASA DE CAMBIO, INFLACION Y LAS EXPORTACIONES
1978 - 1985

	Tasa Nominal de Cambio (promedio)	Precios al Consumidor 1980 = 100	Tasa real de Cambio vs. USA	Tasa de Cambio Real Ajusta- da ¹	Exportaciones Totales (US\$ corrientes)	Indice de Volumen de las Ex- portacio- nes Tota- les	Indice de Volumen de las Ex- portacio- nes Me- nores ²
1978	18.1	35.8	76.0	74.4	12659	74.3	72.9
1979	26.9	54.7	90.5	90.6	15244	81.4	83.6
1980	52.7	100.0	100.0	100.0	20132	100.0	100.0
1981	93.1	205.6	94.9	84.2	23293	120.3	123.6
1982	179.5	407.0	98.0	77.8	20175	109.8	113.9
1983	577.0	984.9	134.4	101.7	21899	125.9	134.5
1984	1848.0	2922.5	151.3	105.2	27005	—	—
1982 I	137.9	307.0	97.8	82.1	4853	107.2	
II	160.2	368.4	96.0	77.7	4972	105.8	
III	189.2	442.4	96.2	74.3	5278	108.7	
IV	230.4	510.1	101.9	77.4	5072	110.6	
1983 I	326.4	638.5	115.2	90.0	4653	109.2	
II	475.9	811.3	133.9	101.7	5721	135.1	
III	638.4	1089.0	135.3	99.2	5970	139.3	
IV	867.5	1400.7	144.3	105.6	5662	136.1	
1984 I	1140.7	1836.2	146.3	106.3	5542	127.2	
II	1514.4	2396.6	150.5	108.3	7007	161.1	
III	2004.8	3197.7	151.0	102.6	7356	159.8	
IV	2732.3	4259.5	155.6	102.9	7100	—	
1985 I	3762.8	5922.4	155.0	96.9	—	—	

Fuente: IMF. *International Financial Statistics* y cálculos propios.

¹ El ajuste se efectuó dividiendo la tasa real con respecto a Estados Unidos por el índice de la tasa de cambio real de Estados Unidos según el modelo MERM del Fondo Monetario Internacional.

² Excluyendo del total, café, soya y sus productos, azúcar y mineral de hierro.

da ha contribuido al favorable desempeño de las exportaciones. Sin embargo, el estimativo de la tasa de cambio real que aquí se utiliza proviene de un método abreviado, que puede incluir errores por no tener en cuenta la verdadera importancia relativa de los países a los que se dirige y/o con los cuales compiten las exportaciones brasileñas⁶.

El gobierno brasileño se ha comprometido a continuar con la política de desmon-

te de subsidios en el futuro. En 1988 serán eliminados los incentivos fiscales restantes, incluso aquellos que no implican subsidio,

⁶ El método consiste en corregir el índice de la tasa de cambio real del cruzeiro frente al dólar (deflactadas ambas por los respectivos índices de precios al consumidor), por un índice de la tasa de cambio real del dólar frente a las demás monedas, obtenido por el modelo MERM del Fondo Monetario Internacional. Este método supone implícitamente que Estados Unidos y Brasil enfrentan los mismos mercados externos.

con excepción de los programas especiales de exportación (BEFIEX) que constituyen ya el más importante elemento de incentivo, y de los sistemas de "drawback", que han sido fortalecidos recientemente.

III. EL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS

A. Evolución y composición de las exportaciones

Como hemos visto, las políticas de promoción de exportaciones se iniciaron en 1964 y alcanzaron su punto más alto en 1979. En ese período las exportaciones en valores corrientes se multiplicaron por diez, con una tasa de crecimiento anual media superior al 22%. Aunque la composición entre bienes primarios y manufacturados, según la clasificación CUCI, no muestra alteraciones de importancia, a un nivel más detallado de desagregación operaron cambios radicales de composición. Las exportaciones de alimentos, bebidas y tabaco cedieron más de 20 puntos porcentuales de participación a otras manufacturas de mayores grados de elaboración, en particular a los productos metálicos, maquinaria y equipo; a los textiles, confecciones y productos de cuero, y a los productos químicos (Cuadro 3). Durante la década del setenta, estos sectores experimentaron crecimientos de sus exportaciones muy elevados, entre el 20% y el 60% anual en promedio para períodos de cinco años.

Así las cosas, en un período relativamente breve las exportaciones alcanzaron un grado importante de diversificación. El sector que más contribuyó a este proceso fue el de bienes de capital y automóviles, cuya importancia en el total de las exportaciones se elevó del 2% al 17.4% entre 1965 y 1979 (Véase Cuadro 3). Con un crecimiento de las exportaciones totales de casi diez veces en ese lapso, el aumento de la participación de las exportaciones de bienes de capital implicó multiplicarlas en más de 70 veces, manteniendo ritmos de crecimiento anual superiores al 23%. Los prin-

cipales rubros que generaron esta expansión fueron el equipo de transporte, especialmente automóviles, y la maquinaria no eléctrica. Algunos de los productos de más rápido crecimiento, como turbinas y herramientas, se encuentran también en la lista de exportaciones colombianas, lo cual sugiere que la comparación de ambas experiencias puede ser de mucha relevancia.

