

# Liberación de las restricciones comerciales en Brasil

(Segunda y última parte)

José L. Carvalho\*

## III. Las reglas y el juego: las restricciones al libre comercio

En este apartado se analiza la influencia de diversos factores en el comercio exterior de Brasil: el GATT, la política comercial de otros países con los que mantiene intercambio, ciertos acuerdos especiales, como el Sistema Generalizado de Preferencias y el Acuerdo Multifibras, y los bloques de comercio preferencial, tales como la ALADI y el CAME.

### *Brasil y el GATT*

Brasil es miembro fundador del GATT y desde 1948, año de la creación del Acuerdo, ha tenido una participación activa en todas las negociaciones. No sólo se adhirió a las dis-

posiciones generales, sino que también suscribió códigos específicos como los de las prácticas *antidumping*, las subvenciones y los derechos compensatorios, las normas de valoración en aduana y la carne de bovino. En cambio, no firmó los códigos sobre compras del sector público, las restricciones cuantitativas, los procedimientos para el trámite de licencias de importación, los granos y los productos lácteos.

El representante de Brasil en las sesiones del GATT y en otras reuniones oficiales de carácter internacional es el Ministerio de Relaciones Exteriores, lo cual tal vez explique la moderación del país en esta clase de negociaciones. Si Brasil asumiera una postura más comercial que diplomática, podría obtener más beneficios de su intercambio con el exterior; probablemente por esto mismo ha mostrado tan poco interés en el Grupo de los 77.

\* Director Ejecutivo del Instituto Brasileiro de Pesquisas Sociais (IBPS) y profesor de economía en la Escuela de Posgrado en Economía, en la Fundación Getulio Vargas y en la Universidad del Estado de Río de Janeiro. El autor agradece los comentarios hechos a un borrador de este trabajo por Larry Sjaastad, de la Universidad de Chicago, por Roberto Fendt, del Centro de Estudios de Comercio Exterior (Cecex) y por Martin Wolf, del Centro de Investigaciones sobre Política Comercial. También expresa su reconocimiento por la ayuda que le brindó Hugo Barros de Castro Faria, del Cecex. El autor se benefició con las

discusiones informales con personal de la Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil y agradece a José Leonardo Carvalho Filho por la elaboración de algunos de los datos utilizados en este estudio, así como a Marília A. Resende por su paciencia y habilidad al mecanografiarlo. Ponencia presentada en el seminario "Políticas para el Fomento de las Exportaciones: la Experiencia Internacional", celebrado en la ciudad de México el 29 y 30 de julio de 1985. La primera parte se publicó en el vol. 35, núm. 12, diciembre de 1985, pp. 1141-1152. [Traducción del inglés de Pilar Martínez Negrete.]

Sin embargo, en fechas recientes el Ministerio de Relaciones Exteriores ha prestado mayor atención a los argumentos expresados por los funcionarios de la Carteira de Comércio Exterior (Cacex) y, en consecuencia, la posición oficial se ha modificado, para orientarse más hacia los aspectos comerciales. Es probable que el cambio obedezca a los problemas que el país ha tenido y tiene en su balanza de pagos desde la primera crisis de los precios del petróleo.

Ha sido fácil identificar las medidas del Gobierno de Brasil que contravienen los códigos del GATT, pues es obligatorio publicar en el *Diário Oficial* todas las acciones que pudieran tener repercusiones en el comercio internacional. Sin embargo, esto no ha impedido que el Gobierno imponga restricciones a las importaciones o subsidie las exportaciones en circunstancias en que los códigos del GATT no lo permiten. Por ello, no es raro que otros países apliquen medidas compensatorias contra Brasil.

La Cacex emplea frecuentemente un método no arancelario muy sencillo para restringir las importaciones: demora la entrega de los permisos de importación. Esto se hace incluso si el Consejo de Desarrollo Industrial (Conselho de Desenvolvimento Industrial, CDI) ha aprobado la importación mediante convenios especiales. Las facultades discrecionales de la Cacex son, pues, excesivas. En algunas ocasiones también se utiliza el método de demora para posponer exportaciones de productos agrícolas. A veces la acción es aún más drástica: hace algún tiempo la Cacex envió un télex suspendiendo las exportaciones de semillas de aceite de ricino, pese a que ninguna ley las prohíbe.

Brasil ha sostenido siempre que las restricciones no arancelarias que impone a las importaciones están permitidas por el artículo XII del GATT. Tal fue el criterio que se empleó en 1979 para dar un nuevo impulso al proteccionismo no arancelario, vigente desde entonces. También ha sido frecuente citar el artículo XVIII para justificar la adopción de otras medidas proteccionistas no arancelarias. En términos generales, se puede decir que los argumentos de Brasil están en regla y que son pocos los problemas que ha tenido en esta materia con sus socios comerciales.

En el terreno de la protección arancelaria, el artículo II del GATT no ha generado grandes conflictos para Brasil; en primer lugar, porque, como se vio, los aranceles son muy elevados y cualquier suspensión o reducción obedece a un proyecto interno y no al origen de las importaciones; en segundo lugar, porque el volumen de importaciones no es considerable.

Por otro lado, las exportaciones han estado sujetas a numerosos derechos compensatorios, que han provocado la disminución gradual de los subsidios a la exportación. Tal vez Brasil haya introducido algunos otros subsidios menos aparentes, en buena medida para compensar a los productos brasileños por el elevado impuesto a la mano de obra a que están sujetos.<sup>15</sup>

Cabe afirmar que cuando se trata de impulsar las exportaciones es posible eludir el código del GATT con facilidad y que casi

15. El impuesto que grava el trabajo en Brasil se relaciona con el Sistema de Seguridad Social, que comprende fondos para pensiones y programas de atención médica. Como casi todos los países tienen sistemas

siempre el socio comercial acepta la situación sin tomar represalias. Éstas las suscitan las empresas competidoras en los países importadores o las situadas en países que compiten con Brasil por los mercados de exportación. En muchos casos Brasil ha tenido que compensar a sus socios comerciales facilitando la importación de algunos de sus productos.

#### *El comercio mediante convenios especiales*

El comercio exterior de Brasil también está sujeto a ciertos convenios especiales; algunos lo benefician, en tanto que otros frenan sus exportaciones. Enseguida se hará referencia a los principales.

#### *El Acuerdo Multifibras (AMF)*

Las exportaciones textiles brasileñas tienen cuotas bien definidas, tanto para los productos como para los diferentes importadores. En fechas recientes el AMF se ha vuelto particularmente restrictivo para las exportaciones a la CEE. Las cuotas de Brasil para esos países han disminuido, sobre todo a medida que nuevos miembros ingresan a la Comunidad. Es interesante señalar que los países de la CEE son menos restrictivos en las cuotas sobre artículos confeccionados con fibras sintéticas o de algodón.<sup>16</sup>

Estados Unidos es el mercado más importante para los textiles brasileños. En el período 1979-1982 la cuota global respectiva aumentó 7% al año. Las cuotas correspondientes a hilaza de algodón (grupo I), el hilo y las telas (grupo II) y los artículos confeccionados (grupo III) registraron el mismo incremento de 7%, lo cual indica que no hubo preferencia por algún producto en particular.

