



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

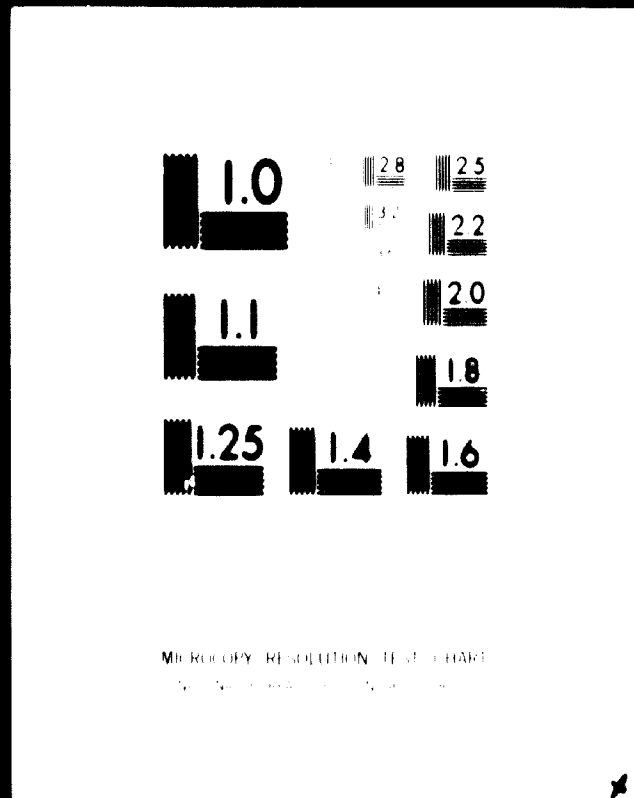
Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

1 OF 7



24x E

11. INDUSTRIA MADERERA

- 11.1. Sumario
- 11.2. Recomendaciones
- 11.3. Introducción
- 11.4. Terciado
- 11.5. Placas Prensadas
- 11.6. Muebles
- 11.7. Productos Especiales de Madera
- 11.8. El Instituto Forestal de Mérida
- 11.9. Lista de Visitas de Campo

12. INDUSTRIAS MECANICO-METALURGICAS

- 12.1. Sumario
- 12.2. Recomendaciones
- 12.3. Introducción
- 12.4. Partes Automotrices
- 12.5. Línea Blanca (Electro-Domésticos)
- 12.6. Productos de Acero Inoxidable
- 12.7. Productos de Aluminio
- 12.8. Ventilación y Acondicionamiento Industrial de Aire
- 12.9. Lista de Visitas de Campo

1. INTRODUCCION

1.1. Objetivos

1.2. Metodología

1.3. Sobre la Implementación

1.4. Productividad Laboral Venezolana

1.5. Posición de Exportación

1.1. Objetivos

Este estudio fué encargado por el Gobierno de la República de Venezuela a través de la Organización de Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas (UNIDO) en Viena. INDUSTRIES DEVELOPMENT CORPORATION (INTERNATIONAL SERVICES) CO. LTD. (I.D.C.) de Haifa y Jerusalén, Israel, actuando bajo Contrato UNIDO No. 71/37, estimó la posición de exportación de varios sectores industriales de Venezuela, con el siguiente grupo de expertos industriales:-

Industrias Alimenticias	- Berk, Zeki y Levrov, Yoram
Insecticidas y Pesticidas	- Raisman, Faiwel
Productos Farmacéuticos	- Sella, Marcel
Textiles	- Lador, Zeev J.
Vidrio y Cerámica	- Ish-Shalom, Moshe
Cuero y Productos	- Gafni, Dov
Industria Maderera	- Ellek, Moshe
Industrias Mecánico-Metalúrgicas	- Behar, Marcel y Shachar, Elishu
Intérprete	- Russo, Salomon
Consultores en Desarrollo Industrial	- Hoffman, Itzhak; Furmanski, Avishai e Inav, Joseph
Economista Industrial y Coordinador	- Abraham, Jehuda

El estudio se realizó en Venezuela desde Julio hasta Noviembre de 1971. Además, algunos de los miembros del equipo realizaron viajes a mercados potenciales en Sud, Centro y Norteamérica, así como también a Europa Occidental.

El informe constituye una continuación integral de un análisis más generalizado, preparado en Caracas por el asesor de UNIDO, Dr. Meir Merhav, durante nueve meses de investigación intensiva precediendo la llegada de los miembros del equipo de análisis sectorial a Venezuela.

Al definir los campos relevantes de investigación, debemos tener en cuenta las dificultades inherentes al aislar los problemas del desarrollo de exportación de los problemas generales del crecimiento industrial. Por eso, en un esfuerzo por alcanzar una cierta perfección, se han analizado algunos de los obstáculos importantes de las infraestructuras del medio y las políticas económicas, y se han presentado recomendaciones específicas.

Los objetivos de este estudio están claramente enunciados en términos de referencia de UNIDO y pertenecen esencialmente a dos tareas distintas pero relacionadas, como sigue:

- **Evaluar la posición técnica y económica de cada sector industrial con el propósito de llegar a conclusiones específicas que lleven a recomendaciones concretas.**
- **Sugerir futuros proyectos de ayuda técnica con fines de desarrollar la capacidad de exportación de las industrias de Venezuela.**

1.2. Metodología

Mientras que cada miembro del equipo analizaba su sector industrial asignado en su propio estilo, usando una metodología particular, las siguientes observaciones generales son aplicables a la forma de investigación de todo el equipo.

Antes de su llegada a Venezuela, cada experto analizó la información internacional relevante relacionada con las condiciones y tendencias del mercado. Al llegar a Caracas, se analizó la información preliminar detallada referente al determinado sector, en la Oficina Central de Cooperación y Planificación de la Presidencia de la República (CORDIPLAN).

Después de algunos días de análisis de este material, se trazó un plan preliminar de visitas en el lugar en coordinación con el personal de CORDIPLAN y las contrapartes asignadas de agencias oficiales tales como:

INPRO - Instituto Venezolano de Productividad

ICE - Instituto de Comercio Exterior

Ministerio de

Fomento - Departamento de Industrias

Banco Central de Venezuela y CORDIPLAN.

(Para una lista completa de Contrapartes, ver lista adjunta).

Las visitas en el lugar incluyeron entrevistas con los oficiales del Gobierno, asociaciones industriales, y, en forma preponderante, inspección de plantas a través de todo el país. En varias categorías industriales se visitaron fuentes de materias primas e intermedias, así como proveedores de materiales auxiliares y servicios. (Ver Apéndice, Notas de Visitas).

Después del término de la serie inicial de visitas, se adoptaron nuevos planes de campo en consulta con CORDIPLAN, basándose en la experiencia anterior.

Los consultores de desarrollo industrial y el jefe del equipo, visitaron además a funcionarios gubernamentales a través del país con el fin de discutir problemas y oportunidades asociados con el crecimiento de exportación de agencias tales como: CORPOANDES (Corporación de Los Andes), C.V.G. (Corporación Venezolana de Guayana), puertos marítimos, aeropuertos internacionales, aduanas, correos, el Banco Central, agencias privadas y oficiales de promoción de exportación, así como ministerios relacionados, el Ministerio de Desarrollo, y el Jefe de CORDIPLAN. (Para detalles ver lista de visitas del lugar en el capítulo 4.7.).

Muchos de los problemas asociados con la capacidad de desarrollo de exportación, son similares para cada sector industrial. Con el fin de aprovechar ésto, cada miembro del equipo, a pesar de trabajar independientemente, ha pasado mucho tiempo en discusiones de grupo. Tal intercambio fué aún más ampliado más adelante en un seminario de medio día sobre la integración económica de América Latina, dirigido por el jefe de la División de Planificación Externa de CORDIPLAN.

Ya que la metodología de este estudio es de algún interés, debería enfatizarse que los resultados del estudio son primeramente el resultado de un encuentro entre un especialista industrial y su industria. Por eso, la calidad de las observaciones, conclusiones y recomendaciones, dependen principalmente de un conocimiento y experiencia específicos, más que de cualquier modelo particular de técnica.

1.3. Sobre la Implementación

La experiencia nos muestra que el planeamiento económico está aún lejos de ser una ciencia exacta. El estudio presente no es una excepción. A pesar de todo, puede ser usado como una herramienta eficiente y útil en el desarrollo de las exportaciones de Venezuela si el que toma las decisiones observa ciertas reglas básicas de precaución:

- La implementación de las recomendaciones contenidas en este informe siempre requerirá un enfoque flexible, sentido común, y además una visión amplia que nunca debe perder de vista los objetivos primarios.

- Como la omniscencia es ilusoria, los planificadores y los que toman decisiones deben darse cuenta que algunos de los descubrimientos y recomendaciones pueden ser erróneos. La mejor manera de limitar el impacto de algún posible juicio erróneo es aplicar incentivos y beneficios a un gran sector de categorías industriales. Esto podría tentar a algunos inesperados empresarios a exportar con éxito.

- Los esfuerzos para limitar las posibilidades de fraude en un sistema de incentivos y beneficios a los exportadores, debería ser razonable. Un sistema demasiado rígido de chequeos y controles puede tener éxito completo debido a un fracaso completo: mucha burocracia al implementar tales precauciones puede prevenir fraudes, suprimiendo completamente los beneficios.
- En todo caso, la simplicidad y la claridad en la implementación son esenciales. Tratando de obtener demasiados objetivos distintos, resultará en no poder obtener ninguno. En esto, debería tenerse siempre en mente que "lo mejor es enemigo de lo bueno".
- La eficacia de todas las medidas operativas deben ser revisadas constantemente. La reforma de las medidas para alcanzar los fines deseados serán llevados a cabo sobre una base realista.

Mucho de lo que se sugiere en las páginas siguientes referente a los mejoramientos necesarios de la infraestructura y los incentivos generales de exportación no es novedad para la dirección responsable del Gobierno y la industria. En todo caso, el estudio y la implementación han estado avanzando a una velocidad poco satisfactoria. Y así, en muchas áreas, será el momento adecuado para poner en práctica diversas ideas.

01755

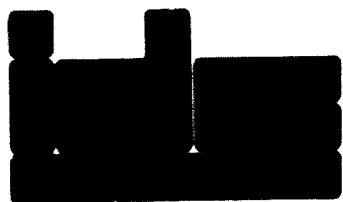
(1 of 2)

**EVALUACION
DE LA
POSICION
EXPORTADORA
DE LA
INDUSTRIA
VENEZOLANA**



001755

Primer Tomo



**INDUSTRIES DEVELOPMENT CORPORATION
(INTERNATIONAL SERVICES) CO. LTD.**

1.4. Productividad Laboral Venezolana

La explicación más común del alto costo de los productos Venezolanos, y por lo tanto su limitada capacidad competitiva en el exterior, es el alto costo y baja productividad del trabajo social.

Después de analizarlo, esto resulta ser a veces incorrecto.

El factor determinante no es, por supuesto, el nivel absoluto de salarios, sino el valor de la cantidad de trabajo por unidad de producción. A menudo, un simple control revela que incluso en productos de trabajo intensivo, los costos de trabajo local pueden permitir precios competitivos de exportación. Además hay que darse cuenta, que prácticamente en todas las industrias Venezolanas, los altos costos laborales pueden reducirse significativamente al aumentar el volumen de capital, por ejemplo, invertir en maquinaria y equipo más moderno para aumentar la productividad por trabajador.

Se ha establecido en numerosas ocasiones que equipados con máquinas y herramientas apropiadas, los trabajadores venezolanos pueden competir con cualquiera.

1.5. Posición de Exportación

Como se ha indicado a través de este informe, la industria venezolana es capaz tecnológicamente, y a menudo económicamente, de exportar competitivamente. Las barreras que existen son primeramente políticas oficiales, medidas, reglamentos y una infraestructura pública inadecuada. De no menor importancia en esta etapa es la barrera psicológica. El Gobierno y la industria superarán esta falta de confianza en si mismo con la única cura convincente: la iniciación real de las operaciones de exportación.

2. SUMARIOS

2.1. Entorno

- 2.1.1. Personal, Motivación y Competencia
- 2.1.2. Datos Estadísticos Oficiales
- 2.1.3. Puertos
- 2.1.4. Aduanas
- 2.1.5. Servicios Postales
- 2.1.6. Instituto de Normas COVENIN
- 2.1.7. Agencias para la Promoción de la Exportación
- 2.1.8. Medios de Transporte
- 2.1.9. Agencias de Desarrollo Regional
- 2.1.10. Centros de Investigación y Desarrollo
- 2.1.11. Protección
- 2.1.12. Incentivos a la Exportación
- 2.1.13. Propiedad Extranjera y Conocimiento Técnico
- 2.1.14. Impuesto a la Renta a Empresas
- 2.1.15. Implementación

2.2. Industria de la Alimentación

- 2.2.1. General
- 2.2.2. Confección de Dulces
- 2.2.3. Procesado de Frutas y Vegetales
- 2.2.4. Productos de Mar
- 2.2.5. Otras Industrias Alimenticias

2.3. Insecticidas y Pesticidas

- 2.3.1. General
- 2.3.2. Posición de las Firmas Extranjeras
- 2.3.3. Mano de Obra
- 2.3.4. Capacidad Productiva
- 2.3.5. Comercialización
- 2.3.6. Costos
- 2.3.7. Envasado
- 2.3.8. Exportación de Espirales
- 2.3.9. Control de Calidad e Investigación y
Desarrollo
- 2.3.10. Burocracia Oficial
- 2.3.11. Propiedad y Fuentes de Conocimiento

2.4. Farmacéuticas

2.5. Textiles

- 2.5.1. Fuentes de Materias Primas Básicas
- 2.5.2. Confección de Ropas
- 2.5.3. Mano de Obra
- 2.5.4. Incentivos a la Exportación Existentes
- 2.5.5. Evaluación de las Posibilidades de Exportación

2.6. Vidrio y Cerámica

2.6.1. General

2.6.2. Cerámica

2.6.3. Vidrio

2.6.4. Crecimiento y Estructura

2.7. El Cuero y sus Productos

2.7.1. General

2.7.2. Curtiembres

2.7.3. Curtiembres - Posibilidades de Exportación

2.7.4. Calzado

2.7.5. Calzado - Plantas, Maquinaria y Equipo

2.7.6. Calzado - Mano de Obra y Gerencia

2.7.7. Calzado - Normas y Control de Calidad

2.7.8. Calzado - Posibilidades de Exportación y
sus Requerimientos

2.7.9. Otros Artículos de Cuero

2.8. Industria Maderera

2.8.1. General

2.8.2. Madera Terciada

2.8.3. Placas Prensadas

2.8.4. Muebles

2.8.5. Productos Especiales

2.8.6. El Instituto Forestal de Mérida

2.9. Industrias Mecánico-Metalúrgicas

2.9.1. Partes Automotrices

2.9.2. Línea Blanca (Electro-Domésticos)

2.9.3. Productos de Acero Inoxidable

2.9.4. Productos de Aluminio

2.9.5. Ventilación y Acondicionamiento

Industrial de Aire

2.10. Proyectos Recomendados

2.10.1. Proyectos Industriales

2.10.2. Infraestructura Pública

2.10.3. Instituciones Públicas

2.10.4. Evaluación de Exportación -

Análisis Sectorial

2.1. Entorno

2.1.1. Personal, Motivación y Competencia

Los funcionarios públicos en Venezuela carecen a menudo de la conciencia y la motivación requerida para promover y asesorar las exportaciones.

Puestos de corta duración, y la carencia de calificaciones profesionales adecuadas, a veces son características de la dirección de agencias de vitales servicios públicos.

La mayoría de los negocios particulares que gozan de altos beneficios, estando completamente protegidos, naturalmente no tienen ningún interés en competir en los mercados externos que producen beneficios bajos.

Prácticamente no se consiguen talentos capacitados en diseño industrial. Esto es especialmente perjudicial en exportaciones potenciales en las siguientes industrias: Vestido, Ropa de Cuero, Calzado, Vidrio y Cerámica, Diseño de Envases y Productos, Pulido de Diamantes y Joyería.

2.1.2. Datos Estadísticos Oficiales

Es raro obtener datos estadísticos dignos de confianza, relacionados con la economía y sus parámetros, ya que cada Ministerio recopila tales datos independientemente.

2.1.3. Puertos

Las presentes instalaciones y la estructura administrativa de los puertos marítimos y aéreos internacionales de Venezuela presentan un obstáculo importante en el transporte de bienes al exterior. Una causa primaria es la falta de una autoridad única ejecutiva autónoma para operar los puertos. Una variedad de autoridades equivalentes e incoordinadas en el puerto impiden tanto una operación diaria eficiente como un planeamiento de desarrollo de largo alcance.

2.1.4. Aduanas

Las leyes de Aduanas, los reglamentos y los procedimientos tratan tanto las importaciones como las exportaciones en forma anticuada. Se están considerando reformas en la estructura y en el procedimiento. Sin embargo, parece que estos esfuerzos no están de acuerdo con el nivel de prioridad indicado por las condiciones actuales, que son inadecuadas.

2.1.5. Servicios Postales

Tal como los Puertos y Aduanas, la Oficina de Correos proporciona sus servicios vitales al exportador, de una manera y con una lentitud, que a veces perjudican los esfuerzos de exportación.

Personal profesional inadecuado, una multiplicidad de autoridades independientes, presupuestos y conocimientos limitados, se combinan para hacer que este servicio sea poco eficiente.

2.1.6. Instituto de Normas COVENIN

El Instituto Oficial de Normas COVENIN en el Ministerio de Fomento, se supone fija los standards para cada industria. Al tratar de cumplir con esta tarea, COVENIN no ha logrado fijar las normas adecuadas a la mayoría de las categorías industriales. Parece que el objetivo de COVENIN no es adecuado para la tarea, en términos de presupuesto, personal profesional e instalaciones.

2.1.7. Agencias para la Promoción de la Exportación

Una multiplicidad de agencias promotoras de exportación, la mayoría de ellas nuevas, demuestran cierto interés en el tema. Por el momento estas agencias son en su mayoría independientes y carecen de coordinación. Son escasos la dirección profesional y personal adecuados.

2.1.8. Medios de Transporte

La capacidad de envío por aire o por mar al exterior se consigue físicamente en abundancia. Sin embargo, debido a la falta de dirección imaginativa y costos portuarios elevados, gran parte de su capacidad no es aprovechada.

2.1.9. Agencias de Desarrollo Regional

A excepción de la Corporación Venezolana de Guayana - C.V.G. - las corporaciones de desarrollo regional no parecen haber salido más allá del campo de los estudios hacia la acción. Un gran potencial de desarrollo de exportación basado en los grandes recursos naturales en el exterior del país merecen algunos esfuerzos de implementación por parte de estas organizaciones.

2.1.10. Centros de Investigación y Desarrollo

La joven estructura industrial de Venezuela es aún incapaz de soportar la carga de las actividades de investigación y desarrollo aplicadas industrialmente. Los centros de investigación y desarrollo auspiciados por el Gobierno podrían proveer a la industria venezolana con un margen competitivo en el exterior mediante:

AGRADECIMIENTO

Numerosas personas en Venezuela, Viena e Israel, contribuyeron a la realización de este estudio. Nos sería imposible mencionarlos a todos. Sin embargo, los autores desean dejar constancia, con agradecimiento, de la vital contribución de dos personas: Dra. Eglée Iturbe de Blanco, Directora de Planificación Económica, y Dr. Pedro L. Romero E., Jefe de la Unidad Política Industrial y oficial de enlace para el proyecto, ambos de la Oficina Central de Coordinación y Planificación de la Presidencia de la República (CORDIPLAN), Caracas. Sin su paciente y constante ayuda, este estudio no se habría realizado.

- La adaptación de productos y procesos modernos a las condiciones tropicales.
- El desarrollo de artículos de exportación basados en materias primas obtenibles localmente.
- La producción a escala piloto para pruebas en mercados extranjeros.

Los centros que beneficiarían la capacitación para la exportación de Venezuela a la larga, incluyen las siguientes categorías industriales:

- Productos alimenticios procesados
- Metales y minerales no ferrosos
- Productos farmacéuticos e insecticidas

2.1.11. Protección

Bajo las presentes condiciones proteccionistas, la mayoría de los esfuerzos gubernamentales para desarrollar las exportaciones tienden a fallar. Una baja gradual y selectiva de los muros proteccionistas es un pre-requisito para la implementación de incentivos de exportación efectivos, y otras medidas de promoción.

2.1.12. Incentivos a la Exportación

Para mejorar la posición competitiva de los exportadores venezolanos, el Gobierno deberá dar a cada exportador una subvención monetaria por las exportaciones realizadas. Este incentivo deberá ser revisado periódicamente para ajustar su conveniencia y efectividad. El índice para cada categoría de productos debería basarse en el valor local agregado del artículo exportado.

Con el mismo pago único, el exportador obtendría todos los otros beneficios monetarios gubernamentales que incluyen: devoluciones de derechos sobre materias primas e intermedias, cargos portuarios, costos reducidos de envío, etc.

2.1.13. Propiedad Extranjera y Conocimiento Técnico

Uno de los factores que más seriamente limitan el desarrollo de la exportación de las industrias de buen nivel tecnológico es la pertenencia a extranjeros de las instalaciones de fabricación y/o conocimiento.

Por el momento, no hay controles o medidas del Gobierno para limitar el efecto negativo de las restricciones de exportación asociadas con tales propiedades extranjeras.

2.1.14. Impuesto a la Renta a Empresas

El actual impuesto a la renta a empresas induce la formación, real y legal, de capacidad productiva fragmentada. Para competir en el extranjero, la escala es una ventaja.

2.1.15. Implementación

Este estudio sería una pérdida de esfuerzo, si no fuera seguido por una implementación enérgica:

- Para asegurar la implementación adecuada, deberá designarse una agencia ejecutiva única, de preferencia en el I.C.E., con un consultor experimentado de afuera.
- La oficina del Director General del Ministerio de Fomento deberá tener un asesor de exportación de afuera, adicional, para asistir al I.C.E. con autoridad ejecutiva para la implementación.
- El personal de CORDIPLAN será responsable de controlar el progreso de la implementación y su eficacia.