El ritmo de crecimiento de las exportaciones ha sido menos dinámico desde 1980, puesto que las tasas de crecimiento promedio han bajado del 22% al 11% anual. Sin embargo, esta diferencia resulta menos pronunciada cuando se tiene en cuenta la inflación mundial. En efecto, los índices de volumen de las exportaciones totales continúan mostrando tasas de crecimiento por encima del 10% en los últimos años, que son muy superiores al ritmo de crecimiento del volumen de comercio mundial, que en promedio ha sido del 1.6% anual desde 1980⁷.

Una factor favorable al desempeño de las exportaciones ha sido la diversificación de mercados, incluso a países geográficamente distantes y de regímenes centralizados. Aunque el grueso de los productos intermedios y de consumo se orienta hacia los países industrializados, en tanto que las exportaciones de bienes de capital se dirigen principalmente a países en desarrollo, Brasil ha logrado aumentar gradualmente su penetración del mercado de los países industrializados con artículos de avanzada tecnología de los sectores de productos metálicos, maquinaria y equipo, principalmente (Véase Cuadro 4).

Según estadísticas del Banco Mundial, existen en Brasil unas 3.000 empresas exportadoras en el sector manufacturero, la mayoría de las cuales dedica a los mercados externos sólo una fracción muy reducida de su producción. Sin embargo, en comparación con Colombia, el valor medio de exportación por empresa es mayor en cerca

⁷ A partir de estadísticas del FMI, Internacional Financial Statistics.

CUADRO 3
BRASIL:
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
%o

	1965	1970	1975	1979	1984	Tasa de crecimiento anual			
						1965-70	1970-75	1975-79	1979-84
Exportaciones totales (US millones)	1.579	2.739	8.670	15.244	27.005	11.4	26.0	15.2	11.4
Composición:									
Bienes primarios	28.5	29.6	33.8	46.4	32.5	11.6	25.7	22.0	4.7
Manufacturas	71.5	70.4	66.2	53.6	67.5	11.1	24.4	8.8	15.9
— Alimentos, bebidas, tabaco	58.8	52.8	37.5	37.5	—	9.1	17.6	15.4	—
— Textiles	1.7	2.6	7.6	8.9	—	21.6	56.0	19.8	—
— Maderas y muebles	4.0	3.9	9.4	1.9	—	11.1	7.2	18.0	—
— Papel e imprentas	0.4	0.3	0.9	2.1	—	5.3	54.0	43.9	—
— Químicos	1.5	2.3	3.7	5.1	—	20.0	39.2	24.5	—
— Minerales no metálicos	0.1	0.3	0.5	0.7	—	45.4	33.4	24.7	—
— Metálicos básicos	2.8	3.8	2.4	5.8	—	18.3	14.3	44.0	—
— Productos de metal, maquinaria y equipo	2.0	3.8	10.9	17.4	—	27.1	60.0	28.1	—
— Otros manufacturas	0.1	0.4	0.5	0.5	—	39.8	33.5	9.3	—

Fuente: World Bank (1983) y CACEX, *Relatorio*, 1984.

de 11 veces⁸. El promedio de exportación de las 50 empresas que mayores ventas externas tienen en Brasil estaría en el orden de US\$160 millones, mientras que en Colombia son muy pocas las empresas que exportan más de US\$15 millones por año⁹.

B. La capacidad de respuesta de las exportaciones de manufacturas en Brasil

Durante la década del setenta, diversos autores trataron de determinar la importancia que habían tenido los estímulos de precio y los subsidios en el extraordinario crecimiento de las exportaciones en Brasil. La mayoría de esos trabajos supusieron funciones de oferta de las exportaciones dependientes de una medida de precios relativos y una medida de demanda mundial, con una justificación teórica semejante a la utilizada en las estimaciones de las ex-

portaciones realizadas recientemente en Colombia¹⁰. Todos los trabajos utilizaron además una variable proxy para medir los excesos de capacidad de producción de la industria brasileña. Un resumen de los resultados de dichos estudios se presenta en el Cuadro 5. Los primeros trabajos de Tyler (1971, 1976) pudieron comprobar que las exportaciones respondían favorablemente y de manera elástica a las variaciones de precios relativos, medidos a través de la tasa de cambio nominal ajustada por la inflación en Brasil y en Estados Unidos. Este resultado vino a ser confirmado posteriormente por los demás estudios, con excepción de Suplicy (1976), cuyas estimaciones fueron poco satisfactorias. Mucho menos consistentes fueron las conclusiones a las que llegaron los diversos autores con respecto a la efectividad de los subsidios. Aunque las elasticidades de precio al incluir subsidios continuaron siendo positivas y significativas en la mayoría de los casos, las estimaciones de la elasticidad frente a los subsidios, tomados separadamente, fueron muy heterogéneas. Mientras que Tyler encontró elasticidades muy superiores a la unidad, indicando una eficacia muy alta de los incentivos, las halladas por Suplicy (1976)

⁸ Según manifiestos, las exportaciones de manufacturas en Colombia en 1984 fueron US\$703 millones, frente a US\$17.718 millones en Brasil. Según reintegros, las empresas exportadoras en Colombia son unas 1.300.