Aún no se pueden determinar los efectos futuros del AMF en las exportaciones brasileñas, a raíz de la creciente participación de los países asiáticos en el mercado, así como por el acuerdo celebrado recientemente entre Estados Unidos y China. Esto no ha entrañado hasta ahora la imposición de restricciones a las exportaciones de Brasil. Es probable que las dificultades del país —sobre todo con Europa— para ampliar sus cuotas se deban a la irregularidad de sus exportaciones textiles. Según algunos funcionarios de la Cacex, a medida que mejoran las condiciones del mercado interno, las exportaciones textiles se contraen y en muchas ocasiones Brasil no cumple con las cuotas fijadas. Habida cuenta del imperativo de generar un superávit comercial, así como de la contracción del mercado nacional, las cuotas de textiles se

de seguridad social similares, se podría argüir que no es adecuado traer a colación dicho impuesto para justificar los subsidios a las exportaciones. Por supuesto, no tiene sentido subsidiar esas ventas al exterior. Como lo ha demostrado José Augusto Savasini, a Brasil le cuesta, en términos de recursos internos, un promedio de 1.30 dólares por cada dólar de manufacturas exportadas. Véase José Augusto Savasini y Honório Kume, *Quantificação dos Incentivos as Exportações: Efeitos da Política Pós-1975*, Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Cecex), Río de Janeiro, 1979. Lo que resulta pertinente en este caso es el nivel del impuesto mencionado, que oscila de 37 a 50 por ciento del total de sueldos y salarios pagados, según la clase de empresa y el producto de que se trate.

16. En algunos casos, como el de los productos confeccionados de tul de algodón, en la mayoría de los países no se impone cuota alguna.



han hecho efectivas. La solución adoptada por Brasil ha sido incrementar sus ventas a Europa Oriental mediante acuerdos bilaterales e impulsar sus exportaciones hacia nuevos mercados, como el del Medio Oriente.

#### *El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)*

Desde su comienzo en 1972, Brasil se ha beneficiado con el SGP. La proporción de exportaciones realizadas conforme a dicho sistema subió de 9.3% en 1972 a cerca de 30% en 1979, para bajar después a 25.7%, nivel que se ha conservado desde 1982 (véase el cuadro 2).<sup>\*</sup> En relación con las exportaciones globales, las correspondientes al SGP subieron a 19.7% en 1979, frente a 4.2% en 1972; en 1983 representaron 17 por ciento.

Es notable el peso de Estados Unidos en las exportaciones brasileñas conforme al SGP; como consecuencia de que ese país adoptó el sistema, en enero de 1976, la proporción de aquéllas en el total de exportaciones registró un incremento significativo: de un promedio de 5.3% en el período 1972-1975 a 10.8% en 1976. Por otro lado, cuando Estados Unidos adoptó la *tesis de la graduación*, en 1979, disminuyó la participación brasileña en el total de exportaciones realizadas conforme al SGP. Este principio se aplicó vigorosamente en 1980-1981, cuando apenas cerca de 45% de las exportaciones brasileñas hacia Estados Unidos al amparo del SGP se pudieron beneficiar del mismo. Tales exportaciones comprendieron cerca de 11% de las importaciones estadounidenses de productos brasileños. A raíz de la crisis financiera de 1982, esta última proporción subió a 16%, para llegar a 18% en 1983.

Es interesante observar la clase de productos que se benefician con el SGP. Para ello se puede partir de la composición de las ventas brasileñas a Estados Unidos, el socio comercial más importante por las concesiones que otorga a las exportaciones brasileñas (en 1983, alrededor de 31% de todas las ventas externas de Brasil conforme al SGP se destinó a Estados Unidos, mientras que el promedio de los últimos cinco años se aproximó a 28%). Entre los productos más importantes enviados en 1983 a Estados Unidos dentro del SGP, los motores y las partes de autos constituían cerca de 40%, y alrededor de 35% correspondía a materias primas y productos agrícolas y minerales. De éstos, 60% era de alimentos, con un notable predominio de productos del cacao.

Sería ilustrativo analizar los productos que obtienen los beneficios del SGP, pero éste no es lugar para hacerlo. Sin embargo, a partir de los datos citados se puede plantear la posibilidad de que el SGP favorece los artículos producidos por empresas de Estados Unidos en Brasil y a los productos que carecen de sustitutos de origen estadounidense. Asimismo, es posible inferir quiénes se benefician gracias al SGP si se examina la lista de productos excluidos del sistema mediante el argumento de la graduación, y la de los incluidos para beneficiar a ciertos países. En 1983, Estados Unidos excluyó de la lista mencionada numerosos productos brasileños que hubieran generado, según la Cacex, 500 millones de dólares por concepto de exportaciones.<sup>17</sup> La exclusión de dos de esos productos (conservas de carne de res ahumada

y melaza) obedeció a los cabildeos de ciertos grupos estadounidenses de presión. Así, el SGP es susceptible de beneficiar a los países menos desarrollados siempre y cuando no se afecte el interés nacional del comprador. También puede utilizarse el Sistema para pasar por alto el artículo II del GATT, y aplicar la "graduación" a algunos países o bien considerarlos elegibles, con lo que el país que hace la concesión puede fácilmente cometer discriminaciones entre sus diversos socios comerciales.

#### *Bloques de comercio preferencial*

Brasil pertenece a la ALADI, constituida en 1980 en sustitución de la ALALC, que se estableció dos decenios antes, y de la que el país también era miembro. El propósito de esta última era promover el comercio entre sus asociados, pero la homogeneidad de los principales de ellos, embarcados en una industrialización sustitutiva de importaciones, no resultó propicia para un intercambio intenso.

Por tradición, Brasil tuvo superávit comercial con la ALADI hasta que en los dos últimos años (1982-1983) registró déficit. En los años sesenta, alrededor de 12% de las exportaciones brasileñas se destinó a los países de la ALADI; a mediados de los setenta la participación subió a cerca de 14%, y a principios de la década de los ochenta llegó a un máximo de 18%. Del total de importaciones brasileñas, las provenientes de los países de la ALADI fueron menos importantes que las exportaciones a ese destino hasta la crisis financiera de 1982, cuando aquella proporción ascendió a 16 por ciento.

El tratado de la ALADI permite que los países miembros reduzcan de 3 a 5 por ciento los aranceles y establece dos clases de convenios comerciales: los regionales y los parciales. En lo que se refiere a los primeros, cada país elabora una lista de productos que, al importarse de cualquier país de la Asociación, se benefician con reducciones arancelarias. En esta clase de convenios los países se agrupan en tres categorías; cuanto menos desarrollado es un país, mayores son los beneficios que recibe; a Bolivia, Ecuador y Paraguay se les considera los menos desarrollados; Brasil, Argentina y México se encuentran en el extremo opuesto y hay un grupo intermedio, formado por el resto de los miembros.