De esta manera, la implementación será confiada a una terna: formulación e implementación del programa: por el I.C.E.; colaboración con capacidad ejecutiva. Ministerio de Fomento; y CORDIPLAN revisando los resultados, proveyendo control objetivo y actualización con el fin de tomar medidas correctivas y modificaciones oportunas.

2.2. Industria de la Alimentación

2.2.1. General

En Venezuela hay deficiencias en la producción de alimentos; durante 1970 las importaciones excedieron las exportaciones en alrededor del triple. Sin embargo, la sustitución de productos alimenticios manufacturados de importación es casi completa. El valor neto de los productos manufacturados no es más que una parte omisible de la producción local.

La industria, que está orientada hacia el mercado doméstico, está, en general, tecnológicamente bien desarrollada y podría, en ciertas categorías, competir en el mercado internacional.

El obstáculo más serio para el desarrollo de la capacidad de exportación es la falta de materia prima agrícola. Una acción inmediata orientada hacia un desarrollo agrícola apropiado puede esperarse que beneficie a la industria solamente en un futuro no muy cercano.

Se requieren standards de calidad para los productos alimenticios.

Los materiales para envase son generalmente de calidad superior.

Los precios, a pesar de ser altos, no son excesivos.

El almacenaje refrigerado en las plantas y los medios de transporte refrigerados son apropiados. Sin embargo, las instalaciones de almacenaje refrigerado en los terminales aéreos y marítimos son inadecuados y podrían obstruir las exportaciones.

La falta de posibilidad para capacitar tecnólogos especializados en alimentación, puede, a la larga, obstaculizar el desarrollo de las exportaciones.

2.2.2. Confección de Dulces

La industria de confección de dulces goza de un amplio suministro de materia prima doméstica de alta calidad. Sin embargo, una parte de estos materiales tienen precios demasiado altos para la manufactura de exportación. La industria se caracteriza por:

- Una tecnología de proceso a niveles adecuados e incluso altos, juntamente con una capacidad productiva excesiva.
- Parece no estar obstaculizada por restricciones de exportación a menudo asociada con la pertenencia a extranjeros.
- La industria podría desarrollar exportaciones al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica. Sin embargo, el alto costo de la materia prima local, especialmente azúcar, impide tales exportaciones.

2.2.3. Procesado de Frutas y Vegetales

La industria está parcialmente ocupada en el procesado superficial de pulpas de frutas importadas para obtener las ventajas proporcionadas por la ley a productos locales. Las materias primas locales de importancia para la industria del procesado son los cítricos y tomates, con cantidades procesadas menores de piña, papaya, guanábano, mango, parchita, etc.

Los niveles tecnológicos son adecuados y existe una gran sobrecapacidad instalada.

Hay crecientes mercados en Norteamérica y Europa Occidental para ciertas frutas tropicales procesadas, por ejemplo: jugos, concentrados, productos envasados y congelados (especialmente piña, parchita, guanábano, castañas de cajú). Sin embargo, la agricultura venezolana no provee las cantidades y calidades requeridas. En todo caso, la materia prima localmente obtenible es demasiado cara para considerar la entrada a mercados de exportación competitivos bajo las presentes condiciones agro-económicas.

2.2.4. Productos de Mar

La industria del procesado de productos de mar está ocupada principalmente en el enlatado de sardinas. La industria, concentrada en Venezuela Oriental, es anticuada, con standards bajos de higiene, y prácticamente sin control de calidad.

La capacidad productiva instalada es más o menos el doble de los índices reales de utilización, con el aprovechamiento de líneas auxiliares tales como harina de pescado y fabricación de latas con un mero 15% de la capacidad instalada.

Las sardinas frescas son abundantes, de alta calidad y bajo precio. Sin embargo, los aceites y pastas de tomates usadas en el envasado de pescado son muy caros, así como también las latas.

Las posibilidades de exportación a los mercados de E.E.U.U. y Europa Occidental podrían realizarse bajo las siguientes condiciones:

- Mejoramiento de la calidad del producto por medio de una tecnología de proceso modernizada y estricto control de calidad.
- Adaptación de envasado moderno conveniente y apropiado.
- Amplia cooperación industrial con la asistencia del Gobierno en la promoción de exportación de una marca venezolana de sardinas de calidad.

Productos de mar especiales, tales como mariscos, ostras ahumadas, etc., parecen prometer un buen potencial de exportación y merecen una investigación cuidadosa y específica.

2.2.5. Otras Industrias Alimenticias

Se investigaron las industrias de aceite comestible, carne, arroz instantáneo, café y cacao. Parece haber un potencial de exportación para los alimentos tecnológicamente convenientes, tales como café desecado por congelación (Freeze-Dried) de procedencia local, arroz instantáneo, etc.

2.3. Insecticidas y Pesticidas

2.3.1. General

Hasta hace cerca de diez años, los insecticidas (especialmente espirales) se importaban a Venezuela. Sin embargo, desde 1958, la industria local de insecticidas empezó a desarrollarse rápidamente sin una adecuada base técnica de conocimiento. Se instalaron máquinas grandes, caras, completamente automáticas que hasta ahora son desaprovechadas en una gran medida.

La mayoría de las plantas de insecticidas y pesticidas parecen talleres, sin procesos tecnológicamente organizados, careciendo de instalaciones de control de calidad adecuadas y no realizan esfuerzos de investigación y desarrollo

2.3.2. Posición de las Firmas Extranjeras

Esta situación fué explotada por fabricantes extranjeros experimentados en insecticidas y pesticidas para penetrar en el mercado venezolano. La penetración fué realizada sin mayor inversión, mediante la utilización de la gran capacidad productiva de la industria local de propiedad venezolana.

La primera ventaja de las compañías extranjeras en su considerable conocimiento y productos efectivos bien formulados. Con esta ventaja las firmas extranjeras fueron capaces de copar en los

años recientes el 70% del mercado venezolano de insecticidas en aerosol y pesticidas, así como una gran parte del mercado de líquidos. Deberá notarse que ésta penetración externa se realizó a pesar de los precios más altos de sus productos.

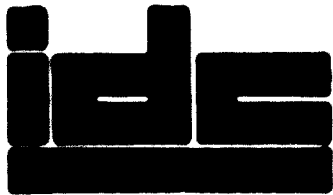
2.3.3. Mano de Obra

La industria de insecticidas y pesticidas local carece del conocimiento y de los especialistas altamente calificados que se requieren, tales como ingenieros experimentados, químicos, ingenieros químicos y entomólogos.

La industria, en oposición a la de otros productos químicos livianos, no necesita de mano de obra calificada. La producción se basa en mezclar y envasar, o llenado por máquinas, para que gente con capacidad limitada, incluyendo mujeres y jóvenes, puedan ser empleados bajo la supervisión de un técnico.

El papel de un supervisor es muy importante ya que la productividad de la línea de producción a menudo depende de él. Deberá notarse también, que la mayoría de los materiales usados en la industria de insecticidas, son tóxicos e inflamables.

Hasta que se solucione el problema del empleo de profesionales altamente especializados y personal técnico especialmente calificado, la industria no podrá exportar y competir con compañías extranjeras.



חברה לפיתוח תעשיות (שרותים בינלאומיים) בע"מ
INDUSTRIES DEVELOPMENT CORPORATION (INTERNATIONAL SERVICES) CO. LTD.

Haifa, Enero 1972

EVALUACION

de la
POSICION EXPORTADORA
de la
INDUSTRIA VENEZOLANA

Primer Tomo

Contrato UNIDO No. 71/37, Organización de las Naciones Unidas
para el Desarrollo Industrial

Preparado por:

Industries Development Corporation (International Services) Co.Ltd.

JERUSALEM — P.O.B. 1465
4, CHOPIN STREET
TEL. 02-36902, Telex: 02-284

ISRAEL
Cables: INDEVCO (either city)
Please address correspondence to P.O. B

HAIFA — P.O.B. 6144
30/66, MORIAH AVENUE
TEL. 04-244111, Telex: 04-779

2.3.4. Capacidad Productiva

La capacidad productiva total de la industria de insecticidas y pesticidas en aerosol se estima en 115 millones de envases anuales. Sin embargo, la producción anual actual es de alrededor de 15-16 millones de envases. Por lo tanto, más o menos 100 millones de envases más podrían producirse anualmente sin inversión adicional en equipo fabril. Se notará que la mayoría de los insecticidas y pesticidas en aerosol son producidos por un número limitado de subcontratistas para las compañías extranjeras, de modo que la utilización del equipo para producción de aerosol en la industria local es a menudo aún menor que lo que las cifras indican.

El índice de utilización de equipo de producción es mayor; sin embargo, en la mayoría de los casos, las plantas trabajan solamente una jornada.

Otra forma de aumentar la producción es mejorando la organización del proceso.

La capacidad de producción anual de espirales se estima en alrededor de 1,300,000 cajas (u 800 millones de espirales). Se utiliza actualmente menos de un tercio de la capacidad instalada.

Es difícil estimar la capacidad de la industria del insecticida y pesticida líquido, ya que es flexible y depende de la clase y tamaño del envase. En todo caso, ninguna de las plantas de insecticidas elabora productos líquidos durante más de 10 a 15 jornadas por mes. De este modo, utilizando plenamente el equipo, la producción podrá aumentar seis veces.

2.3.5. Comercialización

Formas de comercialización anticuadas y a pequeña escala son características de la mayoría de las industrias. Desconfianza en el cliente, ventas en efectivo solamente (incluso no se aceptan cheques), es común. La exportación presenta problemas complicados a la mayoría de los fabricantes. De este modo, se satisfacen con el mercado local existente y no tratan de penetrar los mercados competidores en el extranjero.

2.3.6. Costos

Los costos laborales en la producción de líquido y aerosol es de sólo 1 a 3% del total de costos de producción. Por eso no es un factor significativo en la determinación del precio.

El costo laboral en la producción de espirales fluctúa actualmente de un 10 a un 20% del total de los costos de producción y es una función de productividad y nivel tecnológico de la línea de proceso.

Sin lugar a dudas es posible disminuir los costos laborales utilizando métodos modernos de producción, especialmente en la línea del envasado.

Los altos costos de materia prima importada son un serio problema. Este problema podrá aliviarse como sigue:

- Compra centralizada y organizada de importaciones para la industria.
- Producción de materia prima por la industria química nacional, basada en un amplio orden de recursos naturales obtenibles en Venezuela, y plantas cultivadas localmente.

2.3.7. Envasado

Los gastos de envasado son el ítem de mayor importancia en los precios de productos líquidos y en aerosol. Ambos son envasados en tarros de metal; el aerosol en tarros de lata o aluminio especiales; el líquido en tarros regulares cuadrados.

La disminución del costo de los tarros de metal es principalmente una función de aumentar la producción de tarros. La única forma significativa de hacerlo es aumentar las exportaciones de insecticidas y pesticidas.

Una solución diferente para los productos líquidos, será usar envases de plástico en lugar de los de metal. Esta solución podrá realizarse efectivamente por el desarrollo de la industria de envases de plástico que tiene que estar basados en los productos locales petroquímicos a desarrollarse en Venezuela.

2.3.8. Exportación de Espirales

Se ha esparcido el uso de espirales de insecticida en América Central y del Sur. Venezuela es hoy en día uno de los más grandes exportadores de estas espirales. Hay buenas posibilidades que la exportación de espirales se extienda, no sólo a América Latina y Central, sino también a otras regiones como Africa y Europa del Sur.

2.3.9. Control de Calidad e Investigación y Desarrollo

En términos de esfuerzos de control de calidad, las plantas venezolanas de insecticidas/pesticidas pueden dividirse en tres grupos:

- Compañías extranjeras que tienen la oportunidad de usar los servicios de los laboratorios centrales de sus compañías matrices.

- Plantas locales con sistemas de control de calidad químicos o físico-químicos bien organizados.
- Plantas prácticamente sin control de calidad.

Ninguna de las plantas tiene laboratorio especial de investigación y desarrollo, ni laboratorio entomológico. La base del control de calidad de la industria son los standards oficiales cualitativos de la materia prima, envasado y terminado de los productos.

El Instituto oficial Venezolano de Normas "COVENIN" todavía no es activo en este campo.

La política de protección sanitaria del Ministerio de Salud en relación con el uso de materias tóxicas activas en productos de insecticidas/pesticidas, se basa en el Reglamento General de Pesticidas (Decreto Presidencial No. 1151 del 9.7.1968).

La agencia que realiza la supervisión de las materias tóxicas es una división del Ministerio de Salud: El Servicios Toxicológico y Toxicología Experimental. Un laboratorio muy bien equipado está ubicado en esa agencia, que tienen la posibilidad formal y física de realizar su cometido.

Desafortunadamente, parece que la agencia se ocupa principalmente de trabajos escritos y no utilice sus excelentes laboratorios para controlar la producción industrial o para realizar esfuerzos significativos de investigación y desarrollo.

Algunas de las decisiones y acciones tomadas por esta agencia son incomprensibles y la dirección del Instituto fue incapaz de explicar ciertas peculiaridades en la puesta en práctica de los standards. Algunas de estas decisiones pueden obstruir el desarrollo de la producción local de insecticidas/pesticidas, especialmente para la exportación.

2.3.10. Burocracia Oficial

Los productores de insecticidas/pesticidas se quejaron de burocracia en el trato con la maquinaria del Gobierno. A veces toma más de tres meses obtener una licencia de exportación, haciendo así casi imposible la exportación.

2.3.11. Propiedad y Fuentes de Conocimiento

Desde el punto de vista de la propiedad, la industria venezolana de insecticidas/pesticidas puede dividirse en las siguientes categorías:

- Subsidiarias de completa propiedad extranjera
- Firms de pertenencia local

(Las plantas de inversión conjunta extranjera/local no producen pesticidas domésticos).

Las plantas extranjeras utilizan los conocimientos de sus compañías matrices. La mayoría de las plantas locales obtienen la información técnica o conocimientos de los fabricantes de materia prima, o algunas veces de otras fuentes.

Deberá notarse que la principal ventaja de las compañías extranjeras de insecticidas/pesticidas sobre las firmas locales, es la superioridad de sus productos. Esto es el resultado de formulaciones apropiadas y alto nivel de conocimientos. Por lo tanto, parece que el método correcto para desarrollar la industria local sería mejorar su nivel técnico.

2.4. Farmacéuticas

Debido a su estructura, pauta de propiedad, características de producción, y orientación de la comercialización, la industria farmacéutica venezolana, aún no se encuentra preparada para operar establemente en exportación. Bajo las condiciones de protección existentes, y la ausencia de una manufactura químico-farmacéutica local, la industria se limita a operaciones "galénicas". Productos finales elaborados, bajo ciertas condiciones, no suelen ser competitivos en el mercado internacional.

Las grandes compañías extranjeras que trabajan en el país, no contribuirán a exportar si no son inducidas a profundizar su actividad local hacia la elaboración de productos de química farmacéutica.

Las compañías nacionales que gozan de situación de libre patente y protección administrativa, serán requeridas para que emprendan una profundización en las operaciones de producción locales, o serán despojadas de los presentes niveles de protección.

Los esfuerzos de la industria y el gobierno se deberán concentrar en la iniciación de una industria de productos químicos-farmacéuticos aliada a los actuales fabricantes farmacéuticos, aliada a los actuales fabricantes farmacéuticos, que sea capaz de exportar sus productos a mercados regionales e internacionales.

Esta industria propuesta será exitosa, sólo si el sector privado y las autoridades unen sus recursos y esfuerzos para consolidar trabajos de Investigación Aplicada y Desarrollo.

2.5. Textiles

2.5.1. Fuentes de Materias Primas Básicas

Algodón: Se consigue el algodón local a precios que son en término medio un 20% más altos que los precios del mercado mundial. Las cantidades son insuficientes.

Fibras Artificiales: Los productos locales cuestan entre un 70 y un 180% más que en el mercado internacional.

Hilado de Lana Peinada: Los productos locales están en término medio un 50% por sobre el precio de los mercados mundiales.

Hilado y Tejido de Algodón: Los productos locales son en término medio un 50% más caros que los precios del mercado mundial.

Es por eso evidente, bajo la presente protección económica, y niveles tecnológicos, que los productos locales son poco competitivos.

2.5.2. Confección de Ropas

En vista del alto precio de las telas locales, la industria de confección de ropas, tanto para damas como caballeros, no puede esperarse que se desarrolle en una capacidad de exportación bajo las condiciones existentes.

INDICE DE MATERIAS

VOLUMEN I

1. INTRODUCCION

- 1.1. Objetivos
- 1.2. Metodología
- 1.3. Sobre la Implementación
- 1.4. Productividad Laboral Venezolana
- 1.5. Posición de Exportación

2. RESUMARIOS

- 2.1. Entorno
- 2.2. Industria de la Alimentación
- 2.3. Insecticidas y Pesticidas
- 2.4. Farmacéuticas
- 2.5. Textiles
- 2.6. Vidrio y Cerámica
- 2.7. El Cuero y sus Productos
- 2.8. Industria Maderera
- 2.9. Industrias Mecánico-Metalúrgicas
- 2.10. Proyectos Recomendados

La liberalización de la importación de telas para la manufactura para la exportación, junto con otras iniciativas y reformas, podría dar como resultado el desarrollo de exportaciones significativas.

2.5.3. Mano de Obra

Mientras que el INCE (Instituto Nacional de Cooperación Educativa) provee de alguna fuerza laboral capacitada para puestos de aprendizaje, no existe ningún progreso en cuanto a la capacitación de obreros o capataces especializados. De mayor significación aún para el futuro desarrollo de la industria es la carencia absoluta de un instituto para capacitar diseñadores de vestuario y modas, así como también tecnólogos y directores textiles competentes. Todos ellos serían entrenados en un instituto apropiadamente creado para capacitar talentos jóvenes locales en diseño de modas y su tecnología.

2.5.4. Incentivos a la Exportación Existentes

Decreto 803 del 25 de abril de 1967. Este decreto codificó las condiciones bajo las cuales se permitiría la importación liberada de derechos de materias primas para la producción de exportación. Sin embargo, ninguna directiva concerniente a su aplicación fué jamás aprobada y publicada, aunque sugerencias hayan sido sometidas por la industria. Por consiguiente, el decreto nunca fué llevado a la práctica.

Actualmente se asume que el decreto es tan inadecuado que jamás cumpliría su propósito original, es decir, proveer materias primas al precio del mercado internacional a los exportadores, y que este propósito es servido por otros sistemas.

Líneas de créditos con condiciones preferenciales a exportadores: Estos son ofrecidos a los exportadores por la Corporación Venezolana de Fomento (C.V.F.). Sin embargo, en realidad ni una solicitud fué presentada por la industria textil (no han habido exportaciones).

Necesidad de licencias de exportación: Esta obligatoriedad fué rescindida por directiva ministerial (Ministerio de Finanzas y Desarrollo) de fecha 29 de julio de 1970 y de acuerdo al artículo 12 de esta directiva: "Productos textiles, tejidos en general y todas las confecciones hechas de artículos textiles no están sujetos a licencias de exportación".

2.5.5. Evaluación de las Posibilidades de Exportación

Las posibilidades varían ampliamente en las diferentes ramas de la industria textil. Una de las siguientes tres condiciones es requerida para que un país pueda tener éxito con la exportación:

- a) Amplios recursos de mano de obra de bajo salario.
- b) Equipamiento moderno y alta eficiencia debidas a una larga tradición.

c) Capacidad de alcanzar el "mercado de prestigio" con alta calidad y mercadería de buen diseño.

Venezuela, incapaz de proveer las condiciones a) y b) debería tratar que la condición c) pudiera ser llevada a cabo.

Ramas influenciadas por la moda tienen la mejor posibilidad de éxito. Solamente las pruebas en sí indicarían si esto podría tener éxito. Los primeros pasos esenciales hacia esas pruebas son el adiestramiento de los talentos diseñadores locales y la abolición de los obstáculos existentes para la exportación.

Las tendencias en el campo de las exportaciones deben ser absorbidas con la celeridad posible. Reveses y un fracaso parcial durante este período inicial deben ser esperados.

Tendencias en el mercado local como incentivos de exportación:
Fuertes fluctuaciones estacionales dejan ciertas líneas severamente subutilizadas durante parte del año. Pedidos de exportación para la temporada de primavera en el hemisferio norte podrían proveer una solución.

Muchas fábricas se encuentran a menudo entre el dilema de subempleo o venta a clientes que son riesgos de crédito. También en estos casos, los pedidos de exportación podrían proveer la solución, aún cuando los márgenes de ganancias sean inferiores.

2.6. Vidrio y Cerámica

2.6.1. General

Los productos de vidrio y cerámica en Venezuela son de tipo convencional, en su mayoría para la construcción, algunos para la industria y unos pocos para el hogar. Productos manufacturados en Venezuela son ladrillos comunes, ladrillos huecos y tejas; baldosas, azulejos, artefactos sanitarios, vajilla, refractarios, envases de vidrio, vidrio plano, vidrio templado y laminado, artefactos "Murano", lámparas y luminarias, así como fibra de vidrio y sus sub-productos. Geográficamente, casi toda la industria se concentra alrededor de Caracas, Maracay y Valencia, dentro de los 180 kilómetros de Caracas, excepto la producción de ladrillos que se reparte a través del país.

Las posibilidades de exportación para la mayoría de los productos son limitadas debido a la proporción peso/valor total de estos productos. Sin embargo, siguiendo la implementación de las recomendaciones generales de promoción de exportación, esta industria debería desarrollar exportaciones a su debido tiempo.