⁹ Tanto en una muestra de 300 empresas de usuarios de crédito de PROEXPO como en una encuesta de Opinión Empresarial de FEDESARROLLO, solo 2 empresas superaron este valor en 1984.

¹⁰ Véase en particular Echavarría (1982), Villar (1984) y Lora (1985).

CUADRO 4
BRASIL:
EVOLUCION DE LA COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES
%

	Total		Principales Compradores Europeos		Estados Unidos		Principales Compradores de América Latina	
	1971	1980	1971	1980	1971	1980	1971	1980
I. Productos primarios	84.0	61.1	92.0	78.3	68.8	64.2	48.8	18.2
a. Alimentos, bebidas, tabaco	58.3	42.1	56.8	47.9	77.2	56.0	24.3	11.8
b. Materias primas	22.9	15.4	31.7	28.1	7.6	6.7	23.9	6.0
c. Aceites y grasas	2.8	3.6	3.7	2.3	2.0	1.5	0.6	0.4
II. Productos manufacturados	16.0	38.9	8.0	21.7	18.2	35.8	51.2	81.8
a. Químicos	1.8	3.5	1.2	1.7	1.7	3.4	2.7	7.1
b. Maquinaria, equipo, material de transporte	4.8	17.4	2.1	6.3	1.4	11.0	22.0	46.5
c. Productos de metal	2.2	6.1	0.4	3.4	1.7	7.8	11.3	10.4
d. Manufacturas textiles	1.7	3.4	0.4	4.5	2.0	2.3	3.8	3.1
e. Calzado	1.1	2.0	—	1.2	3.1	6.8	0.1	0.5
f. Otros	4.4	6.5	3.9	4.6	3.3	4.5	11.3	14.2

Fuente: Horta (1983)

CUADRO No. 5
SINTESIS DE ESTIMACIONES SOBRE ELASTICIDADES DE LAS EXPORTACIONES
DE MANUFACTURAS EN BRASIL

Autor	Período (frecuencia)	Elasticidad a Precio Relativo	Elasticidad a Precio Relativo y Subsidios	Elasticidad a los Subsidios Fiscales	Elasticidad a la Demanda Mundial
Tyler (1972)	1961-1968 (trimestral)	+	—	+, n. s.	+ n. s.
Tyler (1971)	1961-1970 (trimestral)	1.43		4.05	0.003 n.s.
Tyler (1976)	1963-1972 (trimestral)	1.44 a/	1.33, 1.43 a/	2.40	
Suplicy (1976)	1964-1972 II (trimestral)	-0.97 n.s.	0.87 n.s.	0.36 n.s.	2.0-2.4
Doellinger (1971)	1963-1968 (trimestral)		0.63		
Carvalho y Haddad (1978 y 1982)	1955-1974 (anual)	1.25	1.05	0.58 n.s.	2.3-2.8
Musalem (1981)	1959-1978 (anual)	0.11 n.s., 1.33	0.79, 0.81		

FUENTES: Tyler (1972), Carvalho y Haddad (1978, 1982) y Musalem (1981)

n.s. No significativo con un 90% de confianza.

a/ Variables independientes rezagadas un período.

y Carvalho y Haddad (1978, 1982) fueron bajas y no significativas. Los resultados parecen muy afectados por el período de análisis utilizado y por la metodología de cálculo de los incentivos. En efecto, hasta el trabajo de Musalem (1981) ningún autor había incluido los incentivos financieros y los sistemas de drawback como parte de los subsidios. Este último autor utilizó series mucho más detalladas de subsidios que le permitieron evaluar la efectividad de cada uno de los sistemas de incentivos a partir de una definición básica de precio

relativo, a la que fue adicionando uno a uno los diferentes componentes de subsidio. Su conclusión fue que todos y cada uno de los subsidios habían sido efectivos, contribuyendo de forma significativa a la expansión de las exportaciones de manufacturas. Las elasticidades calculadas por este autor fueron del orden del 0.8, aplicable a los diferentes componentes del atractivo relativo a exportar.

Así las cosas, la conclusión que emerge de este conjunto de estudios es que la res-

puesta de las exportaciones a los estímulos de precio es más estable respecto a los precios relativos, excluidos los subsidios, que frente a estos últimos. Los factores de discriminación según el tipo de exportadores, las dificultades administrativas y la redundancia en la asignación de subsidios son responsables de este resultado, como ha sido señalado por algunos autores (véase Tyler (1972), Carvalho y Haddad (1982) y World Bank (1983)).