Los convenios parciales se pueden acordar entre cualquier subgrupo de países de la ALADI y, una vez establecidos, cualquier miembro se puede adherir. En esta Asociación también es posible concertar acuerdos en materia educativa y cultural, por lo que el campo de acción no se restringe a los asuntos económicos, como ocurría en la ALALC. Asimismo, la ALADI está abierta a cualquier país del mundo.

Rio de Janeiro, han estimado crudamente, de modo agregado y usando datos de 1979, que cerca de 2.83% de los ingresos brasileños por concepto de exportaciones se perdería si se eliminaran todos los beneficios provenientes del SGP de Estados Unidos, de la CEE y de Japón. De aplicarse este porcentaje a las exportaciones brasileñas de 1983, resultaría una baja de ingresos de unos 345 millones de dólares. Mayores detalles se encuentran en "The Concept of 'Graduation' of Developing Countries: its genesis in multilateral organizations, a priori criticisms and an estimate of the costs of its application in the case of Brazil", *Texto para Discussão* núm. 71, Departamento de Economía, Pontificia Universidade Católica do Rio de Janeiro, mayo de 1984.

\* Todos los cuadros se agrupan al final de este trabajo.

17. Al parecer, este valor sobrestima la reducción real de las exportaciones debido a esta acción estadounidense. Los profesores Marcelo de Paiva Abreu y Winston Fritsch, de la Pontificia Universidade Católica do



Aparte del acuerdo regional, Brasil tiene convenios parciales con Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y Uruguay. A pesar de ello el comercio entre Brasil y América Latina no ha cambiado gran cosa. De hecho, el intercambio regional se incrementó sensiblemente durante los períodos de liberación que se dieron en Brasil, Argentina, Chile y, más recientemente, en Uruguay. Por ello se podría decir que, más que los bloques comerciales, ha sido la liberación la que ha generado una mayor actividad entre los países latinoamericanos.

Otro bloque comercial de particular importancia para Brasil es el de Europa Oriental. Las exportaciones a esos países están sujetas a las importaciones provenientes de éstos. Este comercio lo coordina una comisión especial, la Comissão de Comércio com os Países da Europa Oriental (Coleste), que asesora al Conselho Nacional do Comércio Exterior (Concex).

La Coleste está integrada por representantes de los ministerios de Hacienda, Industria y Comercio, Minería y Energía, y Agricultura y Planeación; también participan representantes del Banco Central, de la Cacex, de la empresa estatal Minerva Vale do Rio Doce y del sector privado: la Confederación Nacional de Industrias (CNI) y la Asociación Brasileña de la Industria Básica (ABDIB). La función principal de la Coleste es establecer los contactos con los países de Europa Oriental para explorar las posibilidades de intercambio comercial y tecnológico.

La proporción de las ventas brasileñas a Europa Oriental es bastante estable y se mantiene en alrededor de 6.5% de las exportaciones totales. El equipo y la maquinaria que Brasil ha comprado en esos países ha ocasionado algunos problemas, ya que faltan expertos y refacciones para tener un mantenimiento adecuado. Estas carencias se originan en la vinculación entre importaciones y exportaciones que se ha mencionado.

#### *El proteccionismo mediante represalias*

La aplicación de represalias ha sido una práctica común en el ejercicio del proteccionismo. En ciertos períodos, las exportaciones brasileñas se han visto afectadas seriamente por derechos compensatorios e impuestos adicionales que el país importador establece, se argumenta, para contrarrestar los subsidios que reciben los productos brasileños al ser exportados. En ocasiones se arguye que hay *dumping* y se cargan impuestos adicionales a algunos productos.

Estados Unidos y Europa —la CEE sobre todo— se caracterizan por emplear profusamente tales procedimientos. Por desgracia, la información acerca de las acciones de la CEE en esta materia no se obtiene con la misma facilidad que la de Estados Unidos. La Cacex publica periódicamente una lista de las acciones proteccionistas de este último país contra los productos brasileños. La lista, que los clasifica según la nomenclatura brasileña de mercancías (NBM), proporciona una breve descripción histórica de las acciones del Gobierno estadounidense, así como el estado que guarda la queja presentada ante el GATT, siempre que el caso lo permita. También se detalla la norma o ley de Estados Unidos que se aplica al producto para fines proteccionistas.

Los productos brasileños sujetos a las restricciones comerciales impuestas por Estados Unidos el 9 de mayo de 1984 fueron

39, correspondientes a la clasificación de ocho dígitos de la NBM, uno a la de seis dígitos, dos a la de cuatro y otros que constituyeron siete capítulos íntegros de la Nomenclatura. La acción más común consiste en imponer derechos compensatorios y abarca casi 80% de los procedimientos jurídicos adoptados por Estados Unidos para restringir las exportaciones de Brasil. Algunos procesos se remontan a 1972 y en ciertos casos discriminan los artículos según el fabricante brasileño de que se trate, como en el caso de varios productos siderúrgicos. A veces, Estados Unidos elimina las restricciones gracias a un acuerdo mutuo que frecuentemente entraña que Brasil aplique un impuesto a la exportación de los productos correspondientes. En estos casos resulta normal consultar con el GATT.

Por lo general, las autoridades estadounidenses imponen estas medidas a raíz de las quejas presentadas por los productores internos, así que los grupos de presión tienen importancia considerable cuando se trata de derechos compensatorios.

Las medidas del mismo tipo que adopta la CEE no difieren gran cosa de las estadounidenses. Últimamente Brasil se ha perjudicado por la protección al azúcar, en la CEE, en donde la producción está subsidiada al igual que las exportaciones brasileñas. Por tanto, el precio internacional del dulce está sensiblemente por debajo de los costos de producción, tanto en Europa como en Brasil. Como los costos de la producción brasileña son menores que los europeos, la CEE estableció un impuesto adicional al azúcar de aquel origen, para proteger su producción interna. El argumento utilizado fue que el precio de Brasil era de *dumping*.

La respuesta brasileña consistió, aparentemente, en bloquear las importaciones de carne europea. Los países de la CEE exportan carne a un precio 40 a 50 por ciento más bajo que el del mercado. La razón para prohibir las importaciones cárnicas provenientes de Europa fue menos la de proteger a los productores nacionales que la de beneficiar al Vicepresidente en su campaña política.

En su calidad de Presidente Sustituto, el Vicepresidente vetó esas importaciones, a pesar del informe técnico elaborado por el Ministerio de Planeación en el que se recomendaba comprar carne en ese momento a fin de aumentar las reservas reguladoras del país y así evitar aumentos drásticos de precios en la próxima temporada. En esos días el Vicepresidente era un posible candidato a la Presidencia en las elecciones de 1985. Para evitar el descontento interno, justificó la medida con el argumento de que esas importaciones de Europa se manejaban de una manera deshonestamente.