2.6.2. Cerámica

Hay más de 60 hornos de ladrillos que en 1967 produjeron alrededor de 144 millones de ladrillos, ladrillos huecos y tejas. La producción de baldosas es al presente muy poca. Sin embargo,

la producción de azulejos es considerable, pasando la producción anual de 1,900,000 m² en 1970. Los azulejos son manufacturados en tres grandes plantas y en algunos pequeños establecimientos.

Unas 840 mill piezas de sanitarios fueron manufacturados durante 1970 en dos plants. La manufactura de vajilla está sólo en sus comienzos, y una planta que producirá 800 mil unidades anuales entrará a funcionar antes de finalizar 1971. Hay dos modernas plantas de refractarios que producen 5000 toneladas mensuales de ladrillos refractarios, ladrillos básicos y especiales.

2.6.3. Vidrio

En vidrio, existen dos relativamente grandes plantas de envases que producen juntas más de 100,000 toneladas anuales; un solo tanque Fourcault procesa vidrio plano, y una planta de vidrio rolado, que en conjunto produjeron menos de 19,000 toneladas en 1970. Hay 5 plantas de vidrio de seguridad, que manufacturan vidrios templados y laminados que son consumidos casi completamente por las plantas de armado de vehículos. Estas plantas usan en su mayoría vidrio plano, lámina y otros materiales de importación. Dos pequeñas, pero en crecimiento, plantas manufacturan productos de fibra de vidrio, planeando producir cordados ("rovings") de fibras de vidrio-E en el futuro cercano.

En adición, hay una planta que fabrica vasos y copas para vino y licor. Existen dos talleres de "Murano" y una cantidad de plantas menores fabrican lámparas y luminarias.

La mayoría de estas industrias se desarrollaron recientemente en base a la política de sustitución de importaciones, implementada en 1958, y a la continua expansión de la industria de la construcción. La industria está orientada íntegramente hacia el mercado local y muy poca, o ninguna, exportación ha tenido lugar.

2.6.4. Crecimiento y Estructura

La siguiente tabla muestra el crecimiento de estas industrias y los índices de crecimiento proyectados hacia los próximos años.

TABLA No. 2.1.

PRODUCCION Y CONSUMO APARENTE DE PRODUCTOS
DE ARCILLA Y CERAMICA

(Millones de Bolívares - Precios de 1968)

Año	Producto Categoría		Arcilla y Productos		Vidrio y Productos		Cerámica	
	Prod.	Consumo Aparente	Prod.	Consumo Aparente	Prod.	Consumo Aparente	Prod.	Consumo Aparente
1960	48		60		28			
1961	35		75		28			
1962	36		95		36			
1963	41		93		35			
1964	46		105		38			
1965	59		129		24			
1966	57		131		43			
1967	60		148		46			
1968	68		158		50			
1969	64	66	189	253	52	67		
1970 *	69	71	213	270	58	72		
1971 *	73	75	237	289	63	77		
1972 *	79	81	263	309	65	82		
1973 *	84	86	288	330	75	87		
1974 *	90	92	316	353	82	94		

* Proyectado.

La aparente brecha entre demanda y consumo resulta de la aglomeración de una amplia gama de productos en estas estadísticas.

Algunos de estos productos son, y muy probablemente continuarán siendo, importados. Sin embargo, no hay manera de reflejarlo en el índice de capacidad productiva/demanda proyectada.

Está perfectamente claro que por lo menos en estas industrias, las expectativas de exportación deberán basarse en la existencia de un considerable mercado local, exceptuando la posibilidad de exportar materia prima mineral, que al presente es inexistente. La investigación en la industria local, su nivel técnico, capacidad, crecimiento esperado, calidad de producción e intereses, constituye el tema principal de este estudio. Que juntos forman la base para evaluar el potencial de exportación.

En general, tres características de estas industrias pueden ser notadas:

Crecimiento rápido: En muchas de las plantas visitadas, expansiones fueron recientemente completadas o están en vías de realizarse.

Por ejemplo: la capacidad manufacturera de envases de vidrio en Venezuela antes de 1966 era de una 62,000 toneladas anuales, al comenzar 1971, pasaba de 180,000 y seguía expandiéndose a mediados de 1971. Una planta de azulejos con capacidad de 140,000 m² mensuales fue expandida a 200,000. La tasa anual de crecimiento

de la población está cerca de 3.2%. La tasa de crecimiento anual del mercado, en este caso para el vidrio, se estima en 6%, mientras que la tasa de crecimiento de la capacidad manufacturera últimamente fue mucho mayor. No debe asimilarse el incremento de capacidad sólo al crecimiento del mercado, sino a causa de la naturaleza del incremento de capacidad y a la permanente sobrecapacidad característica de la industria local.

La integración vertical y horizontal es otra característica de esta industria. Así, dos plantas cerámicas ingresaron recientemente en la manufactura de vajilla. Los esfuerzos de integración vertical se ejemplifican con el plan de instalar una manufactura de frita, en colaboración con Ferro.

La multiplicidad de plantas manufacturando el mismo producto es común. Así, existen dos grandes plantas que compiten entre sí produciendo envases de vidrio, dos en artefactos sanitarios y una creciente competencia en el campo de los refractarios, así como 5 fabricantes de vidrios de seguridad para automóviles.

Estas tres características probablemente sean consecuencia de los saludables márgenes de beneficio de que ha gozado la industria en los años recientes. No hay duda que la política proteccionista del Gobierno tiene que ver directamente con este desarrollo de los acontecimientos.

2.7. El Cuero y sus Productos

2.7.1. General

Como la mayoría de las industrias locales, la industria del cuero y sus anexos se encuentra altamente protegida contra la competencia foránea. Desde 1958, en que las regulaciones protectoras entraron en vigencia efectiva, las industrias comenzaron a desarrollarse a partir de talleres y empresas de familia. La mayoría de estas empresas fueron fundadas legalmente desde 1958. En 1960, cuando muchas de estas crecieron, se asistió al nacimiento de una nueva y amplia generación de pequeños talleres.

2.7.2. Curtiembres

Existen en Venezuela, hoy en día, dos grandes curtiembres, tres medianas y unos treinta pequeños talleres. Las dos compañías más grandes poseen tres curtiembres y producen anualmente alrededor del 72% del total de la industria. Algo así como el 93% del total lo producen las cinco mayores firmas, lo que indica una fuerte concentración en el mercado.

La industria emplea unas 1,500 personas. La producción anual de cuero superior totaliza unos 50 millones de pies cuadrados; y unos tres millones de kilos de suela. Las ventas de fábrica

3. RECOMENDACIONES

- 3.1. Entorno
- 3.2. Industria de la Alimentación
- 3.3. Insecticidas y Pesticidas
- 3.4. Farmacéuticas
- 3.5. Textiles
- 3.6. Vidrio y Cerámica
- 3.7. El Cuero y sus Productos
- 3.8. Industria Maderera
- 3.9. Industrias Mecánico-Metalúrgicas
- 3.10. Proyectos Recomendados

4. ENTORNO

- 4.1. Sumario
- 4.2. Recomendaciones
- 4.3. Personal
- 4.4. Infraestructura
- 4.5. Políticas Económicas
- 4.6. Implementación
- 4.7. Lista de Visitas de Campo

llegan a Bs. 160 millones. La calidad del cuero es inferior, resultado del abastecimiento local de pieles y cueros defectuosos. La tasa de utilización de la capacidad industrial se estima en 80%. Sin embargo, esta capacidad puede ser fácilmente expandida con pequeñas inversiones.

2.7.3. Curtiembres - Posibilidades de Exportación

Un análisis de los datos del comercio mundial y de las condiciones locales lleva a las siguientes conclusiones:

- Aún en países de producción autosuficiente, existe el comercio de exportación e importación.
- Pieles y cueros se importan principalmente desde los E.E.U.U., Argentina y Brasil.
- E.E.U.U. es un buen mercado potencial para cuero bovino liviano.
- Europa Occidental es un mercado creciente para cuero bovino liviano.
- Sería, por lo tanto, rentable importar pieles y cueros de alta calidad de E.E.U.U., Argentina y Brasil, procesarlos en curtiembres locales y exportarlos a E.E.U.U. y Europa Occidental.
- El excedente de pieles locales de baja calidad se procesaría para cuero pesado, con destino a Europa Occidental.

2.7.4. Calzado

La fragmentación en producción al menudeo tiene estrecha relación con la excesiva fragmentación de la capacidad productiva del calzado; un 50% del calzado de cuero proviene de talleres artesanales que producen menos de 100 pares diarios; 46% del total es hecho en fábricas que vuelcan entre 100 y 500 pares diarios; 2% en fábricas de 500 a 1,000 pares diarios; y sólo el 2% proviene de fábricas que manufacturan más de 1,000 pares diarios.

Esta estructura industrial entraña desperdicio en dos áreas cruciales: mano de obra altamente capacitada y maquinaria. Se estima que la industria podría duplicar su rendimiento sin inversiones adicionales significativas.

Los números para el año 1970 eran aproximadamente así:

Producción:	30 millones de pares de calzados, de los cuales 22 millones eran zapatos de cuero.
Ventas de Fábricas:	Bs. 600 millones.
Personal:	18,000

Las materias primas para esta industria incluyen: para capelladas y forro - materiales como cuero, telas y substitutos sintéticos, para suelas y tacos - materiales como cuero, goma y PVC; materiales de refuerzo, fibras naturales y artificiales; hilos y cordones de algodón, lino y sintéticos; así como hebillas, ornamentos, ojales y materiales de empaque; adhesivos, colorantes y otros agentes químicos.

La mayoría de estos materiales se fabrica localmente, pero su calidad es media o baja.

2.7.5. Calzado - Plantas, Maquinaria y Equipo

Muchas de las fábricas de tamaño medio entraron, en los últimos tres años, en nuevos edificios industriales, y otras planean hacer lo mismo en el futuro cercano. Las condiciones de luz y ventilación, como el abastecimiento de agua y energía son suficientes.

La superficie disponible es suficiente para duplicar la capacidad de trabajo. La disposición es eficiente. La maquinaria y los edificios son modernos y también suficientes para duplicar su capacidad. Sin embargo, hay máquinas que están fuera de servicio debido a la escasez de repuestos entre los agentes locales. El resto del equipo, como hormas, troqueles, etc., se fabrican en el país.

2.7.6. Calzado - Mano de Obra y Gerencia

Muchos de los inmigrantes de Italia y España son maestros zapateros y pertenecen a familias de tradición artesanal.

No escasea el obrero semicapacitado. Los programas de entrenamiento del INCE preparan número suficiente de trabajadores semicalificados para todas las etapas de la zapatería y confección de moldes. Sin embargo, la industria tiene un grave impedimento en la falta de personal de gerencia competente y entrenado por encima del nivel de capataces. Esto podría ser más agudo cuando la industria trate de exportar en gran escala. La industria no emplea diseñadores. Muchos de los diseños actuales son modelos extranjeros copiados o modificados.

2.7.7. Calzado - Normas y Control de Calidad

La calidad del calzado de tipo superior es generalmente bastante buena y manufacturada con mucho cuidado. Este calzado se hace de materia prima importada para capellada, curtida localmente a partir de cueros importados.

El calzado de cuero de tipo medio e inferior se encuentra al standard mínimo para su categoría de precios.

Los zapatos con capellada de tela y zapatillas de gimnasia, con suela de P.V.C. inyectado, son de buena calidad y calce.

Un sistema de control de calidad para elegir materias primas, y para varias etapas del proceso de manufacturación debería establecerse, a fin de eliminar productos defectuosos o por debajo de las normas.

2.7.8. Calzado - Posibilidades de Exportación y sus Requerimientos

La industria del calzado tiene 4 ventajas probadas para incrementar exportaciones:

- Pericia técnica
- Mano de obra capacitada
- Capacidad desaprovechada
- Necesidad y voluntad, es decir motivación

Sin embargo, para exportar se requiere también:

- Mejores materias primas
- Mejor gerencia para una producción eficiente
- Experiencia en comercio internacional
- Incentivos oficiales y facilidades de exportación

Las áreas de comercialización obvias durante el período inicial son los E.E.U.U. y las islas del Caribe, así como Alemania Federal. Los servicios de despacho al extranjero por mar o aire son regulares y frecuentes. Sin embargo, el manipuleo en los puertos debería hacerse mucho más simple y efectivo.

2.7.9. Otros Artículos de Cuero

Otros artículos de cuero que se fabrican son: accesorios de vestimenta, carteras y cinturones de mujer, que son bien hechos pero no en forma industrializada.

Existen posibilidades de exportar carteras combinas con zapatos de mujer de primera calidad en la categoría de alto precio.

La industria de la moda de ropa de cuero se ha desarrollado rápidamente en los últimos años en Europa y E.E.U.U. Las industrias locales del cuero y del vestido pueden encontrar un amplio campo de desarrollo para la exportación. Pese a ello, requerirá un sostenido asesoramiento y asistencia técnica del extranjero, especialmente en el fomento y entrenamiento de talentos de diseño locales.

2.8. Industria Maderera

2.8.1. General

La mayor parte de Venezuela se encuentra cubierta de bosques y sólo una pequeña parte está en explotación.

Los principales usos que le dá la industria manufacturera del país son: terciados, placas prensadas, muebles y productos especiales tales como chapas decorativas y parquet.

2.8.2. Madera Terciada

El mercado internacional para terciado tropical es extenso y en el no hay dificultades para comercializar productos de alta calidad.

La industria venezolana del terciado está fragmentada en doce pequeñas firmas, que producen para el mercado local.

La baja inversión por planta y la manufactura en pequeña escala se caracterizan por una producción ineficiente, desperdicio de mano de obra y productos de baja calidad.

La industria utiliza principalmente una especie de madera, que es inapta para producir terciado de alta calidad.

En los bosques de Venezuela se encuentran más de 500 especies madereras diferentes, y el Laboratorio Nacional de Productos Forestales de Mérida encontró que un gran número de ellas puede ser utilizado para la producción de terciado de alta calidad. Sin embargo, muchas de estas especies no fueron intentadas aún. Parcialmente, a causa de que estos recursos están ubicados en el territorio del Orinoco, que carece de la requerida infraestructura.

El mercado local protegido de altos precios falla al no proveer la competencia que podría mejorar la calidad, elevar la eficiencia y reducir los precios.

No hay posibilidad de exportar por parte de las empresas existentes cuando su producto es de baja calidad y los costos de producción son mucho más altos que en el extranjero.

Para utilizar los bosques de la región del Orinoco para producción de exportación, deben ser erigidas plantas modernas, medianas o grandes, luego de estudios detallados de factibilidad.

2.8.3. Placas Prensadas

Las placas prensadas, comúnmente, se hacen en cada país a partir de madera local de baja calidad e inapta para cualquier otro propósito.

El mercado internacional está limitado a abastecer la demanda cuando temporalmente no la satisfacen las fuentes locales.

Los precios del mercado internacional se basan frecuentemente en el costo marginal.

La industria venezolana de placas prensadas, establecida en la década del 60, tiene una capacidad productiva anual de aproximadamente 50,000 m³, con un mercado local de menos de 30,000 m³.

La calidad del producto es comparable al europeo y las plantas son eficientes cuando se utilizan a pleno.

Los precios en el mercado local son fijados por los productores y llegan al doble de los internacionales. Se asume así que los márgenes de ganancia son altos. Los beneficios potenciales en la exportación son relativamente bajos y estos deben ser basados en el coste marginal. Incentivos a la exportación, existentes o a proponer, no pueden alterar, por sí, este cuadro.

El desarrollo de exportaciones indirectas a través de la industria del mueble, utilizando placas producidas localmente a precios competitivos internacionales, podría reemplazar a las exportaciones directas, y resultar en la exportación de un producto con mayor valor agregado.

2.8.4. Muebles

La calidad del producto local iguala a los standards europeos. A la industria local le faltan diseños originales. La mayoría de los fabricantes copian modelos europeos. Tres fábricas tienen acuerdos de licencia de diseños con firmas europeas.

Los estilos en venta locales son el colonial, francés y español antiguo, diseños que no tienen un mercado internacional significativo.

Los precios de fábrica locales son aproximadamente el doble de los precios para los mismos ítems en el exterior. Esta diferencia es el resultado de los altos costos de materia prima, ineficiencia de producción y pequeña escala con muchos diseños y altos márgenes de ganancia.

El mercado local, que dobló su volumen en el último decenio, muestra que tiende a crecer a un ritmo menor en el futuro.

Los directivos de las firmas grandes y medianas esperan tener capacidad productiva no aprovechada en el futuro previsible. Esta capacidad puede mejorar las perspectivas de exportación.

El mercado internacional del mueble es limitado. Los mercados abiertos a la industria mueblera venezolana son las Islas del Caribe y los E.E.U.U., el mayor importador mundial. Sin embargo, estos mercados son muy competitivos.

5. INDUSTRIA DE LA ALIMENTACION

- 5.1. Sumario
- 5.2. Recomendaciones
- 5.3. Introducción
- 5.4. Consideraciones Generales
- 5.5. Industria de Confección de Dulces
- 5.6. Procesado de Frutas y Vegetales
- 5.7. Productos de Mar
- 5.8. Otras Industrias Alimenticias
- 5.9. Lista de Visitas de Campo

6. INSECTICIDAS Y PESTICIDAS

- 6.1. Sumario
- 6.2. Recomendaciones
- 6.3. Introducción
- 6.4. Descripción de la Industria
- 6.5. Propiedad y Conocimiento Técnico
- 6.6. Potencial de Exportación
- 6.7. Control de Calidad y Desarrollo de Nuevos Productos
- 6.8. Leyes y Reglamentos
- 6.9. Medidas para Fomentar la Exportación
- 6.10. Lista de Visitas de Campo

Para competir en el exterior, las firmas locales deben modernizar sus instalaciones, el planeamiento de la producción y mejorar los diseños. A fin de penetrar en mercados foráneos, la industria, que está altamente fragmentada, requiere asistencia gubernamental centralizada en muchas diversas áreas, incluyendo: estudio de mercado, muestras y exhibiciones, contactos iniciales, diseños modernos, créditos e incentivos.

2.8.5. Productos Especiales

Con la ventaja de tener clases especiales de maderas tropicales en los bosques venezolanos, existe la posibilidad de elaborar algunos productos especiales de madera de alto precio para exportación.

Dos de tales especialidades que tendrían poca competencia en el extranjero debido a su singularidad, son las chapas decorativas y el parquet.

Existen manufacturas de parquet locales que podrían hacer exportaciones altamente rentables, pero, la falta de suficiente capital de trabajo traba el desarrollo de esta industria.

Se sugiere establecer una gran compañía para la producción de chapas, terciado y parquet en el territorio del Orinoco en cooperación con una distribuidora de renombre internacional, siguiendo a un programa detallado de pruebas de mercado.

2.8.6. El Instituto Forestal de Mérida

El INPF lleva a cabo un importante trabajo, tanto científico como de investigación aplicada, concerniente a la posible utilización comercial del bosque venezolano.

Este Instituto se encuentra aislado de la industria y no contribuye a su desarrollo.

2.9. Industrias Mecánico-Metalúrgicas

Venezuela exporta principalmente metales básicos en forma de lingotes, perfiles, cables y tubos. Hasta el momento, las exportaciones de productos mecánico-metalúrgicos han sido resultado de decretos oficiales, reglamentos, o a veces, excedentes.

La industria mecánico-metalúrgica está siendo transformada actualmente de talleres a producción industrial de pequeña escala, fundamentalmente orientada hacia el mercado local. En general, su tecnología no está lo suficientemente desarrollada para competir en el mercado internacional. Sin embargo, hay ciertas excepciones.

El obstáculo más serio al desarrollo de capacidad exportadora es el alto precio de las materias primas locales, y el bajo nivel de producción debido a la gran variedad de artículos.

Actualmente hay una gran demanda de mano de obra altamente especializada la cual no puede ser satisfecha localmente.

Laboratorios de control de calidad debieran ser agregados al instituto oficial de standards existente con el objeto de permitir asistencia en este campo que está actualmente descuidado. La industria se caracteriza por una capacidad manufacturera

instalada en exceso de la producción real. La industria no da señales de iniciativa de intentar utilizar el exceso de capacidad productiva. En ciertos casos esto pudiera ser debido parcialmente a la escasez de capital operacional a tasas de interés aceptables.

2.9.1. Partes Automotrices

La industria de partes automotrices adquiere sus materias primas parcialmente del extranjero (v.g. planchas de acero) y parcialmente en el mercado local (v.g. alambres de cobre - el cual es caro - y aluminio - cuyo precio es razonable).

La industria se caracteriza por:

- Pequeñas cantidades de una gran variedad de modelos manufacturados lo que provoca el alto precio del producto final.
- Las actividades de exportación son principalmente sobre la base de intercambio, por intermedio de alguna afiliada foránea de la planta de ensamblaje local. Estas exportaciones son resultados de regulaciones gubernamentales y no reflejan capacidad económica competitiva.
- La integración vertical, es decir la propiedad única de fuentes intermedias o manufactureras de materias primas, así como el ensamblaje de los productos finales está prohibida por la ley. Al contrario, la intensificación de la producción local

bajo propietarios diferentes es alentada o aún obligada.

- En ciertos casos la calidad del producto es alta.
- En el futuro predecible, las exportaciones se llevarán a cabo solamente como resultado de regulaciones, subsidios significativos y/o acuerdos especiales de comercio.

2.9.2. Línea Blanca (Electro-Domésticos)

La industria de electro- domésticos, v.g. artículos de consumo durables tales como: máquinas de lavar, refrigeradores, etc., adquiere la mayor parte de sus materias primas en el extranjero. Se encuentra obligada a adquirir ciertos componentes localmente. Estos son a menudo de calidad inferior y causan dificultades con la exportación.

La industria se caracteriza por:

- Una gran sobrecapacidad que no puede ser absorbida por la demanda del mercado local.
- El control de calidad es inadecuado y los modelos son generalmente anticuados.
- Los precios son razonables para propósitos de exportación.
- Ciertas exportaciones iniciales fueron despachadas en 1969 a las Islas del Caribe. Sin embargo, debido a diversas

dificultades relacionadas con la necesidad de importar componentes, fue menester cesar estas exportaciones.