Con respecto a la elasticidad de las exportaciones frente al volumen del comercio mundial, Suplicy (1976) y Carvalho y Haddad (1978 y 1982) encontraron valores significativamente por encima de la unidad, indicativos de la gran capacidad de penetración en los mercados mundiales que tuvieron las exportaciones brasileñas por razones diferentes de precio relativo. Es importante notar, sin embargo, que según Carvalho y Haddad, el efecto del comercio mundial es difícil de distinguir de la influencia del PIB en el período de análisis y que ambas variables podrían estar captando el efecto de escala.

Otros estudios han buscado evaluar el impacto de los incentivos en la estructura y estabilidad de las exportaciones de manufacturas. Barata (1981), por ejemplo, ha mostrado que la asignación de incentivos entre sectores industriales siguió el criterio implícito de buscar que todos los sectores exportaran, al otorgar mayores subsidios a aquellos con menores coeficientes de exportación. Así, la asignación de incentivos contribuyó de forma significativa, según este autor, a alterar la composición de las exportaciones de manufacturas, que, según hemos visto fue muy pronunciada entre 1965 y fines de la década del setenta¹¹. Baumann (1984) ha encontrado además que el proceso de diversificación de exportaciones industriales permitió lograr una mayor participación de los sectores con mercados internacionales y precios más estables, disminuyendo así la volatilidad de los ingresos de divisas.

El cambio de composición de las exportaciones no contribuyó sin embargo, a aumentar su ritmo de crecimiento. Un ejercicio de descomposición de las fuentes de crecimiento de las exportaciones de manufacturas, efectuado por Horta (1983), llega a la conclusión que este factor tuvo una influencia prácticamente nula en el aumento de las exportaciones entre 1971 y 1978 (-0.1%). Tampoco tuvo una influencia favorable el cambio de composición de las exportaciones según destino (-3.9%). Según esta autora, son el efecto del crecimiento del comercio mundial (30.2%) y, muy especialmente las mejoras de competitividad, (73.8%), los factores que explican el desempeño de las manufacturas brasileñas en los mercados externos. Sin embargo, el término "competitividad" no se refiere en este estudio a elementos de costo, o precio, exclusivamente, y por lo tanto no puede derivarse ninguna conclusión sobre la importancia relativa de los subsidios, la tasa de cambio, y las demás variables en la evolución de la competitividad.

Algunos estudios han sugerido que el crecimiento de las exportaciones brasileñas en la década del setenta, y particularmente las de bienes de capital, no se debió a los incentivos oficiales, ya que éstos tan sólo lograron compensar la sobrevaloración del cruzeiro, y/o eliminar parcialmente el sesgo anti-exportador de las medidas proteccionistas, (World Bank, 1980 y Tyler, 1980, citado por Teubal, 1984). Este argumento no implica sin embargo, que los incentivos no hayan sido eficaces, ya que lleva implícito que son sustitutos adecuados de la devaluación y buenos elementos de compensación de los factores de protección del mercado interno. Lo que muestra más bien es que dichos incentivos no son suficientes para explicar el dramático crecimiento de las exportaciones de manufacturas. Los mismos estudios citados por Teubal afirman que los incrementos de productividad y competitividad pueden haber jugado un papel más importante en el desempeño de las exportaciones de bienes de capital. Este punto es desarrollado en

¹¹ Véase también Pastore, *et.al.* (1979).

detalle por este mismo autor, con base en una serie de casos, a partir de los cuales concluye que los procesos de aprendizaje en la producción de manufacturas, y en algunos casos en las técnicas de diseño, fueron determinantes en la capacidad para exportar. Otro elemento importante en la conquista de mercados externos fue la reputación doméstica de las firmas, al facilitar la consecución de contratos. Las exportaciones se beneficiaron también con la capacidad de proveer productos bajo especificaciones precisas para el mercado doméstico y, en todo caso, con la experiencia adquirida en el mercado local.

Las implicaciones de política que Teubal obtiene de su estudio son de gran interés para el diseño de una estrategia de largo plazo. La primera fase de una estrategia de promoción de manufacturas sofisticadas debe ser de tipo indirecto, orientada al desarrollo de la industria naciente mediante medidas proteccionistas. Los subsidios directos a la exportación son costosos e ineficaces durante esta etapa. Posteriormente, cuando la firma ha adquirido reputación interna y capacidad tecnológica, la promoción de exportaciones resulta más efectiva.

Una conclusión muy similar es la que deriva el Banco Mundial del estudio de las políticas de incentivos industriales en sectores específicos en el Brasil. Según el Banco, la experiencia adquirida domésticamente en la ejecución de grandes proyectos por las empresas exportadoras de servicios de ingeniería y montaje de plantas es un factor decisivo en el éxito exportador.

Este mismo argumento es analizado para un número grande de industrias por Teitel y Thoumi (1984), para mostrar que el desarrollo de las exportaciones de manufacturas de tecnología avanzada es en gran medida determinado por el patrón previo de industrialización, las economías de escala, y el proceso de aprendizaje tecnológico y de mercadeo, gracias a lo cual las exportaciones adquieren un ritmo propio de crecimiento que no guarda ninguna correspon-

dencia con la existencia o no de sesgos a favor o en contra de las exportaciones por efecto de los sistemas de protección e incentivos. Teitel y Thoumi concluyen de esto que los crecimientos de las exportaciones brasileñas en los setentas no fueron causadas principalmente por los subsidios sino, más bien, por la evolución y madurez del sector manufacturero.