Es común que las represalias en Brasil adopten la forma de imponer retrasos a la importación mediante procedimientos burocráticos y no la de realizar acciones directas como la mencionada. Hoy día, los exportadores brasileños presionan a la Cacex para que tome represalias a fin de reducir los efectos del proteccionismo en sus ventas.

#### **IV. ¿Cómo puede Brasil liberar su comercio?**

En este trabajo, el análisis de las relaciones internacionales de Brasil se ha circunscrito hasta ahora al terreno comercial; sin embargo, también han tenido importancia los movimientos de capital por inversiones directas y préstamos del exterior.



Recientemente, en particular después de la primera crisis de los precios del petróleo, el rasgo dominante de los flujos de capital internacional en Brasil es el endeudamiento externo. No concedimos atención especial a los flujos de capital internacional porque las restricciones que Brasil impone a la inversión extranjera directa y a los empréstitos del exterior han sido por demás liberales. Históricamente, las primeras se han aplicado a sectores considerados estratégicos, como el acero y la prospección y refinación petroleras. Hacia finales de los cincuenta y principios de los sesenta, las restricciones a la inversión extranjera en los campos de la energía, las comunicaciones y la minería se ejercían mediante reglamentaciones explícitas o acciones discrecionales de ciertos consejos.

En lo que se refiere a los créditos del exterior, el marco institucional se modificó después de 1964 y las restricciones se llevaron a cabo por medio de impuestos y de la adopción de un plazo mínimo para la aprobación del préstamo.

De este modo, además de las restricciones en los sectores en que la inversión extranjera estaba permitida (en algunos de ellos se permitían las empresas de riesgo compartido), los instrumentos de política fiscal tienden en general a afectar los precios relativos.<sup>18</sup> El plazo mínimo para solicitar préstamos al extranjero tiene más bien el carácter de una restricción cuantitativa, y se empleó durante cierto período para reducir el crecimiento de la deuda externa del país.<sup>19</sup>

Para estudiar la liberación comercial, primero es preciso definir con claridad lo que aquí se entiende por ella. Habida cuenta de que los criterios que rigen las normas comerciales y de flujos de capital están vinculados con las políticas internas no se puede hablar de la liberación de las relaciones internacionales sin tomar en cuenta sus nexos con las necesidades internas. En Brasil, las políticas comerciales están sujetas a los problemas de la balanza de pagos, a los lineamientos industriales y de estabilización de precios.

Como ha señalado Fendt en numerosas ocasiones,<sup>20</sup> la relación entre la política comercial y la industrial es compleja y a veces sus objetivos son antagónicos.

Por un lado, con el proteccionismo arancelario se pretende impulsar la industria nacional merced al aumento de los costos de las importaciones. No obstante, como se dijo, la protección arancelaria nominal no tiene nada que ver con la real. Ésta resultó más provechosa para la industria manufacturera tradicional que para la naciente, cuyo fortalecimiento es, en teoría, la razón principal de proteger la producción interna.

18. La remisión de utilidades de los inversionistas extranjeros está sujeta a un impuesto progresivo sobre la renta, además del que grava el ingreso de las empresas.

19. Ante la crisis de balanza de pagos que arrastra desde 1974, el Gobierno brasileño se sirvió de las empresas estatales para obtener créditos del exterior y financiar así el déficit en cuenta corriente. Asimismo, se suprimieron gradualmente las restricciones del endeudamiento externo y se impusieron limitaciones cuantitativas al crédito interno. Mientras tanto, disminuía la oferta internacional de crédito para Brasil, hasta desaparecer en 1982 con la crisis financiera de México.

20. Véase Fendt *et al.*, "Alternativas para Reformulação da Política Comercial. . .", *op. cit.*, y Fendt, "Brazilian Trade Liberalisation; a Reassessment", *op. cit.*

Además, el procedimiento habitual de conceder exenciones o reducciones arancelarias ha amortiguado los efectos de la protección y, al aumentar las discrepancias sectoriales de la protección otorgada a las diversas actividades manufactureras, aumentó las deformaciones impuestas a la asignación de recursos.

La estructura en cascada de la protección refleja en parte lo anterior, ya que las restricciones no arancelarias específicas se han empleado para disminuir las importaciones, a fin de no acentuar los desequilibrios de la balanza de pagos.

Por otro lado, son muchas las instituciones que intervienen en la elaboración de la política proteccionista y en la concepción de la correspondiente a la industria. Por ello es frecuente que los intereses de algunas de ellas entren en conflicto, a veces como resultado de las actividades de ciertos grupos de presión. Así, en algunos casos la política industrial refuerza la protección y en otros no alcanza sus metas debido a que ésta es excesiva. Estas circunstancias generan incertidumbre, y también corrupción.

Aparte del gravamen implícito que impone el proteccionismo a las exportaciones brasileñas, algunas están sujetas a controles que obedecen a políticas internas de estabilización. Con frecuencia, se gravan las exportaciones de productos agrícolas o de plano se prohíben, con el argumento de que así se impide que los precios internos aumenten.

Tómese, por ejemplo, el caso de la soya y sus derivados. El precio interno ha sido controlado a fin de combatir la inflación, por lo que a medida que aumentan las cotizaciones internacionales la exportación de estos productos se prohíbe. Si un producto no está sujeto al control interno de precios, lo cual es raro, el incremento del precio internacional obliga a establecer un impuesto de exportación por la razón arriba referida.

Es peculiar la situación del café, el azúcar y el cacao, que están "protegidos" por instituciones oficiales. El autor considera que, pese a las quejas que se suscitaron en el pasado, los beneficios de tal protección han sido mayores que los costos para los productores y exportadores de dichos productos.<sup>21</sup>

De lo anterior se desprende que la liberación comercial debe ir necesariamente acompañada de una liberación interna para no perder las principales ventajas que la sociedad puede obtener gracias a la primera. Desde esta perspectiva más amplia, es muy probable que Brasil no libere su comercio en un futuro cercano.

Fendt analizó la última experiencia de liberación comercial de Brasil.<sup>22</sup> De 1967 a 1973 se emprendió una política comercial más flexible: se orquestó un programa estabilizador interno muy consistente y se creó un ambiente algo más liberal en la economía. Ésta fue la causa del buen éxito del programa.

Desafortunadamente, debido a la crisis de los precios del petróleo, Brasil dio un enorme paso atrás hacia el proteccionismo. También se adoptó una política deliberada para no ajustarse a los nuevos precios relativos mundiales; junto con aquélla se subsidió el consumo interno del petróleo y el país se embarcó en un

21. Para el caso del azúcar, véase J. L. Carvalho, *O Estado na Economia Brasileira: Estudo de Dois Casos*, Expressão e Cultura, Río de Janeiro, 1979.

22. Fendt, "Brazilian Trade Liberalisation. . .", *op. cit.*



vasto programa de inversión pública. Fue ésta la peor combinación de políticas puesta en práctica a costa de un importante déficit gubernamental y de una creciente deuda externa.