- La industria está obstaculizada por la escasez de capital operacional.

2.9.3. Productos de Acero Inoxidable

Esta industria adquiere sus materias primas en el extranjero. La manufactura de productos de acero inoxidable es aún una técnica desconocida para la industria local. La mayor parte de la capacidad productiva se halla ubicada en talleres metalúrgicos generales.

La industria se caracteriza por:

- Baja calidad de los productos debido a la aplicación de tecnología general más bien que la específica del acero inoxidable.
- Carencia de equipo específico para el moldeado y el tratamiento del acero inoxidable.
- Carencia de mano de obra calificada, resultante en costos de mano de obra relativamente altos.

La demanda creciente de productos de acero inoxidable en el mercado internacional, así como el crecimiento proyectado de

la demanda local por las industrias químicas y de la alimentación requieren un comienzo temprano de programas de adiestramiento de mano de obra especializada específicamente, y el desarrollo de esta industria de una manera integrada.

2.9.4. Productos de Aluminio

La industria adquiere su materia prima localmente a precio razonable. Actualmente, la industria del aluminio está produciendo principalmente partes automotrices y, debido a esto, depende casi exclusivamente de las necesidades de las plantas de ensamblado automotrices para substituir sus importaciones o bien desarrollar exportaciones para satisfacer decretos oficiales.

La industria de los productos del aluminio se caracteriza por:

- Gran sobrecapacidad instalada.
- Alto precio de los productos acabados, en parte debido a pequeños volúmenes de producción y a una gran variedad de productos.
- Escasez de mano de obra especializada.
- La pequeña cantidad de trabajadores especializados disponible carece de experiencia en la producción de ítems de gran tamaño.
- Carencia de una línea lateral de productos, haciendo que la industria dependa solamente del mercado de ensamblado automotriz.
- La industria es capaz de exportar competitivamente.

2.9.5. Ventilación y Acondicionamiento Industrial de Aire

Los ventiladores son usados como parte de unidades de acondicionamiento industrial de aire, o separadamente, para usos domésticos e industriales.

Los ventiladores domésticos e industriales podrían ser exportables en el futuro. Acondicionadores industriales de aire son ensamblados localmente de partes importadas debido al volumen de ventas muy bajo en Venezuela. La demanda local de acondicionadores industriales de aire está creciendo rápidamente. Sin embargo, el mercado se caracteriza por la demanda de unidades ensambladas localmente.

La industria de la ventilación y del acondicionamiento industrial de aire se caracteriza por:

- Manufactura local de ventiladores con motores importados.
- Intentos de manufacturar localmente otros de acero de enfriamiento a agua.
- No hay experiencia en la exportación, ya que ésta industria es muy joven - menos de una año. Hay todavía ventiladores importados de inventarios viejos en el mercado.
- Los ventiladores manufacturados localmente son de precio razonable.
- El control de calidad sería insuficiente para la exportación.

2.10. Proyectos Recomendados

Se recomienda tomar lo más pronto posible las medidas necesarias para la implementación de los siguientes proyectos:

2.10.1. Proyectos Industriales

- Utilización de madera tropical
- Pulido de diamantes y confección de joyas
- Cultivo y procesado de Pyrethrum
- Procesado de ostras ahumadas y mariscos en conserva
- Café instantáneo por sistema de secado por congelación
- Producción de ingredientes intermedios activos para la industria farmacéutica.

2.10.2. Infraestructura Pública

- Autoridad Nacional de Puertos
- Autoridades de Aduanas
- Corporación de la Oficina de Correos
- Oficina Nacional de Estadísticas
- Instituto de Normas y Control de Calidad
- Instituto de Comercio Exterior

2.10.3. Instituciones Públicas

- Diseño industrial del producto y Centro de capacitación
- Instituto de Diseño de Modas y Tecnología
- Laboratorio Nacional de Productos Forestales
- Metales y Minerales no-ferrosos, Centro Industrial de Investigación y Desarrollo
- Centro de Investigación Industrial y Desarrollo de productos farmacéuticos, insecticidas, pesticidas y herbicidas
- Centro de Investigación Industrial y Desarrollo de Materias Primas inorgánicas no metálicas.

2.10.4. Evaluación de Exportación - Análisis Sectorial

- Bebidas alcohólicas
- Artes y Oficios - Diamantes y Joyería
- Minerales no-ferrosos
- Petroquímicos
- Productos químicos básicos
- Productos eléctricos.

VOLUMEN II7. FARMACÉUTICAS

- 7.1. Sumario
- 7.2. Recomendaciones
- 7.3. Posición Exportadora
- 7.4. Propiedad
- 7.5. Producción
- 7.6. Mano de Obra
- 7.7. Materias Primas
- 7.8. Comercialización
- 7.9. Investigación y Desarrollo
- 7.10. Lista de Visitas de Campo

8. TEXTILES

- 8.1. Sumario
- 8.2. Recomendaciones
- 8.3. Introducción
- 8.4. Fuentes de Materias Primas Básicas
- 8.5. Hilado y Tejido de Lana Cardada y de Lana Peinada
- 8.6. Hilado y Tejido de Algodón
- 8.7. Tejido de Punto: Calcetería

3. RECOMENDACIONES**3.1. Entorno**

- 3.1.1. Implementación
- 3.1.2. Protección
- 3.1.3. Incentivos a la Exportación
- 3.1.4. Financiamiento de Exportación
- 3.1.5. Talento de Diseño
- 3.1.6. Control de Normas y Calidades
- 3.1.7. Puertos
- 3.1.8. Aduanas
- 3.1.9. Oficina de Correos
- 3.1.10. Código de Servicio Civil
- 3.1.11. Centros de Investigación y
Desarrollo Industrial
- 3.1.12. Impuesto a la Renta a Empresas
- 3.1.13. Fuerza Laboral
- 3.1.14. Oficina Nacional de Estadísticas
- 3.1.15. Liberalización de Importación
- 3.1.16. Licencias de Exportación
- 3.1.17. Decreto Presidencial No. 803

3.2. Industria de la Alimentación

- 3.2.1. General
- 3.2.2. Confección de Dulces
- 3.2.3. Procesado de Frutas y Vegetales
- 3.2.4. Productos de Mar
- 3.2.5. Otras Industrias Alimenticias

3.3. Insecticidas y Pesticidas

- 3.3.1. Mano de Obra
- 3.3.2. Asociación de Fabricantes
para la Exportación
- 3.3.3. Compra Centralizada de Materias Primas
- 3.3.4. Integración Vertical Local
- 3.3.5. Control de Calidad
- 3.3.6. Investigación y Desarrollo

3.4. Farmacéuticas

- 3.4.1. Integración Vertical
- 3.4.2. Precios de Materiales
- 3.4.3. Leyes de Patentes
- 3.4.4. Investigación y Desarrollo
- 3.4.5. Mano de Obra
- 3.4.6. Control de Precios

3.5. Textiles

- 3.5.1. Promoción de la Exportación
- 3.5.2. Escuela de Diseño
- 3.5.3. Profesionales
- 3.5.4. Control de Calidad y Etiquetado
- 3.5.5. Liberalización de las Importaciones

3.6. Vidrio y Cerámica

- 3.6.1. Economía
- 3.6.2. Tecnología
- 3.6.3. Promoción de la Exportación
- 3.6.4. Mano de Obra

3.7. El Cuero y sus Productos

- 3.7.1. Curtiembres
- 3.7.2. Calzado y Artículos de Cuero

3.8. Industria Maderera

- 3.8.1. General
- 3.8.2. Terciado
- 3.8.3. Placas Prensadas
- 3.8.4. Muebles
- 3.8.5. Productos Especiales
- 3.8.6. El Instituto Forestal de Mérida

3.9. Industrias Mecánico-Metalúrgicas

- 3.9.1. General
- 3.9.2. Partes Automotrices
- 3.9.3. Línea Blanca (Electro-Domésticos)
- 3.9.4. Productos de Acero Inoxidable
- 3.9.5. Productos de Aluminio
- 3.9.6. Ventilación y Acondicionamiento
Industrial de Aire
- 3.9.7. Otras Industrias Mecánico-Metalúrgicas

3.10. Proyectos Recomendados

- 3.10.1. Introducción
- 3.10.2. Empresas Industriales
- 3.10.3. Infraestructura Pública
- 3.10.4. Instituciones Públicas
- 3.10.5. Evaluación de Exportación -
Análisis Sectorial

Recomendaciones

Cada capítulo de análisis por sectores incluye una sección integral de recomendaciones para la implementación. Por razones de comodidad, todas estas recomendaciones se presentan aquí en un solo capítulo.

3.1. Entorno

Las siguientes recomendaciones no están arregladas en ningún orden descendente de importancia; todas son importantes para la obtención del crecimiento de exportación. Sin embargo, el presente orden intenta sugerir un simple orden de prioridades en términos de secuencia de implementación. Aunque esto claramente implica que algunas acciones son un prerequisite para otras, debe enfatizarse que cada una de las medidas sugeridas es suficientemente vital como para justificar su implementación lo más pronto posible. Esto es especialmente efectivo en actividades con un período largo de gestación, por ejemplo, escuelas vocacionales y de diseño industrial, instituto de normas, centros de investigación y desarrollo industrial, etc.

3.1.1. Implementación

La implementación de las recomendaciones contenidas en este informe requieren la designación de una autoridad ejecutiva única responsable.

Se recomienda confiar esta tarea al cuidado del Instituto de Comercio Exterior (I.C.E.). Con el fin de asegurar una implementación eficiente, deberá reestructurarse el I.C.E. y deberá integrar todas las funciones oficiales de promoción de exportación, según se detalla más adelante.

Se sugiere además que el Director del I.C.E. designe, a la brevedad posible, un consultor externo para asesorar en la implementación del recomendado Programa de Desarrollo de Exportación (P.D.E.) por un período inicial de dos años.

- Para asegurar el apoyo ejecutivo coordinado en la implementación del P.D.E., se debería designar un Consultor en Promoción de Exportaciones, con experiencia, por un período inicial de por lo menos dos años, en la oficina del Director General del Ministerio de Fomento.
- CORDIPLAN deberá encuadrar una política de exportación y una sección que controle su ejecución. Esto lo proveerá de función supervisora, incluyendo: evaluación de los resultados reales, en términos de crecimiento de exportación; medidas para retornar la información a las agencias ejecutivas y análisis de las reformas y modificaciones que sean necesarias en el Programa de Desarrollo de Exportación.

- I.C.E., en cooperación con la dirección del Ministerio de Fomento y CORDIPLAN, deberá iniciar una serie de seminarios, conferencias y planes de publicidad, con miras a crear un conocimiento y apoyo de las medidas y alcances oficiales, iniciándolo entre funcionarios públicos, empezando por arriba, y más adelante entre la dirección del sector privado.

3.1.2. Protección

La presente política proteccionista debe reformarse para aumentar la capacidad competitiva de las industrias locales maduras. (Implícita en estas recomendaciones está la renegociación del tratado de Aduanas de 1939 con los E.E.U.U.). La protección absoluta debería reemplazarse por tarifas altas, que serán reducidas en una forma cuidadosa y selectiva, de acuerdo a un programa gradual predeterminado. Para asegurar que se produzca el deseado impacto en el aumento de la exportación, la reforma de exportación deberá llevarse a cabo por el Departamento Económico del I.C.E., en estrecha cooperación con el Ministerio de Fomento y el sector privado, (es decir FEDECAMARAS).

En todo caso, los presentes niveles de protección deberían usarse como base de negociación con las compañías que poseen extensas conexiones comerciales en el extranjero. Se requerirá de tales compañías durante las negociaciones con las autoridades, para

exportar anualmente una parte predeterminada de su producción. Si no se alcanzaran los niveles acordados de exportación, deberá aplicarse una predeterminada reducción de las medidas protectoras.

3.1.3. Incentivos a la Exportación

Como la mayoría de los países con conciencia exportadora, Venezuela debería adoptar un programa especialmente planeado para incentivar la exportación y mejorar su posición competitiva en el extranjero.

Los incentivos deberán tomar la forma de concesiones monetarias a ser pagadas por el Gobierno al recibir el pago desde el extranjero por bienes exportados. El índice de incentivos será fijado, y sujeto a revisiones periódicas, por el Departamento Económico del I.C.E., de acuerdo con el valor local agregado de la categoría industrial exportada.

En el mismo pago, el Gobierno deberá incluir una devolución por los impuestos pagados por el fabricante cuando importó la materia prima o materiales intermedios usados en la manufactura de los artículos exportados. Esto proporcionará un incentivo suplementario al aumento del valor local agregado, suponiendo que la nueva protección hará que los artículos locales sean menos caros que los artículos importados.

Los componentes adicionales del pago único deberán incluir un reembolso de los costos de puerto y una reducción de los gastos de embarque en el extranjero.

Con el fin de estimular la investigación industrial y el desarrollo aplicados para beneficio de las industrias así como también como los Centros ya existentes y propuestos, de Investigación Industrial y Desarrollo, se recomienda dar a cada exportador un crédito en el Centro de I & D Industrial relevante, que será proporcional a su volumen de exportaciones. Los Centros de I & D Industrial no obtendrán estas sumas del Gobierno, salvo que la industria haya utilizado el crédito disponible. Esto le dará a los centros el incentivo monetario necesario para vender sus servicios a la industria - que recibiría tales servicios sin costo. El programa no estará limitado a los exportadores.

Deberá examinarse la veracidad de los documentos al azar, dentro y fuera del país. Ser elegido para participar en el programa de incentivos de exportación dará derecho a la inscripción en el I.C.E. Los exportadores que sean sorprendidos en irregularidades en la aplicación o en fraude abierto, serán borrados de la lista de exportadores, y serán por ello inelegibles para cualquiera de los beneficios de exportación.

3.1.4. Financiamiento de Exportación

Para aumentar la capacidad económica para exportar competitivamente, el Gobierno deberá dar a todos los exportadores o futuros exportadores, préstamos de inversión a largo plazo con bajo interés y capitales de trabajo con facilidades de crédito a corto plazo.

Los préstamos para inversiones estarán condicionados al alcance de un volumen de exportaciones predeterminado, absoluto y/o relativo. Un fracaso en el cumplimiento del acuerdo con los fines predeterminados de exportación deberá imponer un nuevo pago por la diferencia del interés (es decir, bajo interés pagado e índices reales de acuerdo con el mercado).

El crédito de capital de trabajo será dado al presentar las órdenes escritas de los clientes en el extranjero. El crédito podrá ser por hasta una suma del 75% del valor de la orden. Deberá ser a interés bajo, y será reembolsable al recibir el pago del extranjero. En todo caso, tales préstamos deberán ser por seis meses y renovables por un período igual. El crédito de capital activo a largo plazo, deberá darse cuando se demuestre que dará una ventaja competitiva para asegurar la orden.

- 8.8. La Industria del Vestido
- 8.9. Exportación
- 8.10. Mano de Obra
- 8.11. Lista de Visitas de Campo

9. VIDRIO Y CERAMICA

- 9.1. Sumario
- 9.2. Recomendaciones
- 9.3. Introducción
- 9.4. Industrias de Vidrio y Cerámica
- 9.5. La Industria del Vidrio
- 9.6. La Industria Cerámica
- 9.7. Potencial Exportador
- 9.8. Lista de Visitas de Campo

10. EL CUERO Y SUS PRODUCTOS

- 10.1. Sumario
- 10.2. Recomendaciones
- 10.3. Introducción
- 10.4. Estructura de las Industrias
- 10.5. Conclusiones
- 10.6. Lista de Visitas de Campo

3.1.5. Talento de Diseño

El mejoramiento en el diseño de productos industriales requiere el establecimiento de institutos de diseño industrial para capacitar talentos. Se indica un estudio preliminar e implementación en las siguientes categorías:

- Vestido, cuero y calzado
- Pulido de diamantes y diseño de joyas
- Productos industriales y diseño de envases

Será recomendable establecer algunos de estos en cooperación con otros países de la región.

3.1.6. Control de Normas y Calidades

Urge la acción para la adopción de standards de productos. Deberá establecerse un Instituto Nacional de Normas autónomo. La asignación del presupuesto deberá asegurar instalaciones apropiadas y la contratación de los mejores profesionales. La cooperación de la industria con el Gobierno deberá iniciarse por el I.C.E. para asegurar programas firmes de control de calidad de todos los productos de exportación.

3.1.7. Puertos

La implementación de las muy necesitadas reformas en la administración de los puertos marítimos y aéreos de Venezuela es inadecuada, de lo cual hay conciencia oficial.

Se necesita ajustar un plan de reformas que lleve al establecimiento de una Autoridad Nacional Portuaria autónoma. Tal autoridad profesional será responsable de la eficiente operación diaria de todos los puertos marítimos y aéreos internacionales, en base a un presupuesto financiado por cargos por servicios prestados. También será la tarea de la autoridad el planeamiento y desarrollo integrados de largo alcance; sin embargo, el financiamiento de tales actividades tendrá que surgir de fuentes exteriores. Esto no excluye la participación del Ministerio de Obras Públicas en tales programas de fomento.

3.1.8. Aduanas

Los presentes estudios de reforma se han estado realizando durante años; se recomienda una reordenación de prioridades con el fin de apresurar los resultados. Las reformas deberán tener como meta:

- Conversión del actual sistema por peso a un plan de tarifas por valor.
- Adopción de un código internacional aceptado de clasificación de bienes (por ejemplo B.T.N. ó S.I.T.C.).

- Actualización de los esfuerzos de capacitación de mano de obra.
- Personal profesional adecuado en todos los puestos.
- Modernización de las instalaciones y equipo, y eliminación al máximo del papeleo.
- Deberá darse consideración especial y ayuda a los exportadores en todas las medidas de reforma.

3.1.9. Oficina de Correos

Se recomienda realizar un estudio concienzudo de la estructura y operaciones de la oficina de correos. Tal estudio examinará específicamente la posibilidad de establecer una autoridad profesional autónoma de correos para mejorar la actual calidad inadecuada de servicios prestados y definir las áreas de responsabilidad del servicio de correos.

3.1.10. Código de Servicio Civil

Deberán intensificarse los presentes esfuerzos dirigidos a una reforma administrativa de la estructura del servicio público, para obtener resultados. Los esfuerzos tendrán como meta, entre otros, los siguientes objetivos:

- Una clara separación del cuerpo del servicio público, de las posiciones reservadas a los funcionarios nombrados por razones políticas.
- Una definición de cada área de agencia pública de exclusiva responsabilidad.
- Asegurar el carácter profesional y desinteresado del cuerpo de servicios públicos a todos los niveles.

3.1.11. Centros de Investigación y Desarrollo Industrial

La escasez de centros de investigación y desarrollo industrial en los trópicos, da a Venezuela la excelente oportunidad de desarrollar una ventaja relativa real para sus industrias de exportación, mediante el establecimiento de centros de investigación industrial y desarrollo de exportaciones en las áreas siguientes:

- Procesado de Alimentos
- Metales y Minerales no ferrosos
- Productos Farmacéuticos y Químicos

Tales Centros cumplirán las siguientes funciones principales orientadas hacia la exportación:

- Adaptación de productos modernos y procesos, a las condiciones tropicales.
- Desarrollo de los artículos de exportación basado en los abundantes recursos naturales de Venezuela.
- Producción piloto a escala, para el mercado extranjero probando productos nuevos o modificados.

3.1.12. Impuesto a la Renta a Empresas

Con el fin de respaldar el crecimiento de grandes entidades industriales corporadas, la actual estructura del impuesto a la renta a empresas deberá ser reemplazada por un índice de impuesto a la renta a empresas único.

A los costos de inversión y de operación en industrias de exportación, se les asignarán beneficios especiales que incluyen:

- Aceleradas concesiones de depreciación para la construcción, maquinaria y equipo.
- Los estudios del mercado extranjero y las misiones de ventas deberán ser permitidas como gastos comerciales deducibles.
- Los costos de capacitación de la mano de obra serán completamente deducibles, a índices predeterminados por empleado, de cada categoría industrial.

3.1.13. Fuerza Laboral

- INCE deberá iniciar, con la participación de la industria, programas de capacitación vocacional para mano de obra calificada y de supervisión.
- Deberá mejorarse la instrucción de lenguas extranjeras en Venezuela, y expandirse a todos los niveles escolares.
- Deberán ser liberalizadas las restricciones de inmigración concernientes a profesionales escasos.

3.1.14. Oficina Nacional de Estadísticas

Se recomienda una temprana reforma para modernizar y unificar datos estadísticos oficiales que reúnen análisis y actividades de publicación. Con el fin de proporcionar al planificador datos dignos de confianza, todas las actividades oficiales de esta área serán de la exclusiva responsabilidad de una Oficina Nacional de Estadísticas separada, que será dirigida y equipada con profesionales bien calificados. Con el establecimiento de dicha agencia todos los datos oficiales actuales, que reúnen las actividades de varios ministerios, deberán ser gradualmente absorbidos.

3.1.15. Liberalización de Importación

Las políticas proteccionistas son especialmente dañinas al negar a exportadores potenciales, la importación de materia prima y materiales intermedios en calidad, variedad y precios necesarios para la fabricación competitiva de productos de exportación. Se recomienda, aparte de la reforma de políticas proteccionistas, permitir lo más pronto posible, la importación de artículos vitales que permitan a tan variadas industrias como del calzado, textiles y productos mecánico-metalúrgicos, ser exportados casi inmediatamente. Se necesita urgentemente un enfoque flexible y ad hoc en el cual el Departamento Económico del I.C.E. decida el asunto. El Decreto Presidencial No. 803 podrá ser utilizado con este propósito.