A pesar de la discusión sobre la efectividad de los subsidios, y del hecho reconocido que las exportaciones de "tecnología sofisticada" fueron posibles gracias a otros factores, como el tamaño y dinámica del mercado y las políticas sectoriales en materia de investigación y tecnología, los estudios sobre la materia reconocen que los *programas* de promoción de exportación fueron decisivos (al margen del subsidio por ellos otorgado). En el caso de la industria automotriz, los programas BEFLEX obligaron a las firmas a suscribir contratos de exportación e incorporación de partes nacionales por diez años a cambio de la importación libre de impuestos de los bienes de capital, partes y piezas hasta por una tercera parte del valor de sus exportaciones. Las elevadas exigencias de valor agregado nacional (entre el 78% y el 95%) estimularon el desarrollo tecnológico en otras industrias, creando efectos favorables para las exportaciones de otros sectores, sin impedir el mejoramiento de la productividad. Diez años después de iniciados los programas de BEFLEX los costos de producción eran inferiores a los de los competidores extranjeros, y las exportaciones superaban el 10% de la producción de automóviles¹².

No obstante, el programa BEFLEX ha sido criticado por Balassa (1979) por el hecho de que permite a las firmas discriminar entre mercados, cargando precios elevados a las ventas domésticas y permitiendo la generación de ganancias extraordinarias a las firmas exportadoras, que son principalmente multinacionales. Las críticas de Balassa se extienden en realidad a

¹² World Bank (1983).

todo el sistema de incentivos, por el hecho de que ha aumentado la variabilidad del costo de recursos domésticos por dólar exportado entre unos sectores y otros y entre productores de un mismo sector, según los criterios de suscripción de los programas especiales de exportación (que dan derecho a licencias de importación) y según los patrones de otorgamiento del crédito preferencial. Adicionalmente, según este autor, la discrecionalidad en los procesos de decisión para estos programas ha creado costos burocráticos y generado incertidumbre, reduciendo su efectividad. Por estas razones, Balassa se ha declarado de acuerdo con la orientación que ha recibido la política de incentivos desde 1979, consistente en sustituir los subsidios por un manejo más activo de la tasa de cambio, en disminuir la dispersión de los incentivos y en facilitar y reducir los gravámenes sobre importaciones y, en general, reducir la importancia de los instrumentos de manejo discrecional.

IV. ENSEÑANZAS DE LA EXPERIENCIA BRASILEÑA

Los factores que explican la diferencia entre el éxito exportador del Brasil y de Colombia no pueden buscarse en la estructura del sistema de promoción ni en el contexto institucional en que dicho sistema se ha desarrollado. Ambos países empezaron a establecer programas de incentivos a las exportaciones a principios de los sesentas y siguieron un itinerario semejante, hasta consolidar una estructura de promoción que incluye exenciones y subsidios fiscales, sistemas de devolución o eliminación de impuestos para los insumos destinados a la producción de bienes exportables, programas de importación-exportación y acceso a líneas de crédito a tasas preferenciales. Las críticas que pueden hacerse a estos sistemas, por razones de eficiencia económica, o por problemas de operatividad y manejo administrativo señaladas en la sección anterior, aplicarían por igual a ambos casos.

Los diversos estudios realizados en Colombia y en Brasil sobre la capacidad de

respuesta de las exportaciones a las variables de precio relativo son también semejantes. En ambos países se ha encontrado que las exportaciones son sensibles al manejo de la tasa de cambio por su influencia en el atractivo a exportar, si bien los resultados para el Brasil tienden a mostrar elasticidades más elevadas que en el caso colombiano.

En contraste, en ninguno de los países se ha podido establecer que las exportaciones respondan igualmente a los cambios de rentabilidad resultantes de los programas de incentivos. Para el caso colombiano, por ejemplo, Echavarría (1982) no tuvo ningún éxito en determinar la capacidad de respuesta de las exportaciones a los subsidios del crédito o del CAT, una vez separados de los demás elementos de precio. En un trabajo reciente (Lora, 1985), utilizando una agrupación de series de tiempo por sectores, se comprobó que entre 1973 y 1983 las exportaciones colombianas no fueron sensibles a las variaciones en la tasa de cambio real efectiva, aunque sí a la tasa de cambio real, excluyendo los subsidios. Por consiguiente, al igual que en el caso brasileño, no es posible extraer conclusiones firmes sobre los efectos que tienen sobre las exportaciones las *variaciones* en las tasas de incentivos. Estos resultados se han explicado también en ambos casos por razones semejantes, que incluyen la posible redundancia, los factores de discrecionalidad en la asignación y la falta de automaticidad.