El aumento del déficit comercial se financió con recursos del exterior. En efecto, hasta la crisis financiera de 1982, Brasil pudo refinanciar sus deudas vencidas y cubrir su déficit comercial con créditos externos. Debido a la interrupción del flujo de capital proveniente de estos préstamos, y al desplome de las reservas de divisas, el país tuvo que transformar su déficit comercial en superávit.

Por otra parte, la banca internacional exigió la aplicación de sólidas políticas de ajuste en Brasil, como requisito para renovar los créditos. Como es usual, se procedió a negociar un acuerdo con el FMI para tranquilizar a la comunidad financiera internacional. El acuerdo entrañó la aplicación de un programa de estabilización y el ajuste del tipo de cambio.

Esta última medida, así como el control de las importaciones y los subsidios a las exportaciones, junto con la regulación de los salarios, que causó un descenso del valor real de éstos, produjeron el deseado superávit comercial, que ascendió en 1983 a 500 millones de dólares, aunque tuvo un costo muy elevado: la inflación subió a 211% y el PIB real bajó 3.2 por ciento.

Se esperaba que las amortizaciones y el pago de intereses de la deuda externa, de alrededor de 14 000 millones de dólares en 1983, y por tanto muy superior al superávit comercial, reducirían automáticamente la oferta monetaria. Mas no fue así.

Se pudo hacer frente al riesgo del tipo de cambio que proviene del crédito externo de dos modos: comprando bonos del Gobierno federal denominados en dólares, o depositando en el Banco Central los cruzeiros correspondientes al préstamo del exterior, de acuerdo con la *Resolução 432*, que tiene una importancia particular. Conforme a ella, quienes estuvieran endeudados con el exterior podían depositar en el Banco Central, en cualquier momento, el equivalente en cruzeiros de la cantidad obtenida. También se podían retirar en cualquier momento los cruzeiros previamente depositados. Mientras el depósito estuviera en el Banco Central, éste era responsable de todos los costos relacionados con la deuda y, llegado el caso, incluso de pagarla. Como la decisión de depositar o retirar esos fondos conforme a la *Resolução 432* dependía de los deudores, éstos podían afectar la oferta monetaria al margen de la voluntad del Banco Central.

Para eliminar el efecto de la devaluación del cruzeiro con respecto al dólar, dichos deudores hacían depósitos en cruzeiros al aproximarse una devaluación y, pasada ésta, los retiraban. Es fácil imaginar cuánto dinero entraba y salía del Banco Central. En consecuencia, fue necesario establecer límites temporales a los retiros. Con todo, a medida que aumentaban las expectativas de una futura maxidevaluación se elevaban considerablemente los depósitos amparados por la *Resolução 432*. Así, a lo largo de 1983, la oferta monetaria no disminuyó tras la maxidevaluación de febrero, pese a los pagos de la deuda externa, pues éstos ya se habían hecho, en cruzeiros, con la modalidad de la multicitada resolución.

No fue sino hasta septiembre de 1984 cuando se impusieron fuertes restricciones en la aplicación de ella: los depósitos se congelaron hasta el 31 de diciembre y sólo desde el 1 de enero de

1985 se podrían retirar mensualmente, en fracciones definidas por el Banco Central.

Otro obstáculo institucional para poner en práctica un programa de estabilización en Brasil son las reglamentaciones que rigen el mercado financiero, y que lo deforman. Una de tales deformaciones es la fragmentación. Otras son las restricciones cuantitativas de la composición del activo de algunas instituciones y la regulación de las tasas de interés. El problema fundamental que este grupo de regulaciones representa para aplicar una política monetaria coherente es la llamada *trampa de las tasas de interés*.

En Brasil la vivienda se financia parcialmente con ahorros obligatorios, equivalentes a 9% del salario. Este dinero se deposita en una cuenta a nombre del trabajador y constituye un fondo (Fondo de Garantía de Tempo de Serviço) administrado por el Banco Nacional de Habitação (BNH). El trabajador puede retirarlo si pierde su empleo o si debe pagar deudas relacionadas con la compra de una vivienda. Los recursos depositados obtienen un rendimiento anual de 3% más la corrección monetaria. El BNH sólo puede emplear estos recursos para financiar proyectos de vivienda y obras de saneamiento.

La construcción de vivienda también se financia con los depósitos en cuentas de ahorros. Hasta 1983, produjeron un interés anual de 6% más la corrección monetaria, capitalizados trimestralmente sobre el saldo más bajo de la cuenta. Las sociedades de préstamos y ahorros pueden usar sus reservas para financiar la construcción o la compra de viviendas con tasas de interés fijas más la corrección monetaria. Las tasas fluctúan entre 9 y 12 por ciento anual y la duración del contrato varía entre 5 y 20 años.

Para neutralizar la expansión monetaria provocada por el superávit comercial, el Gobierno adoptó una política fiscal restrictiva, cuando lo mejor hubiera sido una decidida política de mercado abierto, a fin de vender bonos federales. La venta de más bonos por parte del Banco Central hizo que subieran las tasas de interés. Como las de las cuentas de ahorros eran fijas, el aumento en las de los bonos federales y otros activos propició cuantiosos retiros de las primeras. Habida cuenta del alto nivel de la inflación, los diferenciales de las tasas de interés crecieron muy rápidamente.

En el curso del primer semestre de 1983 se modificaron las condiciones de las cuentas de ahorro: se amplió el depósito máximo garantizado por el Gobierno denominado en bonos federales indexados; se modificó la base para calcular los intereses (un trimestre de calendario) y se adoptó un período cualquiera de tres meses; más tarde, en agosto, se autorizó capitalizar los intereses mensualmente, a una tasa de 0.5% (6.176% anual). A principios de 1984 los ingresos por concepto de intereses devengados por las cuentas de ahorros se exentaron de impuestos. Al mismo tiempo que el Gobierno adoptaba estas medidas para proteger a los ahorradores, se elevaron los impuestos sobre otros activos para evitar retiros masivos de las cuentas de ahorro.

Pese a todo, surgió con fuerza renovada la trampa de las tasas de interés en 1984, a raíz de estas intempestivas medidas *ad hoc*. Se preveía un superávit comercial de 9 100 millones de dólares que, de no neutralizarse, multiplicaría la base monetaria correspondiente a diciembre de 1983 por 3.7. De hecho, el superávit de 1984 ascendió a 13 000 millones, lo que implicó una "inesperada" presión expansionaria equivalente a la base monetaria de diciembre de ese último año.



Dicha presión monetaria debía neutralizarse. Se incrementó de manera importante la carga fiscal, pero no se pudo reducir el déficit público. Los aumentos impositivos se concentraron en los ingresos por concepto de intereses, excepto los de las cuentas de ahorro, para evitar la trampa de las tasas de interés. Aún así, a causa del elevado volumen de bonos federales a la venta en el Banco Central, las autoridades implantaron medidas drásticas: se obligó a las compañías de seguros, los fondos de pensiones y otras instituciones a tener en sus carteras determinada proporción de bonos federales.