3.1.16. Licencias de Exportación

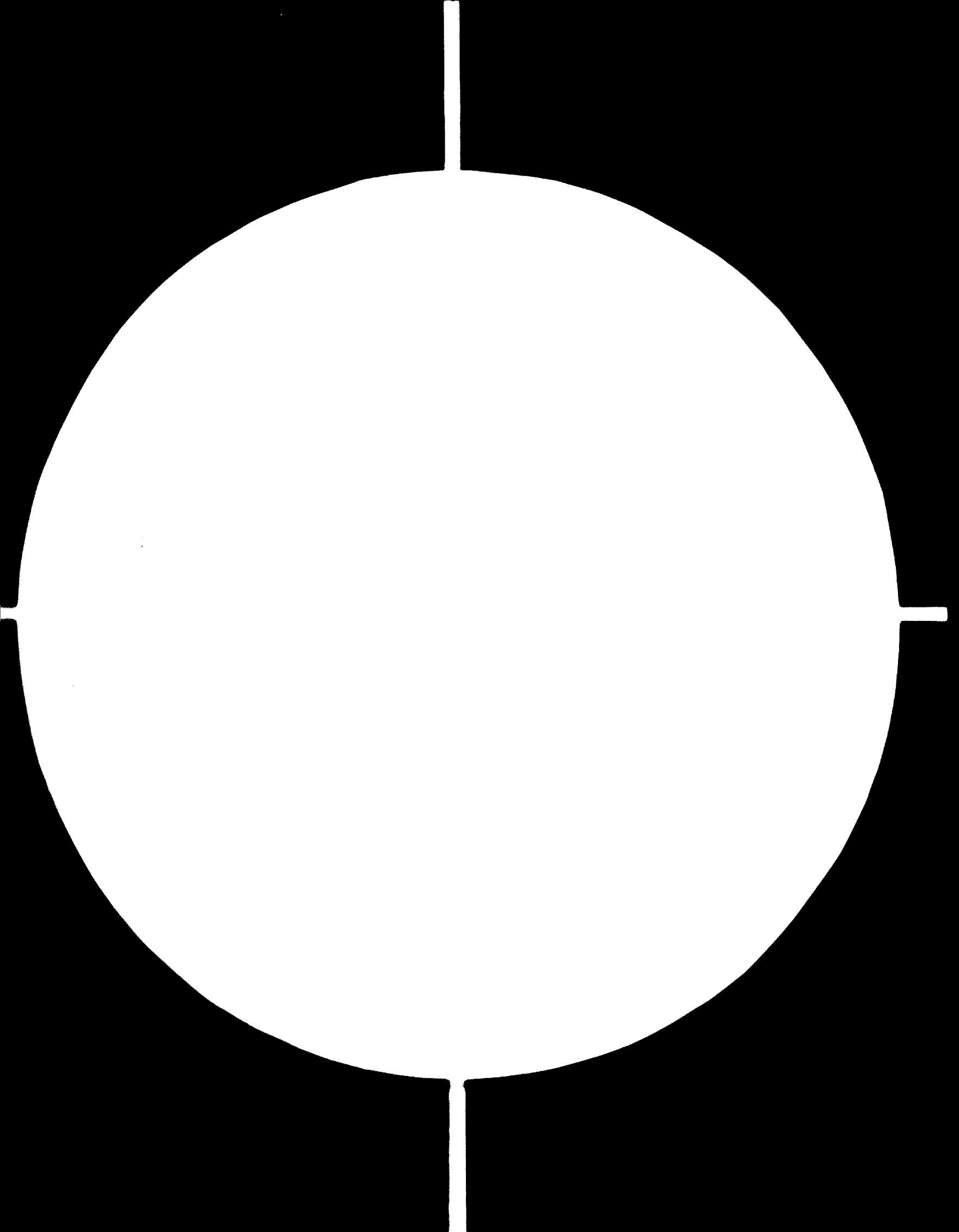
No se exigirá a los exportadores obtener licencias de exportación. (Los artículos cuya exportación está prohibida ciertamente no necesitan tales documentos de exportación). Las exportaciones estarán sujetas a un chequeo físico al azar en el terminal de exportación y en el extranjero por oficiales que aseguren la veracidad de los documentos de embarque.

Todas las exportaciones deberán registrarse con fines estadísticos.

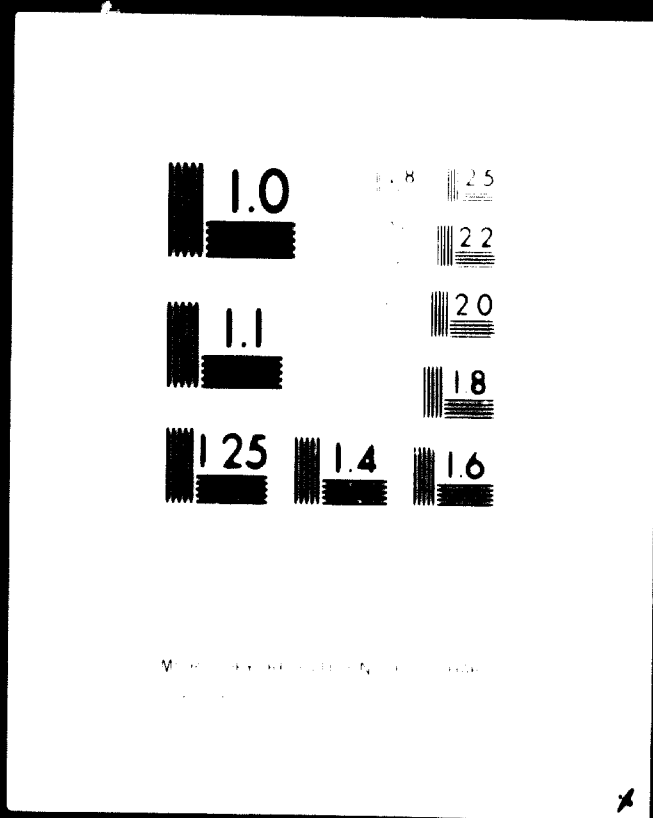
C - 827



82.06.25



2 OF 7



24 x E

3.4. Farmacéuticas

3.4.1. Integración Vertical

La industria farmacéutica debe prepararse para la exportación, la cual es un elemento integrado, en cuanto a lo requerido para su propio desarrollo y crecimiento.

Los principales pasos hacia esta meta son:

- Intensificar la producción de materias primas locales.
- Establecer centros de investigación aplicada y desarrollo.
- Mejorar la eficiencia productiva a través de incentivos directos (normas de producción y premios), mecanización y automatización para reducir los altos costos laborales y los gastos administrativos.

El Gobierno, por su parte, debe contribuir a la realización de estas metas implementando políticas adecuadas, v.g.:

Alentar a empresarios para encarar proyectos químico-farmacéuticos. Podría ser en forma de créditos de inversión a bajo interés y protección administrativa temporal para el mercado local, condicionados a la consecución de niveles de exportación especificados. Generación de presión económica para inducir la producción local de productos químicos básicos inorgánicos y orgánicos.

3.4.2. Precios de Materiales

El Gobierno debería asegurar que los precios de las materias primas de producción local que se destinen a la producción para exportación, sean iguales o menores que los precios de esos mismos materiales en el mercado internacional.

3.4.3. Leyes de Patentes

Las leyes de patentes venezolanas deberían ser modificadas en orden de proteger los resultados de la investigación aplicada y desarrollo, lo cual es esencial para el éxito a largo plazo de esta industria.

3.4.4. Investigación y Desarrollo

El Gobierno debería sostener financieramente (hasta el 50%), expensas de investigación en el sector privado durante varios años; un centro de investigación y desarrollo apropiado puede ahorrar costos, coordinar esfuerzos, y acelerar actividades. Un tal centro puede asimismo contribuir con el equipamiento, fuentes de investigación potencial y saber existente en institutos científicos del Estado y universidades, para propósitos de desarrollo industrial. Esto podrá conseguirse solamente si la comunicación entre el Gobierno y la industria es mantenida y

mejorada. La autoridad competente puede tomar la iniciativa participando de los costos de investigación en proyectos propuestos.

El Gobierno, a través de la asociación de fabricantes del ramo (CIFAVE), participaría en la selección y financiación de proyectos de investigación buscando aprovechar los abundantes recursos naturales de Venezuela.

3.4.5. Mano de Obra

El Gobierno debería iniciar y participar en programas de entrenamiento para personal profesional y administrativo de la industria.

Compañías de capital extranjero deberán ser requeridas para emprender un bien definido programa educacional y de entrenamiento para su personal local, incluyendo la asignación de personal jerárquico local para largos períodos de práctica de trabajo en las casas matrices y otro tipo de operaciones en el extranjero.

La meta de esta política será que la gerencia de estas compañías se componga totalmente de personal local dentro de un período especificado de tiempo.

3.4.6. Control de Precios

El control de precios existente para los productos deberá ser gradualmente reemplazado a fin de exponer la producción local a la competencia extranjera. Tal política no sólo asegurará menores precios, sino también resultará en una más competitiva, y por lo tanto, eficiente pauta de producción; y en una más cuidadosa búsqueda de materias primas económicamente asequibles, y de sustitución de importaciones. Al exponerse a la competencia externa el potencial exportador de esta industria, se verá incentivado; por ejemplo, compitiendo contra los mismos productores en el extranjero.

3.5. Textiles

Las siguientes recomendaciones han sido ordenadas aproximadamente en orden descendente de urgencia e inmediatez de impacto. Todas debieran ser implementadas a la brevedad posible.

3.5.1. Promoción de la Exportación

La industria con apoyo del I.C.E. debiera desarrollar investigaciones de mercado, información sobre modas y servicios de predicción de colores. La participación en ferias foráneas, exhibiciones, desfiles y mercados de modas, así como la apertura de salones de exposición en centros de compras tales como Nueva York, Londres, París y otros lugares debieran ser estudiados e implementados cooperativamente o por firmas individuales con apoyo gubernamental.

3.5.2. Escuela de Diseño

Una escuela textil de diseño de modas debiera ser establecida de acuerdo a un estudio detallado de su estructura, financiación, curriculum, etc. En cualquier caso, tal ventura requeriría apoyo industrial y gubernamental a largo plazo, cooperación e interés. La línea divisoria entre adiestramiento técnico y de modas no debería privar a tal institución el tomar a su cargo cursos de adiestramiento vocacional para mano de obra semi-especializada.

3.5.3. Profesionales

Hasta que profesionales adiestrados sean obtenibles de fuentes locales, profesionales extranjeros debieran ser permitidos en el país por períodos limitados de tiempo. Tal programa debiera ir aparejado con estudios en el extranjero y un programa de adiestramiento en casas de modas extranjeras para talentos venezolanos prometedores.

Ingenieros textiles y gerentes debieran ser preparados por medio de cursos especializados en departamentos de instituciones universitarias existentes.

3.5.4. Control de Calidad y Etiquetado

Standards de producción debieran ser adoptados y hechos obligatorios. Etiquetado adecuado y exacto debiera ser exigido por la ley.

3.5.5. Liberalización de las Importaciones

La liberalización de las importaciones de ciertas categorías de materias primas es un pre-requisito vital en esta industria para el posible desarrollo de las exportaciones.

3.6. Vidrio y Cerámica

Estas recomendaciones se clasifican, por claridad, en cuatro

áreas:

- Economía.
- Tecnología.
- Promoción de exportaciones.
- Mano de obra.

3.6.1. Economía

- Como política general no se recomienda separar a priori entre industrias de exportación y las que no lo son, dado que juicios a priori de este tipo pueden ser erróneos; mucho del potencial exportador en este campo debería basarse principalmente en el consumo local de una gran porción del producto de estas plantas. Así, las políticas deberán ser sostenidas en orden de beneficiar todas las líneas en una cierta gama de la producción industrial.
- Una política de incentivos a la exportación deberá adoptarse de tal modo que haga el exportar más rentable, relativamente, que la venta en el mercado interno. Al mismo tiempo, elevar o mantener la posición competitiva de las exportaciones desde Venezuela por:

- (a) Medidas dirigidas a reducir los costos de producción a través de decisiones económicas y fomentando un soporte en el campo tecnológico;
- (b) Un sistema imparcial de subsidios a la exportación basado en el valor relativo del producto específico, para la economía.

- Un sistema completo diseñado para alcanzar estas metas gradualmente, a través de adecuadas inversiones, protección e incentivos a la exportación, debe ser implementado según las líneas detalladas a lo largo de este informe.
- Las barreras político-económicas deben ser renegociadas, donde fuere posible, especialmente en un acuerdo comercial con los E.E.U.U.
- Como medida temporal, los exportadores serían plenamente compensados, cuando exporten a los E.E.U.U., por la recien impuesta sobretasa a las importaciones en ese país.

3.6.2. Tecnología

- Un Instituto Tecnológico de Investigación y Desarrollo en el área de las industrias de minerales no-metálicos inorgánicos, debería instalarse con los siguientes objetivos:

Evaluación tecnológica de los recursos minerales locales, como materias primas para procesos existentes o modificados, en el país y fuera de él.

Desarrollo de nuevos procesos y productos basados en materias primas locales.

Investigación y desarrollo tendiente a hacer avanzar el potencial de la industria local.

Asistir en problemas tecnológicos a la industria.

Entre las funciones del Instituto se encontrarán:

- Mantener contacto con organismos del Estado en cuestiones relativas a estas áreas especializadas, incluyendo la elaboración de normas y controles de calidad.
- Actuar como contraparte tecnológica, en ciertos proyectos de productividad industrial, tratados por otro organismo, cuando tal contraparte tecnológica sea requerida.
- Trabajar en proyectos alentados por la industria, actividad que debe ser especialmente apoyada.

- El Gobierno deberá alentar investigación y desarrollo en la industria, sea en laboratorios industriales o en cualquier otro laboratorio. Por ejemplo, sosteniendo aún sobre la base de un fondo común con las organizaciones industriales, o quizá asociado en estudios de productividad o tecnología puras.
- La instalación y las actividades de asociaciones industriales será alentada.

Las siguientes funciones deberían ser, por lo menos parcialmente, soportadas por el Gobierno:

- Biblioteca y servicio informativo sobre exportación, desde el punto de vista técnico y comercial; patrocinio de proyectos industriales de investigación y desarrollo común a un grupo de ramos; promoción de la exportación, y entrenamiento.

Una forma de financiar las actividades antes mencionadas es establecer un fondo formado con tributos a los productos vendidos en el mercado interno.

3.6.3. Promoción de la Exportación

- Información sobre comercialización deberá ser reunida y distribuída entre los funcionarios de la industria.

3.1.17. Decreto Presidencial No. 803

Podría utilizarse el Decreto Presidencial No. 803 que promueve la exportación, (ver Decreto agregado), en la implementación de muchas de las recomendaciones presentadas en este informe. Deberá ser responsabilidad del ICE usar el Decreto Presidencial No. 803 tanto como sea posible con este propósito.

- Misiones de exportación y campañas deberán ser organizadas por el I.C.E., asistidos por los agregados comerciales de las embajadas de Venezuela, en cooperación con la asociación de industrias y/o compañías individuales, como se remarca en todo este informe.
- Asistencia y sostén financiero para estudio de mercado individuales será provista a través del I.C.E., especialmente en las primeras etapas del desarrollo de las exportaciones.
- Normas de calidad de exportación que serán rígidamente controladas por una agencia especializada industrial-gubernamental.
- Los fletes marítimos de acuerdos de compañías son sensiblemente altos. Se recomienda considerar favorablemente la posibilidad de organizar una alternativa a estos precios con un programa de navegación regular.

3.6.4. Mano de Obra

Se recomienda que el INCE financie los costos de entrenar personal técnico venezolano en plantas en el extranjero y en escuelas en cooperación con la industria.

3.7. El Cuero y sus Productos

Se recomienda que el Gobierno implemente una política de liberalización de las importaciones de materias primas para la industria del calzado y artículos de cuero. Se sugiere hacerlo gradualmente, dentro de un plazo de cinco o diez años.

Tal política expondrá a los fabricantes locales a la competencia por precio y calidad, y el ramo del calzado dispondrá de una más amplia gama de materias primas a menores precios.

3.7.1. Curtiembres

- A fin de proveer a las curtiembres con cueros de calidad, es necesario iniciar un programa de educación y entrenamiento para mejorar el cuidado de los rebaños, proteger la calidad de los cueros crudos y reducir las enfermedades y daño físico de la piel.
- Debería permitirse una importación creciente de cueros crudos.
- El Gobierno debería iniciar y sostener la retención de técnicos extranjeros en el país, para proveer a las curtiembres de pericia y tecnología actualizada.

- El Gobierno debería ampliar las actividades del instituto de normas existente, COVENIN, con el propósito de fijar estándares para diferentes calidades de cuero y otros artículos de la industria. Estas calidades se controlarán periódicamente.
- Con propósitos de exportación, muchos países exportadores establecen un instituto de control de calidad para el producto exportable. El objetivo de este instituto será crear en el exterior una imagen positiva para el artículo "Hecho en Venezuela", y de proteger a la industria de los exportadores irresponsables.

3.7.2. Calzado y Artículos de Cuero

- Se fomentará un programa de entrenamiento gerencial para mejorar el planeamiento, la eficiencia, los costes, el control de calidad, etc.
- El Gobierno debería iniciar y soportar una política que aliente a pequeñas empresas a fusionarse dentro de unidades productivas más grandes.
- El Gobierno debería estimular una política cuyo objetivo sea la creación de cadenas de negocios para la venta de calzado local. Esto llevaría a mejorar la eficiencia productiva.

- Se recomienda permitir importaciones competitivas de cuero y materiales auxiliares para el calzado. Aparte de las ventajas antes citadas, los fabricantes ganarán así experiencia en el uso de nuevos materiales, como substitutos sintéticos de capelladas, forros y suelas.
- El Gobierno debería asistir a las tres asociaciones de fabricantes de calzado, a establecer una organización orientada hacia la exportación, que los reúna en orden de facilitar la cooperación entre la industria y el Gobierno (ICE), en el terreno de la exportación. Tal organización podría emprender, con asistencia del ICE, y en estrecha cooperación con los agregados comerciales en el extranjero, participación en ferias y exhibiciones, organización de misiones exportadoras y mantener exposiciones permanentes en centros internacionales de comercialización.
- El ICE debería asistir a la asociación de fabricantes en la contratación de expertos en calzado y artículos de cuero, en las áreas de manufactura y comercialización.
- El Gobierno debería alentar y sostener a la industria para establecer un centro de diseño de calzado y artículos de cuero que fomente y prepare jóvenes talentos para la industria. Tales esfuerzos deberían ser planeados e incrementados en cooperación con la industria textil y del vestido.

(Tal centro de diseño podría convertirse en un Centro de la Moda a escala latinoamericana).

- Para mejorar la posición competitiva de los productos venezolanos en el exterior, se recomienda alentar al exportador con incentivos monetarios.

Se estima que para la industria del calzado, el incentivo podría ser del orden de 1 a 1,5 Bs. por cada dólar ganado en exportación. Este incentivo estará sujeto a revisión periódica en cuanto a efectividad y adecuación.

- El Gobierno debería mejorar y simplificar los procedimientos de exportación.
- Deberá requerirse de importadores y representantes de maquinaria extranjera que mantengan un adecuado stock de repuestos en Venezuela.

3.8. Industria Maderera

3.8.1. General

Todas las exportaciones de la industria de la madera deberían estar basadas en incentivos monetarios otorgados en relación a las divisas extranjeras ganadas por el valor agregado local, como compensación por el alto costo del trabajo y la insuficiente infraestructura de la economía venezolana.

Los organismos del Gobierno, especialmente el Ministerio de Agricultura y el Laboratorio Nacional de Productos Forestales deberían continuar su estudio y evaluación de maderas locales. Pero estos resultados deben estar disponibles para la industria.

Los exportadores deben ser provistos de materiales locales e intermedios en cantidad y a precios internacionales.

El Gobierno (INCE), en cooperación con la asociación de fabricantes deberá implementar nuevos programas de entrenamiento para obreros capacitados en la industria maderera, como así entrenar e instruir personal gerencial competente.

Se recomienda que las barreras aduaneras a la importación sean reducidas para permitir la entrada de productos de alta calidad, a fin de crear la emulación por competencia de la industria local, y reducir los márgenes de beneficio.

Préstamos para capital de trabajo a bajo interés deberán proveerse a los exportadores.

El Instituto de Normas (COVENIN) deberá crear standards para los productos madereros locales, intermedios y finales.

Los fletes para productos de madera voluminosos, para exportación, deberán reducirse.

3.8.2. Terciado

A fin de utilizar la madera de alta calidad del Orinoco, se recomienda estudiar en breve la factibilidad de establecer una industria de terciado moderna, orientada hacia la exportación, en esa región, como parte de un gran complejo maderero.

3.8.3. Placas Prensadas

Aparte de todas las otras medidas de fomento a la exportación, esta industria debería obtener fletes marítimos bajos para penetrar en mercados vecinos. La exportación indirecta sería factible si la industria del mueble fuera provista de placas prensadas a bajo precio. Esto podría beneficiar a ambas industrias.

3.8.4. Muebles

El I.C.E. debería establecer un departamento del mueble a fin de proveer estudios de mercado básicos y evaluación económica, para la producción de exportación de la industria existente.

Préstamos a largo plazo y bajo interés deberán otorgarse a las fábricas medianas y grandes para permitir la modernización de sus instalaciones.

Se requiere estímulo oficial para inducir a la participación en ferias y exhibiciones en el extranjero.

Deberá permitirse la importación de accesorios modernos.

3.8.5. Productos Especiales

Se recomienda un estudio de largo alcance que llevaría a cabo el Laboratorio Nacional de Productos Forestales de Mérida, a fin de encontrar maderas exportables adicionales.

Se recomienda proveer toda la asistencia a fin de fomentar la exportación promisorio de chapas, parquet, terciados y otros ítems de maderas decorativas tropicales exóticas.