No obstante todas estas similitudes, es muy marcada la diferencia entre el éxito exportador alcanzado por el Brasil y por Colombia. Las exportaciones totales del Brasil fueron ocho veces mayores que las colombianas en 1984 (Cuadro 6). Aunque esta proporción no resulta sorprendente en razón de que el tamaño económico del Brasil es superior en unas 6 veces al colombiano¹³, la diferencia se vuelve abismal

¹³ Calculado como el PIB en dólares corrientes en 1983, el tamaño económico del Brasil es US\$210.000 millones y el de Colombia US\$32.700 millones.

CUADRO No. 6
INDICADORES COMPARATIVOS SOBRE LAS EXPORTACIONES
Y LOS SISTEMAS DE INCENTIVOS EN BRASIL Y COLOMBIA

	BRASIL	COLOMBIA
Exportaciones Totales en 1984 (US\$ millones)	27.005	3.477
Primarias (incluye tradicionales y minerales)	8.535	2.774
Manufacturas	17.929	703
Tasas de Crecimiento Anual 1979-1984		
Exportaciones totales	11.4	1.1
Exportaciones primarias	4.7	2.4
Exportaciones de manufacturas	15.9	-3.2
Indicadores de Financiamiento (Brasil 1980, Colombia 1983)		
Financiamiento total (saldos, US\$ millones)	2.779	747.7
Financiamiento de postembarque, (US\$ millones)	1.095	50.7
Otros financiamientos (preembarque, US\$ millones)	1.684	697.0
Coeficiente de cobertura del crédito total ^{1/}	25.4	57.8
Coeficiente de cobertura del postembarque ^{1/}	10.0	3.9
Coeficiente de cobertura del postembarque respecto a exportaciones de bienes de capital	33.3	—
Coeficiente de cobertura de otros créditos (preembarque) ^{1/}	15.4	53.8
Coefficientes de Incentivos (Brasil 1978, Colombia 1983)		
Total	73.0	24.9
Subsidios crediticios	10.5	5.3
Otros incentivos	62.5	19.6
Otros Indicadores (aproximado 1984)		
Empresas manufactureras exportadoras (aprox.)	3.000	1.300
Valor promedio de exportación por empresa (US\$ millones)	6.0	0.54
Coeficiente de apertura exportadora del sector manufacturero (0/0)	7.7	6.6

FUENTES: Brasil: véanse cuadros anteriores, Colombia: PROEXPO, INCOMEX, DANE

1/ Con respecto a manufacturas en el caso de Brasil y a exportaciones menores en el caso de Colombia.

cuando se excluyen las exportaciones primarias. Mientras que en Colombia las ventas de manufacturas al exterior fueron aproximadamente US\$703 millones en 1984¹⁴, en Brasil totalizaron US\$17.929 millones, es decir más de 25 veces las correspondientes a Colombia. Igualmente drástico es el contraste entre el desempeño reciente de las exportaciones en ambos países. Aunque desde fines de los setentas ambos han enfrentado un contexto semejante de restricciones proteccionistas, estrecheces de liquidez internacional y deterioro de la demanda, especialmente de sus países vecinos, en Brasil las exportaciones corrientes totales en dólares han crecido a razón del 110% anual entre 1979 y 1984 mientras que en Colombia ha aumentado a una tasa media de sólo 1.1%. Las diferencias son también muy marcadas cuando se comparan solamente las exportaciones de manufacturas, ya que la tasa de crecimiento en el caso del Brasil fue del 15.9%, en contraste con una tasa negativa del orden del 3.2% para Colombia.

La explicación de estas diferencias se encuentra en parte en los criterios que han orientado las políticas de incentivos y la tasa de cambio. Los principales incentivos han sido mucho más estables en el caso brasileño. Las exenciones de impuestos nacionales se han mantenido sin cambio alguno desde 1964, y los subsidios fiscales permanecieron prácticamente inmodificados entre 1969 y 1979. La diferencia con el caso colombiano es notable, no sólo porque las variaciones de los coeficientes del CAT han sido repetidas y regidas por criterios cambiantes y no siempre claros, sino porque, además, la exención tributaria para las exportaciones ha dependido de dichos coeficientes. Además, en el caso brasileño, las variaciones en los coeficientes de subsidio del IPI e ICM no se han aplicado a los programas de exportación de largo plazo, puesto que los suscriptores de los BEFLEX gozan de la garantía de estabilidad de los incentivos, lo que les ha per-

mitido desarrollar programas de producción y exportación en artículos de difícil penetración en los mercados externos, que no habrían sido posibles bajo la incertidumbre de un régimen cambiante de incentivos.

Otro factor asociado a la claridad y estabilidad del sistema de subsidios en Brasil ha sido la fijación de los coeficientes con base en una regla uniforme. Hasta 1979 dicha regla consistió en que el incentivo era igual al coeficiente del IPI e ICM del producto; posteriormente, cuando se restableció el "crédito premio" entre 1981 y abril de 1985, se fijaron tasas únicas y uniformes para todos los productos. La sencillez en los métodos adoptados para fijar las tasas puede haber aumentado su eficacia, como fue el caso del CAT en Colombia hasta 1973. Este elemento, junto con la ambigua capacidad de respuesta de las exportaciones a las *variaciones* en los coeficientes de subsidios, refuerza la conveniencia de mantener subsidios estables.