Queda claro que las condiciones económicas no permitirán, en un futuro inmediato, esfuerzo alguno de liberación en Brasil, ya que se tienen que realizar algunos ajustes previos. La inflación llega casi a 230% al año; la deuda externa, asciende a 100 000 millones de dólares, aproximadamente; el sector privado depende en gran medida de las acciones del Gobierno (protección, subsidios, exención de impuestos, control de precios, restricciones a la entrada en cierto tipo de actividades) y el sector público tiene una intensa participación en la economía (emplea, por ejemplo, a cerca de una tercera parte de la fuerza de trabajo total, controla casi 70% del ahorro y es importante productor en el ramo siderúrgico y petroquímico, y el único en el caso del petróleo).

En consecuencia, antes de emprender un intento de liberación es indispensable disminuir considerablemente tanto la inflación como la participación estatal en la actividad económica, así como realizar un verdadero esfuerzo para reducir las reglamentaciones económicas. Éstas, instauradas por las autoridades autárquicas, han provocado un enorme desperdicio de recursos, propiciando a la vez la corrupción y la concentración de los ingresos. El resultado más notable de todo esto es la falta de confianza en el Gobierno y una creciente incertidumbre entre la población.

Para liberar la economía y mantener el proyecto a largo plazo de desarrollo y progreso social en la democracia, es imperativo restaurar las funciones del Poder Legislativo. Esto reduciría las facultades discrecionales del Ejecutivo e impondría ciertos límites a su acción. También se deben eliminar los privilegios de ciertos grupos y hacer que se respete la ley. Reformar el Poder Judicial, mejorando su eficacia y eficiencia en el marco de una nueva Constitución liberal, es también de primordial importancia para el logro de cualquier intento serio de liberación.

El lector quizá considere que exageramos, pero sabrá que no hay tal quien conozca un poco la vida en Brasil y tenga una idea de cómo se conducen allí los negocios y las políticas. Sustanciales reformas son necesarias e inevitables. Por ello no es aventurado afirmar que a corto plazo es imposible que ocurra una liberación en Brasil.

Los principales opositores de dichas reformas son quienes se benefician de la actual organización social: la burocracia y los grupos privilegiados. ¿Cómo podría Brasil emprender ese conjunto de reformas? Sería necesario algún acontecimiento de carácter social que detonara el proceso reformista. Algunos brasileños creen que las elecciones presidenciales directas serían un buen detonador. El autor no cree en ello, ni tampoco en una revolución social en gran escala. Quizás un proceso de hiperinflación, potencialmente presente, genere una situación en la que todos pierdan y por tanto nadie se oponga a las reformas. Ojalá que el pueblo brasileño pueda soportar el costo de tales ajustes.

El citado proyecto XXXVII de la Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Cecex) contiene numerosas sugerencias tendientes a lograr una política comercial más liberal. El autor está de acuerdo con la mayoría de ellas. Se apegan a la idea ampliamente aceptada de sólo emplear aranceles, de una manera homogénea, para proteger la industria nacional. Sería conveniente agregar un sistema de acciones compensatorias para nuestras importaciones, cuando están subsidiadas en el país de origen y compiten con la producción interna, y para nuestras exportaciones, cuando compiten con otras que cuentan con subsidios.

El autor apoya también todas las sugerencias que últimamente se han planteado en Brasil para eliminar la burocracia, no sólo en el comercio, sino en todas partes.

En un seminario sobre exportación, libre comercio y desarrollo, organizado recientemente por el *Jornal do Brasil* y la Carteira de Comércio Exterior (Cacex), Carlos Viacava, director de ésta, afirmó contundentemente que se le debían restar facultades a dicha Cartera.<sup>23</sup> No obstante, el mismo Viacava usa tales facultades, y además la burocracia de la Cacex no está dispuesta a renunciar a ellas. El mismo funcionario señaló en esa ocasión que, pese a que todos están de acuerdo en que se deben eliminar las restricciones y los controles comerciales, en el seminario se propuso establecer cinco instituciones oficiales para fomentar el comercio. Así, la Cacex no está en disposición de renunciar a su poder y, por otro lado, los empresarios del ramo exigen nuevos privilegios.

Para concluir conviene recordar que el comercio es una avenida de dos sentidos. Un país como Brasil no debe liberar unilateralmente su comercio. De ahí la conveniencia de agregar las acciones compensatorias a la propuesta del Cecex. En su obra *Free to Choose*, Milton Friedman señala la importancia del movimiento intelectual en Inglaterra, país que en dos ocasiones hizo cabeza para alterar el curso de la historia: por un lado, el movimiento liberal del siglo pasado y la apertura de Japón; por otro, el impulso que dio a la planeación después de la segunda guerra mundial y la organización de la India tras su independencia. Así, Friedman espera que, al proponer una liberación comercial unilateral para Estados Unidos, una nueva corriente liberal dominará el comercio mundial, con lo que todos se beneficiarían. El autor coincide con el profesor Friedman. Esperemos que Estados Unidos dé este ¡"gran paso para la humanidad"! □

CUADRO 1

Tasas de protección efectiva en Brasil, por grupos de productos

Años	Bienes		
	De consumo	Intermedios	De capital
1958	242	65	53
1963	360	131	113
1966	230	68	69
1967 - I	122	40	56
1967 - II	66	39	52

Fuente: A. Fishlow, "Foreign Trade Regimes and Economic Development: Brazil" (mimeo.), abril de 1975.

23. Publicado en el JB Especial, p. 12, del *Jornal do Brasil*, el 9 de septiembre de 1984.

CUADRO 2

Tasas de protección efectiva en Brasil, 1967-1980<sup>a</sup> (%)

Sectores	1958	1963	1967	1973	1975	1980-1981
Productos primarios vegetales	47	- 15	- 14	n.d.	n.d.	n.d.
Productos primarios animales	24	12	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Minería	5	34	9	- 8	- 8	- 4.2
Manufacturas (promedio)	106	184	48	27	30	46.4
Minerales no metálicos	73	103	48	21	26	- 19.6
Metalurgia	61	124	33	18	17	34.2
Maquinaria	22	68	31	9	13	93.3
Equipo eléctrico	83	169	57	19	22	129.3
Equipo de transporte	82	147	81	30	37	- 6.5
Madera	138	176	44	19	24	17.7
Muebles	221	367	92	44	42	52.7
Papel y cartón	86	169	42	24	32	- 18.5
Artículos de caucho	139	221	182	56	54	- 21.4
Artículos de piel	248	405	84	26	36	13.9
Productos químicos	56	146	20	28	22	86.4
Productos farmacéuticos	17	60	10	28	17	116.3
Perfumería	279	453	70	33	40	91.6
Plásticos	281	489	117	99	111	28.3
Textiles	239	298	88	36	58	36.7
Vestido y calzado	264	481	154	26	37	46.7
Alimentos	502	678	71	33	37	26.1
Bebidas	171	243	76	143	139	- 1.1
Tabaco	273	469	79	- 6	- 6	5.7
Impresiones y publicaciones	139	305	8	10	13	31.9
Otros	88	175	45	17	21	171.7
Promedio	30	75	14	25	29	n.d.

a. Las tasas reales correspondientes a 1958-1967 fueron calculadas por A. Fishlow, "Foreign trade regimes and economic development: Brazil", abril de 1975 (mimeo); las de 1973 y 1975, por P. Neuhaus y H.D. Lobato, "Proteção Efetiva à Indústria no Brasil, 1973-75", Cecex, 1978, y las de 1980-1981, por W.G. Tyler, "Incentivos às exportações e às vendas no mercado interno: análise da política comercial e da discriminação contra as exportações, 1980-1981", en *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 13, núm. 2, 1983, pp. 543-574.