3.0.6. El Instituto Forestal de Mérida

A fin de traducir los hallazgos del INPF en términos comerciales, y en orden de equipar a la industria maderera con los beneficios potenciales que se obtendrían de la cooperación con el INPF, se sugiere agregarle los nuevos departamentos:

- Aprovechamiento económico.
- Relaciones comerciales.

3.9. Industrias Mecánico-Metalúrgicas

3.9.1. General

- Se recomienda que todas las materias primas para la producción de exportación sean obtenibles para los fabricantes de productos metalúrgicos a precios internacionales.
- Mano de obra altamente especializada para la industria debiera ser adiestrada lo más pronto posible.
- La importación de partes y componentes para propósitos de exportación debiera ser permitida en los casos en que el componente local no alcanza a cumplir con las especificaciones del mercado exportador.
- Un laboratorio mecánico-metalúrgico debiera ser agregado al Instituto de Normas existente, para asistir en los esfuerzos de control de calidad y asesorar a las industrias.
- Debería asistirse a ferias locales e internacionales, y organizarlas para promocionar las exportaciones.
- La industria debiera ser asistida en la emisión de catálogos de sus productos en varios idiomas.

3.2. Industria de la Alimentación

3.2.1. General

A todas las exportaciones de alimentos procesados deberían concederse un incentivo monetario para aumentar la competencia de precios basándose en el precio en moneda extranjera ganado por el valor local agregado.

Se recomienda que todas las autoridades relevantes cooperen en el desarrollo de la producción industrial, que tiene como meta proveer a la industria del procesado de alimentos, suficientes cantidades de materia prima a precios y calidad adecuados. La ayuda oficial deberá incluir inicialmente subsidios para la producción agrícola.

Los standards de calidad de los alimentos deberán definirse e implementarse con el fin de aumentar las exportaciones.

Deberá proveerse a los terminales aéreos y marítimos, de instalaciones de almacenamiento refrigerado moderno apropiado, a continuación de un análisis detallado de la situación.

Deberá permitirse la importación de materias primas libres de impuesto para la producción de exportación.

3.9.2. Partes Automotrices

Se recomienda continuar la implementación de regulaciones oficiales en vigencia, y nuevas que rigen a la industria del ensamblaje automotriz (en el presente no parecen factibles exportaciones económicamente competitivas).

3.9.3. Línea Blanca (Electro-Domésticos)

Las recomendaciones generales que se aplican para la industria mecánico-metalúrgica toda, se aplican también en este caso.

3.9.4. Productos de Acero Inoxidable

Medidas y políticas gubernamentales, v.g. préstamos, concesiones de depreciación acelerada, y adiestramiento de mano de obra, debieran ser puestas en marcha para asistir y fomentar el desarrollo de esta industria.

El desarrollo debiera ser estimulado en dos líneas:

- Industrias de equipos de procesamiento.
- Industrias de artefactos del hogar.

3.9.5. Productos de Aluminio

Políticas y medidas gubernamentales debieran apoyar el desarrollo de esta industria en dos áreas:

- Ampliando la gama y el tamaño de las funciones y nuevos productos de aluminio.
- Desarrollo de nuevos productos de acero y acero inoxidable.

3.9.6. Ventilación y Acondicionamiento Industrial de Aire

La capacidad en desarrollo, de manufacturar torres de acero para enfriamiento de agua, debiera ser apoyada.

3.9.7. Otras Industrias Mecánico-Metalúrgicas

Industrias modernas de una curva de demanda creciente tanto en el país como en el extranjero, que debieran ser fomentadas en Venezuela luego de cuidadosos estudios incluyen:

- (1) Industrias de herramientas perforadoras y de precisión en acero.
- (2) Industrias de herramientas de precisión cubiertas de diamante (conjuntamente con el desarrollo de la industria del pulido de diamante).
- (3) Industrias de motores eléctricos - existen ya industrias locales que podrían abastecer parte de los componentes.

3.10. Proyectos Recomendados

3.10.1. Introducción

Con el fin de facilitar la implementación de los proyectos recomendados, los sumarios se dividen en cuatro categorías, a saber:

- **Empresas industriales:** Estos proyectos son de interés para inversionistas gubernamentales y particulares, y deberían dejar ganancias después de una implementación apropiada. Los propuestos estudios de factibilidad están destinados a comprobar el óptimo modo de implementarlos para asegurar resultados tempranos positivos, y la eficiente utilización de los recursos naturales de Venezuela, para obtener el valor agregado local más alto posible, en vista de las condiciones del mercado mundial.
- **Infraestructura pública:** Los proyectos recomendados en esta categoría han sido juzgados como de interés vital en el desarrollo de las exportaciones de Venezuela. En todos los casos, las organizaciones propuestas no son nuevas. La implementación comprenderá, en cada caso, la consolidación de las actuales organizaciones que están trabajando independientemente, sin la requerida coordinación y una autoridad centralizada necesaria para obtener el nivel requerido de ejecución.

- Instituciones públicas: Las instituciones tratadas en esta categoría son en su mayoría nuevas, tanto en términos de estructura como función. En otras palabras, a pesar de que existe obviamente una necesidad, prácticamente ninguna empresa pública o privada es activa en este campo.
- Evaluación de Exportaciones - Análisis Sectorial: Se recomienda dirigir estudios, similares al presente examen, a seis sectores adicionales.

3.10.2. Empresas Industriales

Madera Tropical

Productos: Inicialmente, la empresa propuesta fabricará madera laminada, chapa y parquet de alta calidad.

Materia Prima: La madera tropical de alta calidad es a menudo única y siempre de alto valor decorativo. Se requerirán troncos seleccionados para obtener tal madera, salvo cuando esté destinado a la producción de pulpa.

Ubicación: Siguiendo un análisis cuidadoso de la información existente de investigaciones anteriores de la F.A.O. y visitas en el lugar de expertos de I.D.C., la primera empresa deberá localizarse en algún lugar de la región de la Guayana. A la larga, podrán establecerse operaciones similares en la región de Los Andes.

Objetivo: El propuesto estudio de mercado está diseñado para verificar la aceptación, volúmen y precios de los productos enumerados, así como también productos adicionales basados en la misma materia prima. El tamaño, plan y estructura de comercialización de la firma propuesta, se decidirá de acuerdo a los resultados de las pruebas de mercado.

Pulido de Diamantes y Joyería

Productos: Diamantes pulidos industriales y decorativos; Joyas compuestas de metales preciosos con piedras preciosas y semi-preciosas.

Materias Primas: Piedras preciosas y semi-preciosas de Venezuela; metales preciosos de fuentes comerciales.

Ubicación: El proyecto será implementado en Ciudad Bolívar, Estado de Bolívar, en proximidad a las fuentes de diamantes y piedras semi-preciosas.

Objetivo: El proyecto propuesto está destinado al desarrollo de una industria de trabajo intensivo especializado, orientado hacia la exportación y mercados turísticos. Este fin será obtenido en el desarrollo paralelo de una escuela de pulido de diamantes y joyería, que servirá como un núcleo para el desarrollo de numerosas empresas particulares en esta área.

3.10.3. Infraestructura Pública

Autoridad Nacional de Puertos

Las presentes condiciones en los puertos marítimos y aeropuertos internacionales de Venezuela presentan una barrera significativa para el transporte de mercaderías en el comercio internacional. El desarrollo de la exportación se verá retrasado y aún mutilado si no se toman las medidas correctivas lo más pronto posible, para facilitar el movimiento de salida de mercaderías de Venezuela. En vista de las condiciones competitivas prevalecientes en los mercados internacionales, los exportadores venezolanos no pueden ponerle el hombro realísticamente a la carga extra que significa tener que luchar para exportar, por las instalaciones inadecuadas, tanto en términos de instalaciones físicas, como en estructuras que caracterizan las actuales condiciones de los terminales venezolanos, tanto marítimo como aéreo. Detalles referentes a la imperfección de las condiciones existentes, ver el presente estudio Volúmen I, Capítulos 2.1., 3.1., 4.1.3., 4.2.7. y 4.4.2.

Objetivo: El estudio propuesto por un grupo de expertos está destinado a la preparación de un plan maestro comprensivo y detallado para la reorganización de la administración de puertos, bajo una autoridad ejecutiva nacional profesional.

Este estudio, además, detallará la modernización que se requiere de las instalaciones y estructura de puertos, y proveerá todas las estimaciones de presupuestos necesarias, así como también posibles esquemas de financiamiento.

Autoridad de Aduanas

Como se ha detallado en este estudio en el Volúmen I, Capítulos 2.1., 3.1., 4.1.4., 4.2.8., y 4.4.3, los actuales esfuerzos para la modernización de la oficina de aduanas de Venezuela son inadecuados, tanto en términos de plan y velocidad de implementación.

Una eficiente implementación de las necesarias reformas, requerirán los servicios de un grupo de expertos del exterior que tengan experiencia en los varios aspectos de las operaciones modernas de aduanas, incluyendo:

- Códigos de Clasificación Internacionales
- Ley Internacional de Aduanas
- Procesado Electrónico de Datos
- Asesoría de Administración

Oficina de Correos

Como se detalla en este estudio en el Volúmen I, Capítulos 2.1., 3.1., 4.1.5., 4.2.9. y 4.4.4., las presentes estructuras

e instalaciones de la Oficina Nacional de Correos de Venezuela son inadecuadas y retrasan el desarrollo de las actividades de exportación.

Se indica una reforma destinada al establecimiento de una moderna Corporación de Correos. El estudio propuesto examinará la posibilidad de una Corporación de Correos en el contexto venezolano y proveerá un detallado plan maestro para mejorar los servicios postales en Venezuela.

El estudio deberá incluir planes detallados de capacitación para la especialización profesional de ingenieros y administradores postales y de comunicación, en Venezuela y en el exterior.

Oficina Nacional de Estadísticas

La falta de una Oficina Nacional de Estadísticas en Venezuela, conjuntamente con la variedad de estadísticas que se reúnen en varios ministerios, crea una situación corriente que se caracteriza por la escasez crónica de información de fiar sobre la actividad de Venezuela en las esferas sociales, económicas y otras, así como el derroche de fondos para la recopilación de datos oficiales y esfuerzos de análisis. (Para mayor detalle ver en este estudio Volúmen I, Capítulos 2.1., 3.1., 4.1.2., 4.2.14., y 4.4.1.).

Objetivo: El plan propuesto está destinado a facilitar el establecimiento de una Oficina Nacional de Estadísticas única, a nivel de la Presidencia de la República. Esto eliminará la duplicación de esfuerzos, derroche de recursos oficiales, y resultará en el aprovechamiento de información confiable acerca de la actividad económica, social y cultural de Venezuela.

Habrá que tener mucho cuidado al proyectar un plan que permita el desarrollo de un grupo profesional para dirigir tal Oficina Nacional de Estadísticas y una eventual eliminación de esfuerzos oficiales similares a los diversos niveles ministeriales.

Instituto de Normas y Control de Calidad

Los actuales esfuerzos oficiales en el campo de definición de standards y control han resultado incompletos en muchas áreas vitales y relevantes al desarrollo de las exportaciones de Venezuela. (Para detalles ver este estudio Volúmen I, Capítulos 2.1., 3.1., 4.1.6., 4.2.6., y 4.4.5.).

Objetivo: Se requiere un plan para determinar la más eficiente alocaación de recursos obtenibles con el fin de asegurar el rápido desarrollo de un código comprensivo de normas para cada categoría industrial. Además, es necesario proceder al establecimiento de un mecanismo que proveerá control de calidad para todos los artículos exportados de Venezuela.

Instituto de Comercio Exterior

La eficiente implementación de las recomendaciones de este estudio requiere algunos cambios en las herramientas, métodos y procedimientos del Gobierno, destinados a alentar las exportaciones.

(Para detalles ver Volúmen I, Capítulos 2.1., 3.1., 4.1.7., 4.1.12., 4.2.3., 4.2.4., 4.2.16., 4.4.6., 4.5.2., y 4.6.4.).

Una adecuada implementación resultará en la expansión de las funciones y responsabilidades para un Instituto de Comercio Exterior (ICE) reestructurado.

Modo de Operación Se recomienda que tales esfuerzos de reforma e implementación se beneficien de la presencia de uno de los expertos extranjeros apropiados a ser destinado por un período inicial de dos años en la oficina del Presidente del Instituto de Comercio Exterior.

Reconociendo la limitada autoridad ejecutiva investida al I.C.E., se recomienda además el establecimiento, por un período similar de tiempo, de un experto extranjero en promoción de exportaciones en la oficina del Director General del Ministerio de Fomento. Esta persona proporcionará el necesario respaldo ejecutivo, a los esfuerzos del I.C.E.

Deberá informarse a los institutos de enseñanza superior de las necesidades y para que ayuden, adiestrando tecnólogos de la alimentación y otros especialistas que se requieran.

3.2.2. Confección de Dulces

La industria deberá ser provista de azúcar a bajo precio que permita la penetración competitiva en los mercados extranjeros. (Esto podrá incluirse en el plan único de pago de incentivos).

3.2.3. Procesado de Frutas y Vegetales

El cultivo de materias primas para la industria deberá ser aumentado y estimulado, especialmente piñas, parchita, guanábano, para los cuales ya existen posibilidades de exportación.

Deberán realizarse investigaciones y desarrollo con miras a aumentar el valor de frutas y vegetales locales procesados.

La importación de frutas sobre la base de la exportación de frutas por peso, deberá cambiarse a una base ad-valorem y disminuirla gradualmente.

3.2.4. Productos de Mar

Se recomienda se dé ayuda a la existente Asociación de Fabricantes de Productos de Mar con el fin de mejorar y modernizar

3.10.4. Instituciones Públicas

Diseño Industrial y Centro de Capacitación: La competencia exportadora en el mercado internacional generalmente incluye una o más de las formas siguientes: precios, calidad y diseño.

Mientras que se hacen esfuerzos y se planea para el mejoramiento de la capacidad competitiva de las exportaciones venezolanas en las primeras dos categorías, prácticamente no se ha hecho nada para mejorar los niveles de diseño de los productos venezolanos.

Los esfuerzos en esa dirección no dependen de un sólo esfuerzo o ayuda exterior. Los únicos esfuerzos viables en este frente deben basarse en el desarrollo del talento del diseño nativo.

Objetivo: Se recomienda el establecimiento de un centro de capacitación para diseño de productos. El centro deberá capacitar graduados de la enseñanza secundaria en un curso de cuatro años que será dividido; durante los últimos dos años, en las siguientes categorías industriales:

- Productos de madera
- Productos de metal
- Vidrio y cerámica
- Artes y oficios
- Envases y comunicación gráfica

Instituto de Diseño de Modas y Tecnología: El instituto propuesto será similar al Instituto de Diseño de Productos mencionado anteriormente. El área de especialización incluirá:

- Manufactura de telas, tecnología y diseño
- Diseño de modas femeninas
- Diseño de modas masculinas
- Diseño de modas de cuero
- Diseño y tecnología del calzado
- Diseño de productos de cuero
- Comercialización de la exportación del vestuario
- Gerencia de producción textil

Laboratorio Nacional de Productos Forestales, Mérida: Durante los últimos 10 años, el Ministerio de Agricultura y Cría ha mantenido un Centro de primera calidad de investigación y desarrollo de productos forestales en Mérida. Sin embargo, hasta ahora, el Instituto no ha beneficiado el desarrollo económico de la industria de elaboración de madera en Venezuela.

Es obvio que el Instituto podría ser una herramienta poderosa para el desarrollo de la industria, tanto en términos de tecnología como en la mejor utilización de los recursos naturales del país para beneficio económico de todos los interesados.

Objetivo: Es necesaria una reforma en el concepto y estructura del Instituto, que resulte en una íntima cooperación con la industria del trabajo en madera.

Metales y Minerales No Ferrosos

Centro de Investigación y Desarrollo Industrial: La joven estructura industrial de Venezuela no es aún capaz de soportar la carga vital de la investigación y el desarrollo industrial. De todas maneras, tales esfuerzos son de importancia en el desarrollo de la capacidad competitiva de la industria dentro y fuera del país.

Objetivos. Las actividades de tal Centro, que deberá ser auspiciado por el Gobierno y la industria, beneficiará a la industria en las siguientes áreas

- Adaptación de productos y procesos extranjeros a las condiciones tropicales, proveyendo así una importante ventaja en la comercialización a otros países tropicales.
- Desarrollo de los artículos exportables, basados en la materia prima obtenible localmente. Esta área es de gran importancia potencial, en vista de los abundantes recursos naturales del país y la falta de cualquier actividad de importancia en este terreno.

- Producción a escala piloto para examen del mercado de exportaciones. Es de importancia para determinar las posibilidades económicas de nuevos proyectos y disminuirá la inversión en nuevas instalaciones de producción para artículos de exportación no probados.
- Superación tecnológica y asistencia a la industria para resolver sus problemas técnicos.
- Puesta al día de conocimientos tecnológicos del personal industrial más antiguo.
- Inspección y definición de uso potencial de los recursos naturales del país.

Productos Farmacéuticos, Insecticidas, Pesticidas y Herbicidas

Centro de Investigación y Desarrollo Industrial: El Centro propuesto es esencialmente similar en concepción, objetivos y modos de operación al antes mencionado Instituto de Metales No Ferrosos.

Materias Primas Inorgánicas No Metálicas

Centro de Investigación y Desarrollo Industrial: A pesar de que el Ministerio de Minas e Hidrocarburos ha reconocido recientemente la necesidad de inspeccionar los recursos naturales de Venezuela,

en las materias primas para cerámica, vidrio, silicatos, caolín, etc., no se ha hecho ningún esfuerzo actualmente en la crucial área de definir el potencial industrial y comercial de recursos conocidos y nuevos.

Teóricamente, el Centro propuesto cumplirá funciones similares a aquellas de los dos centros mencionados anteriormente.

3.10.5. Evaluación de Exportación - Análisis Sectorial

Se recomienda realizar lo más pronto posible, conjuntamente con el Instituto de Comercio Exterior, análisis sectoriales posteriores similares a éste.

Las áreas a ser investigadas incluyen:

- Bebidas alcohólicas
- Artes y Oficios - Diamantes y Joyería
- Minerales no Ferrosos
- Petroquímica
- Productos químicos básicos
- Productos eléctricos

4. ENTORNO

4.1. Sumario

- 4.1.1. Personal, Motivación y Competencia
- 4.1.2. Datos Estadísticos Oficiales
- 4.1.3. Puertos
- 4.1.4. Aduanas
- 4.1.5. Servicios Postales
- 4.1.6. Instituto de Normas COVENIN
- 4.1.7. Agencias para la Promoción de la Exportación
- 4.1.8. Medios de Transporte
- 4.1.9. Agencias de Desarrollo Regional
- 4.1.10. Centros de Investigación y Desarrollo
- 4.1.11. Protección
- 4.1.12. Incentivos a la Exportación
- 4.1.13. Propiedad Extranjera y Conocimiento Técnico
- 4.1.14. Impuesto a la Renta a Empresas
- 4.1.15. Implementación

4.2. Recomendaciones

- 4.2.1. Implementación
- 4.2.2. Protección
- 4.2.3. Incentivos a la Exportación

- 4.2.4. **Financiamiento de Exportación**
- 4.2.5. **Talento de Diseño**
- 4.2.6. **Control de Normas y Calidades**
- 4.2.7. **Puertos**
- 4.2.8. **Aduanas**
- 4.2.9. **Oficina de Correos**
- 4.2.10. **Código de Servicio Civil**
- 4.2.11. **Centros de Investigación y Desarrollo
Industrial**
- 4.2.12. **Impuesto a la Renta a Empresas**
- 4.2.13. **Fuerza Laboral**
- 4.2.14. **Oficina Nacional de Estadísticas**
- 4.2.15. **Liberalización de Importación**
- 4.2.16. **Licencias de Exportación**
- 4.2.17. **Decreto Presidencial No. 803**

- 4.3. **Personal**
 - 4.3.1. **Sector Público**
 - 4.3.2. **Sector Privado**
 - 4.3.3. **Talento de Diseño Industrial**

- 4.4. **Infraestructura**
 - 4.4.1. **Datos Estadísticos Oficiales**
 - 4.4.2. **Puertos**
 - 4.4.3. **Aduanas**
 - 4.4.4. **Servicios Postales**
 - 4.4.5. **Instituto de Normas COVENIN**
 - 4.4.6. **Agencias para la Promoción de la Exportación**
 - 4.4.7. **Medios de Transporte**
 - 4.4.8. **Agencias de Desarrollo Regional**
 - 4.4.9. **Centros de Investigación y Desarrollo**

- 4.5. **Políticas Económicas**
 - 4.5.1. **Protección**
 - 4.5.2. **Incentivos a la Exportación**
 - 4.5.3. **Propiedad Extranjera y Conocimiento Técnico**
 - 4.5.4. **Impuesto a la Renta a Empresas**

- 4.6. **Implementación**
 - 4.6.1. **General**
 - 4.6.2. **Sencilles**
 - 4.6.3. **Comunicaciones**
 - 4.6.4. **Mecanismo de Implementación**

- 4.7. **Lista de Visitas de Campo**

4.1. Sumario

4.1.1. Personal, Motivación y Competencia

Los funcionarios públicos en Venezuela carecen a menudo de la conciencia y la motivación requerida para promover y asesorar las exportaciones.

Puestos de corta duración, y la carencia de calificaciones profesionales adecuadas, a veces son características de la dirección de agencias de vitales servicios públicos.

La mayoría de los negocios particulares que gozan de altos beneficios, estando completamente protegidos, naturalmente no tienen ningún interés en competir en los mercados externos que producen beneficios bajos.

Prácticamente no se consiguen talentos capacitados en diseño industrial. Esto es especialmente perjudicial en exportaciones potenciales en las siguientes industrias: Vestido, Ropa de Cuero, Calzado, Vidrio y Cerámica, Diseño de Envases y Productos, Pulido de Diamantes y Joyería.