Las exportaciones brasileñas han sido estimuladas de manera mucho más eficaz que las colombianas por un manejo más activo de la tasa de cambio. Entre 1967 y 1984 únicamente se encuentran cinco años en los que se presentó revaluación real del cruzeiro, que en todo caso aparecen compensados con una tendencia de más largo plazo hacia la devaluación real. Según nuestros cálculos, la devaluación real de los últimos años fue incluso más temprana y más fuerte que lo que habría requerido el desmonte de los subsidios, de suerte que el atractivo a exportar no se ha debilitado. Adicionalmente, la efectividad de la devaluación como instrumento de promoción de exportaciones ha sido reforzada mediante anuncios explícitos del gobierno de mantenerla atada al ritmo de inflación interna. No obstante, aunque este manejo ha sido favorable al desempeño de las exportaciones, sus costos económicos y sociales han sido elevados al reproducir las presiones inflacionarias y propiciar efectos desestabilizadores internos, lo cual indica que los límites de este instrumento para promover

¹⁴ Según clasificación CIU, excluyendo refinerías de petróleo.

las exportaciones vienen dados por factores de orden macroeconómico.

Las ventajas de la estabilidad de las políticas de promoción del Brasil se extienden a otros campos. Los programas especiales de exportación, BEFLEX, que se suscriben para períodos de diez años, bajo condiciones de incentivos estables, han permitido el desarrollo de actividades de tecnología sofisticada con altos niveles de incorporación de valor agregado nacional y posibilidades competitivas de exportación. Los BEFLEX han integrado los objetivos de las políticas industriales con los de la promoción de exportaciones, con resultados favorables en el largo plazo tanto desde el punto de vista interno como de generación de divisas.

Sin embargo, el desarrollo tecnológico y de calidad logrado por las exportaciones manufactureras, que ha constituido un elemento decisivo de competitividad, no puede atribuirse a los programas de incentivos. Dicho desarrollo ha sido el producto, más bien, de la expansión y características del mercado interno brasileño. La combinación del tamaño del mercado, las políticas de protección y las demandas de inversión e infraestructura por parte de los sectores público y privado han generado un proceso de aprendizaje tecnológico y de mercado, interno a las firmas, con base en el cual se han desarrollado luego las exportaciones. Como resultado, la capacidad media de penetración de las empresas brasileñas en los mercados externos es muy elevada: el valor promedio de exportación por empresa es del orden de US\$6.0 millones, que contrasta abruptamente con un valor medio alrededor del medio millón de dólares para las empresas exportadoras colombianas.

Al igual que en Colombia, en Brasil se ha puesto a disposición de los exportadores una variedad de líneas de crédito de pre y postembarque a tasas de interés preferenciales. Dado el volumen de las exportaciones brasileñas, cabría esperar que su financiamiento requiriera recursos muchas

veces superiores a los utilizados en Colombia para el mismo fin. Sin embargo, como lo muestran los indicadores del Cuadro 6, los recursos de crédito a la exportación en Brasil son comparativamente modestos. Los coeficientes de cobertura total del crédito en relación con las exportaciones de manufacturas están en el orden del 25% en Brasil, en contraste con el 58% en Colombia, incluso teniendo en cuenta las exportaciones agrícolas menores en este porcentaje¹⁵.

Las menores coberturas del crédito en Brasil se deben, en su totalidad, a los límites más bajos establecidos para el financiamiento de preembarque, cuyas tasas son selectivas y fluctúan entre el 12% y el 40% del valor anual de las exportaciones, frente a las tasas del 40% y 45% que predominan en Colombia¹⁶. En contraste, en Brasil se dedica una proporción mucho más elevada de recursos a las diferentes modalidades de financiamiento de postembarque. En 1980, los saldos de crédito de postembarque llegaban a US\$1.095 millones en Brasil, frente a los escasos US\$51 millones alcanzados a fines de 1984 en Colombia. Esta diferencia es mucho más que proporcional al tamaño de las exportaciones, como lo refleja el hecho de que el coeficiente de cubrimiento del crédito de postembarque era del 10% en Brasil y del 3.9% en Colombia para esos dos mismos años. La asignación del crédito de postembarque es además mucho más selectiva que en Colombia, ya que de él se benefician principalmente las exportaciones de bienes de capital, que tienen un cubrimiento por encima del 33%. Estos bienes reciben también líneas de crédito de preembarque con mayores períodos de vencimiento.

Brasil ha hecho un uso más eficiente de los recursos crediticios para la exporta-

¹⁵ Estadísticas referentes a saldos de financiamiento.