Fuente: Para el período 1958-1975, José L. Carvalho y Claudio L.S. Haddad, *Estratégias comerciais e absorção de mão-de-obra no Brasil*, Fundação Getúlio Vargas, Río de Janeiro, 1980; para 1980-1981, W.G. Tyler, *op. cit.*

CUADRO 3

Tasas de protección efectiva en Brasil, por grupos de productos

Grupos de productos	Protección efectiva				
	1973	1978	1979 <sup>a</sup>		1980
			A	B	
1. Bienes de capital	43.84	46.75	46.13	75.62	49.66
2. Bienes intermedios					
2.1 Agrícolas	20.69	56.92	56.71	76.20	58.18
2.2 Agrícolas y semimanufacturados	68.21	141.06	140.37	188.95	147.79
2.3 Insumos básicos	45.81	87.10	88.15	112.72	92.63
2.4 Otros	66.76	117.14	119.50	145.64	122.90
3. Bienes de consumo					
3.1 Agrícolas no duraderos	36.34	85.81	91.27	120.99	109.50
3.2 Manufacturados no duraderos	350.96	256.13	256.78	292.65	251.76
3.3 Duraderos	146.42	240.95	238.16	266.29	225.70
Promedio aritmético	106.32	136.99	138.24	163.66	139.98
Desviación estándar	109.50	84.26	83.90	84.85	78.36
Coeficiente de variación	1.03	0.62	0.61	0.52	0.56

a. Se calcularon dos grupos de tasas para este año. En el primero (A) no se consideraron los depósitos previos necesarios para importar, que son en realidad un arancel implícito; en el segundo (B), sí se tomaron en cuenta.

Fuente: Paulo Guedes, H. Kume y Rosa J. Azambuja, "Qualificação de proteção efetiva após o 'Pacote de Dezembro' e simulações de políticas tarifárias", Projeto LXXII de la Cecex, junio de 1981.



CUADRO 4

## La protección industrial en Brasil, 1980-1981

Código de 4 dígitos IOSE	Industria	Arancel nominal vigente (%)	Arancel implícito			Protección nominal implícita (%)	Protección efectiva (%)			Protección efectiva neta (%)
			De productos por muestreo	Arancel medio implícito (%)	Desviación estándar (%)		Total	Efectos del subsidio	Efectos del impuesto	
0101	Silvicultura y pesca	80.7	7	-41.2	28.8	-38.2	-38.9	-39.3	-0.5	-48.5
0201	Agricultura	58.5	29	-17.1	37.1	-0.4	-1.1	0.4	1.5	-16.8
0301	Ganadería y avicultura	27.9	6	-24.3	10.7	-8.3	-8.0	-10.1	-2.1	-22.6
0501	Minería	28.7	15	-16.7	35.4	-3.9	-4.6	-4.3	0.3	-19.7
0502	Extracción de minerales combustibles	11.4	2	-13.7	19.2	-0.4	-0.7	-0.4	0.3	-16.4
1001	Cemento	48.1	2	-34.1	21.0	-25.7	-29.2	-32.1	-2.9	-40.4
1002	Productos de vidrio	123.4	6	19.5	85.2	25.6	27.1	32.9	5.7	7.0
1003	Otros productos minerales no metálicos	120.8	11	-27.5	63.2	-23.8	-26.0	-28.9	-2.9	-37.7
1101	Hierro en lingotes, aleaciones de hierro y acero primario	49.2	5	-13.7	37.2	-0.5	33.0	-1.2	-34.2	11.9
1102	Lámina de acero y de hierro	37.4	16	-8.5	32.3	5.5	21.9	11.0	-10.9	2.6
1103	Hierro y acero de fundición	95.9	3	31.3	65.3	-3.6	105.9	93.8	-12.1	73.3
1104	Metales no ferrosos	44.1	11	-16.5	64.0	-0.5	-0.5	-5.0	-4.5	-16.3
1105	Productos metálicos diversos	105.7	20	10.3	34.2	27.2	50.6	48.1	-2.5	26.7
1201	Motores y bombas	58.8	17	17.1	65.7	50.6	73.1	81.2	8.0	45.7
1202	Piezas para maquinaria	58.1	30	85.1	83.8	138.0	259.7	263.1	3.4	202.8
1203	Maquinaria y equipo industrial	51.8	22	29.5	73.2	66.5	91.6	94.3	2.7	61.3
1204	Maquinaria y equipo agrícola	42.0	10	-18.3	8.6	5.1	6.6	7.2	9.7	-10.3
1205	Maq. y equipo para el hogar y oficinas	130.4	10	-10.8	23.9	3.5	-2.7	4.8	7.5	-18.1
1206	Tractores	41.5	6	-47.8	23.0	-32.9	-40.0	-47.6	-7.7	-49.5
1301	Equipo para generar electricidad	72.2	2	-3.0	11.0	24.7	32.2	33.6	1.4	11.3
1302	Cables y alambres eléctricos	68.8	5	12.9	4.0	45.2	62.7	61.2	-1.5	38.9
1303	Equipo eléctrico	88.5	17	49.1	48.7	91.7	157.0	161.9	4.9	116.3
1304	Maquinaria eléctrica y de línea blanca	61.1	16	34.7	84.7	73.2	119.8	125.5	5.7	85.0
1305	Equipo electrónico	55.4	11	96.4	69.5	152.6	229.3	241.6	-12.3	177.2
1306	Equipo de comunicaciones	144.1	4	63.2	115.0	95.0	147.6	183.8	-36.1	108.4
1401	Automóviles	126.3	5	-23.2	9.1	-15.3	-23.5	-26.6	-3.1	-35.6
1402	Camiones y autobuses	83.6	3	-46.2	3.6	-39.3	-58.7	-65.4	-6.7	-65.2
1403	Motores y partes para vehículos	112.5	3	-15.5	1.9	-9.1	-11.0	-13.0	-2.0	-25.1
1404	Construcción naval	27.0	3	19.6	12.7	53.8	71.3	78.1	6.9	44.2
1405	Equipo ferroviario y otros vehículos	63.5	4	-6.4	32.3	20.4	28.6	28.5	-0.2	8.3
1501	Madera	125.3	4	-8.9	40.1	-4.3	17.7	-8.3	-26.0	-0.9
1601	Muebles	148.2	2	20.0	21.2	26.1	52.7	50.8	-1.9	28.5
1701	Pulpa de madera	34.5	1	-37.7		29.7	-34.2	-43.4	-9.3	-44.6
1702	Papel	85.2	8	-9.0	41.7	0.4	10.6	0.6	-10.0	-6.9
1703	Productos de papel y cartón	166.8	1	-32.4		-25.4	-34.4	-36.7	-2.3	-44.7
1801	Hule	107.3	3	-23.3	7.2	-15.4	-21.4	-20.3	1.1	-33.8
1901	Piel y artículos de piel	156.6	1	10.0		15.6	13.9	19.3	5.4	-4.2
2001	Productos y compuestos químicos	33.3	66	55.1	62.9	75.0	128.0	130.8	2.9	91.9
2002	Alcohol	160.0	3	-9.3	12.3	4.7	148.7	19.3	-129.3	109.3
2003	Extracción de petróleo	20.8	37	26.1	60.5	45.5	64.4	63.4	-1.0	38.4
2004	Coque y derivados del carbón	18.0	5	-47.3	54.7	-39.2	-43.0	-47.0	-4.0	-52.0
2005	Fibras químicas	88.7	48	64.8	73.1	90.2	137.1	147.4	10.3	99.6
2006	Aceites y grasas vegetales	47.8	2	-46.5	8.0	-42.4	-50.5	-56.2	-5.7	-58.4
2007	Pigmentos y pinturas	89.4	4	42.1	90.9	56.7	83.5	91.9	8.4	54.5
2008	Productos químicos diversos	52.2	20	71.1	104.0	93.0	139.2	145.7	6.4	101.4
2101	Productos farmacéuticos	27.9	20	79.0	89.0	97.4	116.3	122.2	5.9	82.1
2201	Perfumería	160.5	8	28.5	17.3	35.1	91.6	80.3	-11.3	61.3