4.1.2. Datos Estadísticos Oficiales

Es raro obtener datos estadísticos dignos de confianza, relacionados con la economía y sus parámetros, ya que cada Ministerio recopila tales datos independientemente.

4.1.3. Puertos

Las presentes instalaciones y la estructura administrativa de los puertos marítimos y aéreos internacionales de Venezuela presentan un obstáculo importante en el transporte de bienes al exterior. Una causa primaria es la falta de una autoridad única ejecutiva autónoma para operar los puertos. Una variedad de autoridades equivalentes e incoordinadas en el puerto impiden tanto una operación diaria eficiente como un planeamiento de desarrollo de largo alcance.

4.1.4. Aduanas

Las leyes de Aduanas, los reglamentos y los procedimientos tratan tanto las importaciones como las exportaciones en forma anticuada. Se están considerando reformas en la estructura y en el procedimiento. Sin embargo, parece que estos esfuerzos no están de acuerdo con el nivel de prioridad indicado por las condiciones actuales, que son inadecuadas.

el procesado, envasado y comercialización de un tipo de sardina venezolana de alta calidad para el extranjero. Deberá alentarse a la misma organización para investigar los prospectos de exportación de tales productos de alto precio como ostras ahumadas y marisco envasado.

3.2.5. Otras Industrias Alimenticias

Se recomienda expandir la existente industria de aceite comestible basada en materias primas locales, disminuyendo así la actual importación de aceites comestibles.

Un proyecto de café instantáneo secado por proceso de congelación parece tener buenas perspectivas de exportación y su implementación deberá ser estudiada en detalle.

4.1.5. Servicios Postales

Tal como los Puertos y Aduanas, la Oficina de Correos proporciona sus servicios vitales al exportador, de una manera y con una lentitud, que a veces perjudican los esfuerzos de exportación.

Personal profesional inadecuado, una multiplicidad de autoridades independientes, presupuestos y conocimientos limitados, se combinan para hacer que este servicio sea poco eficiente.

4.1.6. Instituto de Normas COVENIN

El Instituto Oficial de Normas COVENIN en el Ministerio de Fomento, se supone fija los standards para cada industria. Al tratar de cumplir con esta tarea, COVENIN no ha logrado fijar las normas adecuadas a la mayoría de las categorías industriales. Parece que el objetivo de COVENIN no es adecuado para la tarea, en términos de presupuesto, personal profesional e instalaciones.

4.1.7. Agencias para la Promoción de la Exportación

Una multiplicidad de agencias promotoras de exportación, la mayoría de ellas nuevas, demuestran cierto interés en el tema. Por el momento estas agencias son en su mayoría independientes y carecen de coordinación. Son escasos la dirección profesional y personal adecuados.

4.1.8. Medios de Transporte

La capacidad de envío por aire o por mar al exterior se consigue físicamente en abundancia. Sin embargo, debido a la falta de dirección imaginativa y costos portuarios elevados, gran parte de su capacidad no es aprovechada.

4.1.9. Agencias de Desarrollo Regional

A excepción de la Corporación Venezolana de Guayana - C.V.G. - las corporaciones de desarrollo regional no parecen haber salido más allá del campo de los estudios hacia la acción. Un gran potencial de desarrollo de exportación basado en los grandes recursos naturales en el interior del país merecen algunos esfuerzos de implementación por parte de estas organizaciones.

4.1.10. Centros de Investigación y Desarrollo

La joven estructura industrial de Venezuela es aún incapaz de soportar la carga de las actividades de investigación y desarrollo aplicadas industrialmente. Los centros de investigación y desarrollo auspiciados por el Gobierno podrían proveer a la industria venezolana con un margen competitivo en el exterior mediante:

- La adaptación de productos y procesos modernos a las condiciones tropicales.
- El desarrollo de artículos de exportación basados en materias primas obtenibles localmente.
- La producción a escala piloto para pruebas en mercados extranjeros.

Los centros que beneficiarían la capacitación para la exportación de Venezuela a la larga, incluyen las siguientes categorías industriales:

- Productos alimenticios procesados
- Metales y minerales no ferrosos
- Productos farmacéuticos e insecticidas

4.1.11. Protección

Bajo las presentes condiciones proteccionistas, la mayoría de los esfuerzos gubernamentales para desarrollar las exportaciones tienden a fallar. Una baja gradual y selectiva de los muros proteccionistas es un pre-requisito para la implementación de incentivos de exportación efectivos, y otras medidas de promoción.

4.1.12. Incentivos a la Exportación

Para mejorar la posición competitiva de los exportadores venezolanos, el Gobierno deberá dar a cada exportador una subvención monetaria por las exportaciones realizadas. Este incentivo deberá ser revisado periódicamente para ajustar su conveniencia y efectividad. El índice para cada categoría de productos debería basarse en el valor local agregado del artículo exportado.

Con el mismo pago único, el exportador obtendría todos los otros beneficios monetarios gubernamentales que incluyen: devoluciones de derechos sobre materias primas e intermedias, cargos portuarios, costos reducidos de envío, etc.

4.1.13. Propiedad Extranjera y Conocimiento Técnico

Uno de los factores que más seriamente limitan el desarrollo de la exportación de las industrias de buen nivel tecnológico es la pertenencia a extranjeros de las instalaciones de fabricación y/o conocimiento.

Por el momento, no hay controles o medidas del Gobierno para limitar el efecto negativo de las restricciones de exportación asociadas con tales propiedades extranjeras.

4.1.14. Impuesto a la Renta a Empresas

El actual impuesto a la renta a empresas induce la formación, real y legal, de capacidad productiva fragmentada. Para competir en el extranjero, la escala es una ventaja.

4.1.15. Implementación

Este estudio sería una pérdida de esfuerzo, si no fuera seguido por una implementación enérgica:

- Para asegurar la implementación adecuada, deberá designarse una agencia ejecutiva única, de preferencia en el I.C.E., con un consultor experimentado de afuera.
- La oficina del Director General del Ministerio de Fomento deberá tener un asesor de exportación de afuera, adicional, para asistir al I.C.E. con autoridad ejecutiva para la implementación.
- El personal de CORDIPLAN será responsable de controlar el progreso de la implementación y su eficacia.

De esta manera, la implementación será confiada a una terna: formulación e implementación del programa: por I.C.E.; colaboración con capacidad ejecutiva: Ministerio de Fomento; y CORDIPLAN revisando los resultados, proveyendo control objetivo y actualización con el fin de tomar medidas correctivas y modificaciones oportunas.

4.2. Recomendaciones

Las siguientes recomendaciones no están arregladas en ningún orden descendente de importancia; todas son importantes para la obtención del crecimiento de exportación. Sin embargo, el presente orden intenta sugerir un simple orden de prioridades en términos de secuencia de implementación. Aunque esto claramente implica que algunas acciones son un prerequisite para otras, debe enfatizarse que cada una de las medidas sugeridas es suficientemente vital como para justificar su implementación lo más pronto posible. Esto es especialmente efectivo en actividades con un período largo de gestación, por ejemplo, escuelas vocacionales y de diseño industrial, instituto de normas, centros de investigación y desarrollo industrial, etc.

4.2.1. Implementación

La implementación de las recomendaciones contenidas en este informe requieren la designación de una autoridad ejecutiva única responsable.

Se recomienda confiar esta tarea al cuidado del Instituto de Comercio Exterior (I.C.E.). Con el fin de asegurar una implementación eficiente, deberá reestructurarse el I.C.E. y deberá integrar todas las funciones oficiales de promoción de exportación, según se detalla más adelante.

Se sugiere además que el Director del I.C.E. designe, a la brevedad posible, un consultor externo para asesorar en la implementación del recomendado Programa de Desarrollo de Exportación (P.D.E.) por un período inicial de dos años.

- Para asegurar el apoyo ejecutivo coordinado en la implementación del P.D.E., se debería designar un Consultor en Promoción de Exportaciones, con experiencia, por un período inicial de por lo menos dos años, en la oficina del Director General del Ministerio de Fomento.
- CORDIPLAN deberá encuadrar una política de exportación y una sección que controle su ejecución. Esto lo proveerá de función supervisora, incluyendo: evaluación de los resultados reales, en términos de crecimiento de exportación; medidas para retornar la información a las agencias ejecutivas y análisis de las reformas y modificaciones que sean necesarias en el Programa de Desarrollo de Exportación.
- I.C.E., en cooperación con la dirección del Ministerio de Fomento y CORDIPLAN, deberá iniciar una serie de seminarios, conferencias y planes de publicidad, con miras a crear un conocimiento y apoyo de las medidas y alcances oficiales, iniciándolo entre funcionarios públicos, empezando por arriba, y más adelante entre la dirección del sector privado.

4.2.2. Protección

La presente política proteccionista debe reformarse para aumentar la capacidad competitiva de las industrias locales maduras. (Implícita en estas recomendaciones está la renegociación del tratado de aduanas de 1939 con los E.E.U.U.). La protección absoluta debería reemplazarse por tarifas altas, que serán reducidas en una forma cuidadosa y selectiva, de acuerdo a un programa gradual predeterminado. Para asegurar que se produzca el deseado impacto en el aumento de la exportación, la reforma de exportación deberá llevarse a cabo por el Departamento Económico del I.C.E., en estrecha cooperación con el Ministerio de Fomento y el sector privado, (es decir FEDECAMARAS).

En todo caso, los presentes niveles de protección deberían usarse como base de negociación con las compañías que poseen extensas conexiones comerciales en el extranjero. Se requerirá de tales compañías durante las negociaciones con las autoridades, para exportar anualmente una parte predeterminada de su producción. Si no se alcanzaran los niveles acordados de exportación, deberá aplicarse una predeterminada reducción de las medidas protectoras.

4.2.3. Incentivos a la Exportación

Como la mayoría de los países con conciencia exportadora, Venezuela debería adoptar un programa especialmente planeado para incentivar la exportación y mejorar su posición competitiva en el extranjero.

Los incentivos deberán tomar la forma de concesiones monetarias a ser pagadas por el Gobierno al recibir el pago desde el extranjero por bienes exportados. El índice de incentivos será fijado, y sujeto a revisiones periódicas, por el Departamento Económico del I.C.E., de acuerdo con el valor local agregado de la categoría industrial exportada.

En el mismo pago, el Gobierno deberá incluir una devolución por los impuestos pagados por el fabricante cuando importó la materia prima o materiales intermedios usados en la manufactura de los artículos exportados. Esto proporcionará un incentivo suplementario al aumento del valor local agregado, suponiendo que la nueva protección hará que los artículos locales sean menos caros que los artículos importados.

Los componentes adicionales del pago único deberán incluir un reembolso de los costos de puerto y una reducción de los gastos de embarque en el extranjero.

Deberá examinarse la veracidad de los documentos al azar, dentro y fuera del país. Ser elegido para participar en el programa de incentivos de exportación dará derecho a la inscripción en el I.C.E. Los exportadores que sean sorprendidos en irregularidades en la aplicación o en fraude abierto, serán borrados de la lista de exportadores, y serán por ello inelegibles para cualquiera de los beneficios de exportación.

4.2.4. Financiamiento de Exportación

Para aumentar la capacidad económica para exportar competitivamente, el Gobierno deberá dar a todos los exportadores o futuros exportadores, préstamos de inversión a largo plazo con bajo interés y capitales de trabajo con facilidades de crédito a corto plazo.

Los préstamos para inversiones estarán condicionados al alcance de un volumen de exportaciones predeterminado, absoluto y/o relativo. Un fracaso en el cumplimiento del acuerdo con los fines predeterminados de exportación deberá imponer un nuevo pago por la diferencia del interés (es decir, bajo interés pagado e índices reales de acuerdo con el mercado).

3.3. Insecticidas y Pesticidas

3.3.1. Mano de Obra

Uno de los más serios problemas que afectan a la industria vnezoelana de insecticidas y pesticidas es la falta de especialistas calificados.

- Esta escasez de especialistas profesionales como ser químicos, ingenieros químicos, ingenieros de proceso y entomólogos, puede ser aliviada por las universidades venezolanas en cooperación con la industria y sostén por parte del Gobierno, (es decir, el INCE). La instrucción de tales especialistas para la industria puede ser encarada por medio de proyectos especiales y trabajos de investigación de estudiantes y graduados.

En todos casos, la investigación debe asentarse en el terreno específico de insecticidas y pesticidas, y dirigida a resolver los reales problemas industriales.

- Para personal técnico de supervisión deberían organizarse cursos en disciplinas generales y específicas. Estos cursos pueden ser organizados por el Gobierno, universidades o instituciones especiales. En cada caso, los programas deberán coordinarse con la industria.

El crédito de capital de trabajo será dado al presentar las órdenes escritas de los clientes en el extranjero. El crédito podrá ser por hasta una suma del 75% del valor de la orden. Deberá ser a interés bajo, y será reembolsable al recibir el pago del extranjero. En todo caso, tales préstamos deberán ser por seis meses y renovables por un período igual. El crédito de capital activo a largo plazo, deberá darse cuando se demuestre que dará una ventaja competitiva para asegurar la orden.

4.2.5. Talento de Diseño

El mejoramiento en el diseño de productos industriales requiere el establecimiento de institutos de diseño industrial para capacitar talentos. Se indica un estudio preliminar e implementación en las siguientes categorías:

- Vestido, cuero y calzado
- Pulido de diamantes y diseño de joyas
- Productos industriales y diseño de envases

Será recomendable establecer algunos de éstos en cooperación con otros países de la región.

4.2.6. Control de Normas y Calidades

Urge la acción para la adopción de standards de productos. Deberá establecerse un Instituto Nacional de Normas autónomo. La asignación del presupuesto deberá asegurar instalaciones apropiadas y la contratación de los mejores profesionales. La cooperación de la industria con el Gobierno deberá iniciarse por el I.C.E. para asegurar programas firmes de control de calidad de todos los productos de exportación.

4.2.7. Puertos

La implementación de las muy necesitadas reformas en la administración de los puertos marítimos y aéreos de Venezuela es inadecuada, de lo cual hay conciencia oficial.

Se necesita ajustar un plan de reformas que lleve al establecimiento de una Autoridad Nacional Portuaria autónoma. Tal autoridad profesional será responsable de la eficiente operación diaria de todos los puertos marítimos y aéreos internacionales, en base a un presupuesto financiado por cargos por servicios prestados. También será la tarea de la autoridad el planeamiento y desarrollo integrados de largo alcance; sin embargo, el financiamiento de tales actividades tendrá que surgir de fuentes exteriores. Esto no excluye la participación del Ministerio de Obras Públicas en tales programas de fomento.

4.2.8. Aduanas

Los presentes estudios de reforma se han estado realizando durante años; se recomienda una reordenación de prioridades con el fin de apresurar los resultados. Las reformas deberán tener como meta:

- Conversión del actual sistema por peso a un plan de tarifas por valor.
- Adopción de un código internacional aceptado de clasificación de bienes (por ejemplo B.T.N. ó S.I.T.C.).
- Actualización de los esfuerzos de capacitación de mano de obra.
- Personal profesional adecuado en todos los puestos.
- Modernización de las instalaciones y equipo, y eliminación al máximo del papeleo.
- Deberá darse consideración especial y ayuda a los exportadores en todas las medidas de reforma.

4.2.9. Oficina de Correos

Se recomienda realizar un estudio concienzudo de la estructura y operaciones de la oficina de correos. Tal estudio examinará específicamente la posibilidad de establecer una autoridad profesional autónoma de correos para mejorar la actual calidad inadecuada de servicios prestados y definir las áreas de responsabilidad del servicio de correos.

4.2.10. Código de Servicio Civil

Deberán intensificarse los presentes esfuerzos dirigidos a una reforma administrativa de la estructura del servicio público, para obtener resultados. Los esfuerzos tendrán como meta, entre otros, los siguientes objetivos:

- Una clara separación del cuerpo del servicio público, de las posiciones reservadas a los funcionarios nombrados por razones políticas.
- Una definición de cada área de agencia pública de exclusiva responsabilidad.
- Asegurar el carácter profesional y desinteresado del cuerpo de servicios públicos a todos los niveles.

4.2.11. Centros de Investigación y Desarrollo Industrial

La escasez de centros de investigación y desarrollo industrial en los trópicos, da a Venezuela la excelente oportunidad de desarrollar una ventaja relativa real para sus industrias de exportación, mediante el establecimiento de centros de investigación industrial y desarrollo de exportaciones en las áreas siguientes:

- Procesado de Alimentos
- Metales y Minerales no ferrosos
- Productos Farmacéuticos y Químicos

Tales centros cumplirán las siguientes funciones principales orientadas hacia la exportación:

- Adaptación de productos modernos y procesos, a las condiciones tropicales.
- Desarrollo de los artículos de exportación basado en los abundantes recursos naturales de Venezuela.
- Producción piloto a escala, para el mercado extranjero probando productos nuevos o modificados.

4.2.12. Impuesto a la Renta a Empresas

Con el fin de respaldar el crecimiento de grandes entidades industriales corporadas, la actual estructura del impuesto a la renta a empresas deberá ser reemplazada por un índice de impuesto a la renta a empresas Único.

A los costos de inversión y de operación en industrias de exportación, se les asignarán beneficios especiales que incluyen:

- Aceleradas concesiones de depreciación para la construcción, maquinaria y equipo.

- Los estudios del mercado extranjero y las misiones de ventas deberán ser permitidas como gastos comerciales deducibles.
- Los costos de capacitación de la mano de obra serán completamente deducibles , a índices predeterminados por empleado, de cada categoría industrial.

4.2.13. Fuerza Laboral

- INCE deberá iniciar, con la participación de la industria, programas de capacitación vocacional para mano de obra calificada y de supervisión.
- Deberá mejorarse la instrucción de lenguas extranjeras en Venezuela, y expandirse a todos los niveles escolares.
- Deberán ser liberalizadas las restricciones de inmigración concernientes a profesionales escasos.

4.2.14. Oficina Nacional de Estadísticas

Se recomienda una temprana reforma para modernizar y unificar datos estadísticos oficiales que reúnen análisis y actividades de publicación. Con el fin de proporcionar al planificador datos dignos de confianza, todas las actividades oficiales en esta área serán de la exclusiva responsabilidad de una Oficina Nacional de Estadísticas separada, que será dirigida y equipada con profesionales bien calificados.

Con el establecimiento de dicha agencia todos los datos oficiales actuales, que reúnen las actividades de varios ministerios, deberán ser gradualmente absorbidos.

4.2.15. Liberalización de Importación

Las políticas proteccionistas son especialmente dañinas al negar a exportadores potenciales, la importación de materia prima y materiales intermedios en calidad, variedad y precios necesarios para la fabricación competitiva de productos de exportación. Se recomienda, aparte de la reforma de políticas proteccionistas, permitir lo más pronto posible, la importación de artículos vitales que permitan a tan variadas industrias como del calzado, textiles y productos mecánico-metalúrgicos, ser exportados casi inmediatamente. Se necesita urgentemente un enfoque flexible y ad hoc en el cual el Departamento Económico del I.C.E. decida el asunto. El Decreto Presidencial No. 803 podrá ser utilizado con este propósito.

4.2.16. Licencias de Exportación

No se exigirá a los exportadores obtener licencias de exportación. (Los artículos cuya exportación está prohibida ciertamente no necesitan tales documentos de exportación).

Las exportaciones estarán sujetas a un chequeo físico al azar en el terminal de exportación y en el extranjero por oficiales que aseguren la veracidad de los documentos de embarque.

Todas las exportaciones deberán registrarse con fines estadísticos.

4.2.17. Decreto Presidencial No. 803

Podría utilizarse el decreto Presidencial No. 803 que promueve la exportación, (ver Decreto agregado), en la implementación de muchas de las recomendaciones presentadas en este informe.

Deberá ser responsabilidad del I.C.E. usar el decreto Presidencial No. 803 tanto como sea posible con este propósito.

4.3. Personal

El desarrollo de las exportaciones de Venezuela es una tarea que requiere continuos y elaborados esfuerzos por parte del Gobierno y la industria durante un largo período de tiempo. El factor aislado más importante que determinará el resultado de tales esfuerzos, es la calidad de la gente movilizada para esta tarea. Calidad en este contexto se refiere principalmente a dos características: motivación y competencia. Mientras que el último es aparentemente más fácil de definir, el anterior es el prerrequisito raro que actualmente aún falta en la mayoría de los casos. Para que sea más clara la discusión, se divide aquí en sectores público y privado.

4.3.1. Sector Público

Motivación: Competir a escala mundial requiere esfuerzos de ventas de parte del fabricante a un grado mucho más alto de lo que es a menudo el caso en el mercado doméstico protegido. El éxito de tales esfuerzos están ciertamente condenados de antemano a un fracaso, si las políticas, actitudes y prácticas oficiales no están dirigidas a minimizar los obstáculos y aumentar al máximo la ayuda.

La presente actitud oficial en Venezuela no parece conducir al desarrollo de las exportaciones. Mientras que algunos altos funcionarios públicos están honradamente interesados en apoyar las necesarias reformas - así como lo indica el haber encargado este estudio - otros hasta ahora han estado solamente dispuestos a hablar sobre la materia sin comprometerse a hacer nada concreto. Esta falta de motivación se refleja inmediatamente en la estructura burocrática del Gobierno. En el mejor de los casos, con una dirección bien motivada y dedicada, es difícil y toma tiempo el proceso de introducir una actitud adecuada en tal cuerpo de servidores públicos.

Por lo tanto, es de primordial importancia para el Gobierno el motivar y después convencer a toda su administración que las exportaciones no son sólo deseables, sino necesarias para el crecimiento industrial, para obtener mayor independencia económica, para diversificar una creciente base industrial, y lo más importante, para crear oportunidades de empleo significativo para una clase media creciente de técnicos y profesionales.

La tarea de motivar es doblemente difícil, porque Venezuela carece del incentivo común más poderoso para la exportación, que es una escasez de moneda extranjera, y se requerirán esfuerzos oficiales a los niveles más altos en base de continuidad.