¹⁶ Los límites de cubrimiento se fijan en relación con las exportaciones semestrales en Colombia y las anuales en Brasil. Ambos han sido puestos aquí en términos anuales para fines comparativos.

ción, que se ha basado en una asignación más selectiva, menores cubrimientos promedios de preembarque y un énfasis mucho mayor en las modalidades de postembarque. Parte de los recursos de estas líneas son captadas además en los mercados financieros internacionales reduciendo las necesidades de recursos internos. La irrigación de estos créditos en parte es efectua-

da también por fuera del país, directamente a los importadores, mediante una red de oficinas del Banco de Brasil y con el concurso de otros bancos internacionales. La experiencia brasileña en materia de financiamiento a las exportaciones sugiere así que las posibilidades de este instrumento pueden aún explotarse mejor en Colombia.

BIBLIOGRAFIA

- Balassa, B. (1979) "Incentive Policies in Brazil", *World Development*, nov/dec.
- Banco do Brasil, S.A. - CACEX. (1983). *Manual do Exportador*.
- Barata, M. (1984), "Efectos Alocativos da Política de Promoção de Exportações: uma reavaliação", *Pesquisa e Planejamento Economico*, agosto.
- Barata, M. (1983), O Potencial das Exportações Brasileiras de Manufaturados PNPE.
- Barata, M. de (1981), "Os Efectos dos Incentivos sobre a Estructura das Exportações Brasileiras de Manufaturados", *Estudios Económicos*, diciembre.
- Baumann, R. (1984) "*Composição das Exportações Brasileiras e Estabilidade da Receita de Exportações*". Fundação Universidade de Brasília.
- Cardoso, E.A. (1980). "Incentivos às Exportações de Manufaturas: Serie historica", *Revista Brasileira de Economia*, Vol. 34, No. 2 abr-jun.
- Carvalho, J. L. y Haddad, C.L.S. (1978), "A promoção de Exportações: a Experiencia Brasileira até 1974", *Revista Brasileira de Economia*, Vol. 32 No. 1, ene/mar.
- Carvalho, J.L. y Haddad, C.L.S., (1981), "Foreign Trade Strategies and Employment in Brazil", en Krueger, A. Lary, H., Monson, T., Akrasance, N. (ed) *Trade and Employment in Developing Countries*, Vol. 1.
- Carvalho, J.L. y Haddad, C.L.S. (1982), "Brazilian Export Growth: Estimating the Export Supply Response, 1955-1974", en Krueger, A. (ed), *Trade and Employment in Developing Countries*, Vol. 2.
- De Castro, J.A., (1983) *Incentivos Fiscais e a Formação de Preços para Exportação*. Fundação Centro de Estudos do Comercio Exterior.
- (1984) *Befiex e Programas CIEX*, Fundação Centro de Estudos do Comercio Exterior,
- (1984) *Incentivos Crediticios a Exportação*, Fundação Centro de Estudos do Comercio Exterior.
- Dias Carneiro, D. (1985), *Long-Run Adjustment, Debt Crisis and the Changing Role of Stabilization Policies in the Brazilian Experience*, mimeo.
- Echavarría, J.J. (1982), "La Evolución de las Exportaciones Colombianas y sus Determinantes: Un Análisis Empírico", en *Ensayos sobre Política Económica*, No. 2.
- Federação do Comercio do Estados de Minas Gerais (1980), *Guía de Exportação*, 2 vol.
- Horta, M.H.T. (1983), "Fontes de Crecimento das Exportações Brasileiras na Década de 70", *Pesquisa e Planejamento Economico*, agosto.
- Lora, E. (1985). "*Los Sistemas de Incentivos y Financiamiento y el Comportamiento de las*

Exportaciones Menores", Informe de Investigación, FEDESARROLLO.

Musalem, A. R. (1981), "Política de Subsidios e Exportações de Manufacturados no Brasil", *Revista Brasileira de Economía*, Vol. 35, No. 1, ene/marzo.

Pastore, A.C., Savasini, J.A., Rosa, J., Kume, H. (1977), *Análise da Promoção de Exportações sob a ótica da proteção Efectiva*. Fundação Centro de Estudios do Comercio Exterior.

Pastore, A.C. Savasini, J.A., Rosa, J. de A., Kume, H. (1979) *Promoção Efectiva as Exportações no Brasil*, Fundação Centro de Estudos do Comercio Exterior.

Teitel, S., Thoumi, F. (1984) "From Import Substitution to Exports: the Recent Experience of Argentina and Brazil", *mimeo*.

Teubal, M. (1984). "The Role of Technological Learning in the Exports of Manufactured Goods: The Case of Selected Capital Goods in Brazil", *World Development*, agosto.

Tyler, W.G. (1972). "Política Económica e Promoção de Exportações Industrializadas no Brasil", *Revista Brasileira de Economía*, Vol. 26, No. 1, ene/marzo.

Villar, L. (1984). "Determinantes de la Evolución de las Exportaciones Menores en Colombia", *Coyuntura Económica*. octubre de 1984.

World Bank (1983), *Brazil: Industrial Policies and Manufactured Exports*. Washington.

¡A TODOS LOS LUGARES DE COLOMBIA!

CORREO DE COLOMBIA
LLEGA SEGURO Y A TIEMPO

ADPOSTAL

© 1984 ADPOSTAL