Código de 4 dígitos IOSE	Industria	Arancel nominal vigente (%)	Arancel implícito			Protección nominal implícita (%)	Protección efectiva (%)			
			De productos por muestreo	Arancel medio implícito (%)	Desviación estándar (%)		Total	Efectos del subsidio	Efectos del impuesto	Protección efectiva neta (%)
2301	Plásticos	203.8	4	14.3	43.4	28.9	28.3	38.7	10.4	8.0
2401	Textiles básicos	71.4	1	- 5.0		- 0.2	21.2	- 0.5	- 21.7	2.1
2402	Textiles sintéticos	197.8	10	15.3	16.1	21.2	16.3	33.4	17.1	- 2.1
2403	Textiles de fibras naturales	66.7	19	21.7	14.6	27.9	52.0	57.6	5.5	28.0
2404	Otros textiles	173.0	3	26.0	11.6	32.4	38.2	49.3	11.1	16.3
2501	Vestido	185.3	7	23.1	13.2	29.4	41.7	62.6	20.8	19.3
2502	Calzado	170.0	2	27.5	3.5	34.0	60.3	67.2	6.9	35.0
2601	Café en grano	60.0		-38.6	4.5	-29.1	-38.4	- 52.7	- 14.2	-48.2
2602	Café elaborado	72.5	1	-41.7		-32.7	v.m.			
2603	Arroz transformado	50.0	1	-23.8		-19.9	-22.4	- 34.3	- 11.9	-34.7
2604	Harina de trigo	100.0	2	-28.3	2.3	-24.6	-42.4	- 35.7	6.7	-51.5
2605	Otros productos vegetales	127.7	6	23.3	34.4	-29.6	100.4	73.7	- 26.7	68.6
2606	Productos cárnicos	64.0	6	6.2	59.4	11.6	37.7	21.8	- 15.8	15.9
2607	Productos avícolas	100.2	2	-10.5	10.7	- 5.9	22.9	- 15.7	- 38.6	3.4
2608	Pescado preparado	137.8	1	- 2.4		2.6	104.4	11.1	- 93.3	72.1
2609	Productos lácteos	119.0	7	64.2	66.9	72.6	278.7	251.8	- 26.9	218.7
2610	Azúcar sin refinar	75.2	2	3.1	1.8	-47.2	-62.7	- 68.5	- 5.8	-88.6
2611	Azúcar refinada	110.0	1	-71.1		-69.6	-82.0	-110.3	- 28.2	-84.9
2612	Panadería y pastelería	169.3	3	-45.8	28.6	-43.0	-53.8	- 70.9	- 17.1	-61.1
2613	Aceites y grasas comestibles	75.2	2	3.1	1.8	8.4	V.H.			
2614	Otros productos alimenticios	115.4	15	-23.4	18.4	-19.5	-21.4	- 28.3	- 7.9	-33.8
2701	Bebidas	179.0	2	- 9.9	3.7	- 5.3	- 1.1	- 7.8	- 6.8	-16.8
2801	Productos de tabaco	184.6	1	- 3.6		1.3	5.7	1.7	- 4.0	-11.0
2901	Impresiones y publicaciones	85.5	2	18.1	60.5	24.1	31.9	32.6	0.6	11.1
3001	Otras manufacturas	87.0	42	73.9	105.6	91.8	171.7	172.5	0.8	128.7

Nota: El cálculo del valor agregado en los precios internacionales arrojó un resultado negativo, lo que indica que las estimaciones de la protección efectiva fueron muy elevadas:

$$\text{Arancel implícito} = \frac{(\text{Precio interno} - 1)}{\text{CIF} - \text{Precio de importación}}; \text{Protección nominal implícita} = \frac{\text{Precio interno} (1 + \text{subsidio interno})}{\text{CIF} - \text{Precio de importación}}$$

Fuente: W.G. Tyler, *op. cit.*

## CUADRO 5

### Distribución de frecuencias de las medidas proteccionistas

Escala de protección	Arancel nominal vigente, 1980		Protección nominal implícita		Tasa de protección efectiva		Tasa de protección efectiva neta	
	Sectores	%	Sectores	%	Sectores	%	Sectores	%
< 0	0	0	30	42	27	39	33	47
0 - 25	3	4	15	21	9	13	12	17
25 - 50	13	18	11	15	9	13	8	11
50 - 75	15	21	7	10	8	11	6	9
75 - 100	10	14	7	10	3	4	4	6
> 100	31	43	2	3	14	20	7	10
Total	72	100	72	100	70 <sup>a</sup>	100	70	100

a. Se excluyeron de los cálculos los dos sectores para los cuales se obtuvo un valor negativo a precios internacionales. Dichos sectores mostraron una protección efectiva muy alta y probablemente quedarían comprendidos en la categoría de protección efectiva neta mayor de 100%.

Fuente: W.G. Tyler, *op. cit.*