3.3.2. Asociación de Fabricantes para la Exportación

Se recomienda que la industria forme, con sostén gubernamental, (ICE), una asociación de fabricantes orientada hacia la exportación. La asociación emprenderá todas las medidas formales y prácticas destinadas a promover la exportación de insecticidas y pesticidas y asistirá a los exportadores en los contactos iniciales con organizaciones foráneas. La asociación recomendará, a través del ICE, medidas e incentivos, que simplifiquen y alienten la exportación. El ICE en colaboración con la asociación pondrían en práctica un plan destinado a verificar la veracidad de los ingredientes rotulados.

3.3.3. Compra Centralizada de Materias Primas

Se recomienda poner en marcha un programa de abastecimiento para la compra centralizada colectiva de materias primas importadas y materiales de empaque para la industria. Este programa sería una de las actividades de la antes mencionada asociación, y participación en ella sería voluntaria.

3.3.4. Integración Vertical Local

El Gobierno deberá iniciar y alentar inversiones en la industria química local para producir materias primas de insecticidas y pesticidas, que actualmente se importan.

Tales esfuerzos deberán incluir, por ejemplo, el otorgamiento anual de una mención de honor presidencial especial a los exportadores sobresalientes, de acuerdo con criterios predeterminados. Muchos otros programas de publicidad se realizarán dentro del país para crear una conciencia de exportación. Sin embargo, tal como se indica, un prerequisite es una campaña dentro del Gobierno para convencer y motivar a los funcionarios en todos los niveles. Sin el establecimiento previo de tal doctrina, incluyendo seminarios para altos funcionarios, literatura, conferencias, etc., es bastante posible que los esfuerzos de exportación permanezcan en el dominio de las palabras: estudios y no realización.

La campaña de la exportación empieza, por lo tanto, dentro de la administración del Gobierno.

Competencia: Al competir la motivación es necesaria, pero no suficiente. Las técnicas profesionales acumuladas por la larga experiencia, son indispensables. Los problemas que enfrenta el Gobierno para crear un personal profesional adecuado, no son únicos. Sin embargo, hay numerosos factores, algunos muy importantes, que requieren atención, los cuales se resumen más adelante.

Código de Servicio Civil: La más alta dirección profesional en la mayoría de los departamentos, agencias e instituciones del Gobierno, importantes para las actividades de exportación, a menudo no está calificada profesionalmente para el puesto específico. En muchos casos, esto se relaciona con el bajo nivel de los salarios gubernamentales. Sin embargo, esto de ningún modo es la única razón. Para empeorar las cosas, se cambia a los funcionarios rápidamente, creando en la práctica una falta de dirección administrativa. Por ejemplo, varios altos directores de las oficinas de Aduanas y de la Oficina de Correos, incluyendo a los directores nacionales de estas agencias, son reemplazados por lo menos una vez al año. Incluso profesionales altamente calificados no serían capaces de contribuir mucho a la operación de un sistema administrativo, sin mencionar la realización de un planeamiento significativo o reformas, estando corto tiempo en el puesto.

Obviamente, lo que el Gobierno necesita es un Código de Servicio Civil, claro, que defina el nivel al cual los profesionales de carrera pueden llegar, y el nivel al cual los designados por motivos políticos por períodos más cortos impartirán las directivas políticas necesarias en un sistema democrático de Gobierno.

Un cuerpo de servidores públicos, aislado hasta cierto punto de la interferencia política y edificado sobre la promoción de los individuos de acuerdo con el mérito profesional y actuación, es una ventaja tan obvia, que no es necesario entrar aquí en detalles sobre este punto. Deberá recalcarse que las actuales condiciones están tan lejos de ser las ideales, que la implementación de políticas convenientes con fines de desarrollo económico y crecimiento de la exportación, está muy retrasada.

Esta escasez de profesionales con experiencia, dentro de la estructura gubernamental, se ve agrandada debido a dos características prevalecientes: prácticamente no existe la delegación de autoridad. Aún asuntos rutinarios requieren autorización superior a través de largos conductos, esencialmente sin importancia, que meramente retrasan el proceso. Por ejemplo, la actual burocracia asociada con la obtención de licencias de exportación, es en sí, a veces una razón suficiente para no tratar de exportar más de una vez.

Para combinar estos problemas, muchos servicios están plagados por una multiplicidad de ministerios gubernamentales que operan dentro de una estructura de servicio dada, mientras que no hay ninguna autoridad única responsable del total. La resultante ineficiencia y el deterioro del servicio en tal infraestructura vital, como son puertos, marítimos y aéreos, oficinas de correos, servicios de estadísticas, y agencias oficiales de licencias, se detallan más adelante.

Obviamente, estos problemas no se pueden solucionar de la noche a la mañana. El presente Gobierno parece tener conciencia de los problemas y trata de abordarlos. Sin embargo, para poder ser efectivos, se necesitan urgentemente algunas reformas básicas, a veces con la ayuda técnica del exterior. No hay duda que actualmente es difícil la formulación de la correcta política para promover la exportación, y que la implementación bajo las presentes condiciones, es a menudo casi imposible.

4.3.2. Sector Privado

Motivación: En general, la industria venezolana es una estructura relativamente nueva que surgió como resultado de medidas proteccionistas extremas implementadas a fines de la década de 1950. Mientras que tecnológicamente la mayor parte de la industria es por eso moderna, al mismo tiempo, muy a menudo no está acostumbrada a competir.

No se permite la importación de casi ningún artículo que se fabrique localmente. Los fabricantes locales manipulean abiertamente los precios. Muchas compañías pertenecientes a extranjeros importan su materia prima o materiales intermedios de sus compañías matrices a precios inflados. El resultado de todo esto es que los precios de los artículos fabricados, armados, o solamente envasados, localmente, son más altos que lo que las

realidades económicas justifican. De este modo, los negocios venezolanos se operan con márgenes de utilidad desusadamente altos, que a menudo resultan de una falta de competencia externa e incluso interna.

Es por eso lógico y razonable que la industria en la mayoría de los casos no esté interesada en exportar, lo que significaría mayores esfuerzos y márgenes de utilidad significativamente menores. Que no haya error sobre la trascendental importancia en este punto, la única motivación legítima para exportar, es la motivación para cualquier acto comercial, es decir, ganancias; de este modo, las exportaciones se realizarán solamente cuando sean tan lucrativas como vender localmente. Bajo la presente política proteccionista, sin un tiempo límite de protección a la industria naciente, no hay posibilidad de desarrollar las exportaciones. La conclusión inevitable es por eso obvia; prácticamente todo el régimen industrial tiene puesto un gran interés en no cambiar la situación, y debe esperarse que se oponga violentamente a cualquier intento de una baja gradual de las barreras proteccionistas. Sin embargo, una baja gradual selectiva del muro proteccionista es un prerrequisito indispensable para crear una estructura competitiva de ganancias, que hará la exportación, con incentivos, una proposición lucrativa.

Deberá enfatizarse que todas las otras medidas para crear la exportación son secundarias y esencialmente sin significado, salvo que estén precedidas por niveles proteccionistas más bajos. Primero serán creadas las condiciones que motivarán el comercio a la exportación, y que significa márgenes de ganancias relativamente provechosos al exportar. Bajo la actual pantalla proteccionista, los márgenes de ganancias en el mercado local son tan altos que los incentivos monetarios del Gobierno no pueden competir con los bajos márgenes de ganancia en el exterior.

A este respecto, deberá notarse que los costos de producción local pueden reducirse significativamente, en muchos casos como para sobrevivir a la competencia extranjera directa. Indicando así que son bastante posibles las exportaciones económicamente provechosas, con algunos incentivos oficiales.

El problema de motivar a la comunidad comercial hacia la exportación, no por exhortación, sino por medio de políticas económicas adecuadas, es la clave esencial sin la cual no podrá esperarse progreso en el frente de las exportaciones. Mientras que en algunas industrias nacientes deberá concederse por un período limitado de tiempo, en la mayoría de los otros casos no se justifica tal protección.

Las industrias que no maduren una capacidad competitiva dentro de unos pocos años, constituyen un drenaje económico irracional a los escasos recursos de fuerza laboral capacitada y profesional, así como también otros recursos. Estas deberán estar disponibles para industrias en desarrollo que puedan madurar, después de un período inicial de protección para competir con éxito dentro y fuera del país. (Un buen criterio en este contexto es el equivalente en moneda extranjera del valor local agregado).

Competencia: Mientras que motivar a la industria para la exportación requiere políticas claras pero difíciles, conseguir fuerza laboral adecuada es, en general, un asunto de obtener apoyo más que reforma. El problema puede ser analizado en términos de niveles de capacitación y niveles profesionales, a saber:

Fuerza laboral capacitada: Venezuela tiene una gran fuente de fuerza laboral no capacitada que parece ser muy capaz de aprender técnicas industriales. El Gobierno ha creado un instituto de instrucción vocacional técnico: el Instituto Nacional de Cooperación Educativa (INCE), que es muy capaz de proveer a la industria parte de sus necesidades técnicas. Un análisis somero de las actividades del INCE, que es gratuito para los alumnos, indica las siguientes limitaciones:

- La cooperación con la industria para definir las necesidades es deficiente, debido especialmente a la falta de un serio interés por parte de algunas asociaciones de fabricantes. La causa podría ser la preferencia de unas pocas industrias de capacitar informalmente a su propia gente y así evitar una clasificación formal de las técnicas, que podría aumentar la planilla de pagos.

- Prácticamente no hay instalaciones o cursos en el INCE para capacitar a obreros a nivel de capataces y supervisores. La actual instrucción técnica se limita a producir aprendices. Parte del problema del INCE en esta área, puede yacer en la falta de profesores adecuados, los cuales deberán ser contratados en el extranjero por un período inicial. Además, deberán darse becas de estudios en el extranjero para estas categorías.

Profesionales: Los institutos universitarios de Venezuela proveen una cantidad adecuada de profesionales en la mayoría de las disciplinas convencionales. Se provee a las necesidades especializadas de la industria con estudios en el extranjero. Deberán mejorarse la cooperación del Gobierno y la industria para definir y pronosticar las necesidades, para así establecer las facultades y becas en el extranjero adecuadas.

A este respecto deberá notarse que las actuales políticas restrictivas de inmigración y certificación profesional tienen un efecto negativo, tanto para la industria como para los profesionales a quienes concierne, similares a las políticas proteccionistas de la industria.

Un punto importante referente a los profesionales es el bajo nivel general de conocimiento de idiomas extranjeros, en puestos directivos privados, y aún más en los públicos. Las dimensiones de este problema están bien ilustradas cuando se nota que altos funcionarios en agencias, institutos y departamentos de exportación, a menudo no hablan inglés ni ningún otro idioma extranjero. Serios esfuerzos serán necesarios para remediar estos problemas, para todos los niveles de instrucción.

4.3.3. Talento de Diseño Industrial

Un área en que prácticamente no se ha hecho nada hasta ahora, es en la capacitación de diseñadores orientados industrialmente.

El único esfuerzo en este área vital es el Instituto de Diseño. El Instituto, con un pequeño presupuesto anual de Bs.800,000.-, se financia en partes iguales de tres fuentes: INCE, Fundación Neumann y matrículas (que son muy altas). Actualmente el Instituto es activo en un área limitada de las artes comunicativas y plásticas, orientadas a gráfica, plásticos, madera y cerámica.

Aparte de la necesidad de más ayuda financiera oficial para este Instituto, hay que establecer urgentemente, con la ayuda y cooperación de la industria, escuelas de diseño industrial similares en las siguientes categorías:

- Diseño de Modas y su Tecnología. Para capacitar a diseñadores de fábricas de géneros, vestuario femenino y masculino, ropa de cuero y calzado.
- Centro de diseño industrial del producto y su envase. Tanto para capacitar a diseñadores para las variadas industrias, como para ayudarlas a resolver problemas de productos y envases.
- Instituto de pulido de diamantes y diseño de joyas. Para capacitar talento técnico y de diseño necesarios para utilizar los considerables recursos minerales de Venezuela como base para una industria con gran esfuerzo laboral orientada hacia la exportación.

La estructura, curriculum y financiamiento adecuados de estos institutos serán estudiados e implementados lo antes posible con la ayuda de expertos extranjeros experimentados. (Pudiera ser aconsejable cooperar en el establecimiento de tales escuelas con otros países de la región y así aumentar su tamaño y calidad).

Las principales áreas que requieren un cuidadoso análisis para la utilización de recursos existentes incluyen:

- Cultivo local de piretro y otras plantas a procesar como materia prima.
- Desarrollo de la industria petroquímica a fin de proveer materia prima local y envases plásticos para la industria.

3.3.5. Control de Calidad

El Servicio Toxicológico y Toxicología Experimental del Ministerio de Salud Pública debería ayudar a la industria a obtener niveles adecuados de calidad, siempre que la industria carezca de las instalaciones adecuadas.

La cooperación industria-Gobierno, iniciada por el ICE, debería provocar el refuerzo de los controles de calidad estrictos para la exportación.

3.3.6. Investigación y Desarrollo

Actualmente, la industria no se encuentra comprometida en la investigación y desarrollo de nuevos productos o procesos.

El Gobierno deberá estimular la investigación destinada, principalmente, al desarrollo de nuevas fórmulas a partir de materiales disponibles en el lugar, y conformadas especialmente

Hay indicaciones que Venezuela cuenta con una gran fuente de talento innato para el diseño, que podría formar, estando adecuadamente capacitado, una significativa ventaja en la exportación de una larga lista de productos. Una falta de buenos diseños impide el desarrollo de las exportaciones en muchas categorías desde el envasado de alimentos hasta la joyería, mientras que excelentes diseños originales pueden a menudo sobrepasar la competencia de precios en el extranjero.

Como los resultados de la iniciativa en este área requieren cierto tiempo para materializarse, se indica una temprana acción por parte del Gobierno y la industria.

4.4. Infraestructura

4.4.1. Datos Estadísticos Oficiales

Venezuela no tiene una oficina central de estadísticas. Cada Ministerio tiene por lo menos una división de recopilación y análisis de información. El sistema se caracteriza por:

- Falta de definiciones comunes.
- Información repetida y vacíos en la recopilación de datos.
- Hostigamiento a algunas firmas, a veces no legalmente, por un término medio de cinco largos cuestionarios de recopilación de datos de cada mes.
- Publicaciones erróneas de datos estadísticos.

Como resultado, algunas informaciones estadísticas oficiales son, peor que inútiles, engañosas. Por esto, se sospecha de toda la información oficial. Los planificadores reconociendo esto, recurren a numerosos proyectos costosos de recopilación de información, estrechando de esta forma el círculo vicioso: abundancia de organizaciones de recopilación de información, y ningún informe digno de confianza. Los esfuerzos para coordinar estas actividades están aún lejos de los resultados requeridos y están probablemente destinados a permanecer así.

La única solución económica y profesional correcta, como ser ahorrar dinero, y obtener información digna de confianza, es crear una Oficina Nacional de Estadísticas, que será la única agencia oficial que reúna, analice y publique información en el país. Tal organización podrá ser una gran división dentro de CORDIPLAN o una agencia autónoma. En cualquier caso, la agencia propuesta no deberá ser parte de ningún ministerio. La agencia será responsable de guardar en secreto la información proporcionada por cada firma y no proveerá información de ninguna categoría que comprenda menos de tres firmas, de acuerdo a la ley vigente al respecto. Todos los consumidores de información, públicos y privados, obtendrán su información de las publicaciones periódicas e informes especiales de la agencia sobre los temas específicos.

Para tener éxito en su tarea, la Oficina Nacional de Estadísticas deberá tener personal profesional experimentado adecuadamente. El obstáculo más grande para la implementación de esta proposición se espera que sean los esfuerzos de cada ministerio para conservar sus propias actividades de recopilación de información. Sin embargo, es obvio que la presente situación no conduce a una sana planificación económica, pronóstico, planeamiento de políticas, o implementación. Actualmente, el planificador económico en Venezuela que carece de información digna de confianza, puede compararse a un nadador sin agua.

4.4.2. Puertos

Las condiciones en las terminales portuarias marítimas y aéreas de Venezuela presentan una importante barrera al envío de exportaciones. Físicamente, las instalaciones son anticuadas y en estado de descuido. Faltan completamente ciertos requerimientos modernos tales como instalaciones de almacenaje en frío, etc.

Administrativamente, los puertos se operan sin una autoridad ejecutiva central. Los varios ministerios controlan ciertos aspectos de los puertos, sin una coordinación adecuada. La falta de una autoridad autónoma única que tome decisiones, es dañina tanto para la operación diaria de los puertos como para el planeamiento de desarrollo a largo alcance, convenientemente integrado con anticipación al comercio externo creciente.

Para dificultar aún más las cosas, los directores de las más importantes divisiones, tanto en los niveles del puerto, como del ministerio nacional, son a menudo individuos que carecen de la capacitación profesional adecuada; en todo caso, los períodos de permanencia en el cargo son generalmente menores de un año.

Las más prominentes autoridades independientes activas en un puerto, aparentemente incluyen:

- Servicio Portuario - Ministerio de Hacienda. Es responsable de la fuerza laboral para operar el puerto, así como también la compra y mantenimiento de parte del equipo portuario.
- Ministerio de Obras Públicas. Es responsable del proyecto, construcción y mantenimiento de algunas instalaciones.
- División de Canalización, Ministerio de Minas e Hidrocarburos. Responsable del dragado subacuático.
- Aduanas, Ministerio de Hacienda. Responsable de la recolección de derechos de aduanas y la mayor parte de la tramitación relacionada con cualquier envío de importación o exportación.
- Capitanía de Puerto, Ministerio de Comunicaciones. Responsable por los servicios de pilotos y prácticos de navegación dentro del puerto.
- La Marina, Ministerio de Defensa. Responsable por accesorios para la navegación para entrar a puerto.
- La Guardia Nacional, Ministerio de Defensa. Responsable de resguardar las instalaciones portuarias y existencias, controlando todos los puntos de acceso por tierra.

Excluyendo tales exportaciones tradicionales como el petróleo y el hierro de puertos especializados, un 90% de todas las actividades portuarias están dirigidas a los envíos de importación y no al movimiento al exterior de mercaderías.

Probablemente, no es posible un mejoramiento significativo en los servicios portuarios y sus instalaciones, bajo la presente estructura administrativa y el actual sistema de designación de personal.

Los requeridos mejoramientos seguirán a la creación de una Autoridad Marítima y Aérea Nacional que nombrará un director para cada puerto, y supervisará y coordinará todo el planeamiento, la implementación y las operaciones diarias. Tal organización, provista de autoridad legal adecuada y con personal profesional experimentado, deberá ser capaz de operar los puertos con sus propios recursos de entradas - de cargos por servicios prestados. Requerirá, además, un planeamiento consolidado y un presupuesto de inversión.

Como tal reforma requiere un tiempo largo para su realización, no deberá perderse tiempo ahora, contratando consultores independientes del exterior para proyectar un plan maestro administrativo y físico adecuado, para tal autoridad autónoma profesional.

4.4.3. Aduanas

Los reglamentos, estructura y procedimientos de implementación de aduanas son lentos, anticuados y a menudo innecesarios. El Servicio carece de personal suficiente y sufre rápidos cambios de directores de puertos y directores nacionales. Bajo las condiciones existentes, las operaciones de exportación están seriamente perjudicadas.

El reconocimiento de la gravedad de la situación por los funcionarios de Aduanas, ha resultado en el nombramiento de tres comités para proponer reformas en las siguientes áreas:

- Adopción de un código de clasificación de mercaderías aceptado internacionalmente, es decir, B.N.T. ó S.I.T.C.
- La adopción de un plan de tarifas ad-valorem, en lugar de las actuales tarifas basadas en el peso bruto.
- Reforma legal, incluyendo probablemente la reestructuración administrativa.

A pesar de que todo esto se necesita urgentemente, los comités han sido nombrados hace más de dos años sin producir, hasta ahora ni siquiera un resultado parcial o tentativo. Los pronósticos oficiales hacen necesario un año adicional antes de publicar las

conclusiones preliminares. El paso lento y la poca prioridad dada a este esfuerzo indican la falta de serio interés o falta de habilidad para avanzar en la dirección requerida.

Se sugiere que se le dé al problema de la reforma de Aduanas, máxima prioridad, tanto en términos de planificación como su implementación.

4.4.4. Servicios Postales

La entrega de cartas y paquetes postales en Venezuela es relativamente lenta y no merecedora de confianza, por ejemplo, manifiestos de carga marítima, enviados por correo aéreo, a veces toman más tiempo en llegar al extranjero que la llegada de la carga.

Es obvio que las transacciones de exportación pueden perjudicar o aún perderse cuando las cartas o catálogos se retrasan en el correo. Aparte de una falta de instalaciones y tecnología modernas, los esfuerzos de mejoramiento son frustrados por las siguientes realidades actuales:

- El Correo es una división del Ministerio de Comunicaciones, mientras que parte del personal de la oficina de correos, por ejemplo, los vendedores de estampillas, son empleados del Ministerio de Hacienda.

- El manejo del correo de encomiendas del extranjero está en gran parte, en manos de la Aduana.
- El Director General de la Oficina de Correos no tiene autoridad final sobre sus empleados. Esta más bien reside en la oficina del personal del Ministerio de Comunicaciones.
- Los salarios son demasiado bajos al nivel intermedio y superior como para atraer personal calificado adecuadamente.
- El presupuesto para equipo nuevo moderno es escaso.
- Hay pocos profesionales experimentados dentro del personal.
- El Director General es reemplazado frecuentemente; últimamente, todos los puestos se han conservado por menos de un año.

Esencialmente, la oficina de correos ha estado funcionando en los años recientes sin los fondos apropiados ni la dirección profesional. Los resultados son evidentes. Y, así, el comercio particular ha estado tomando parte creciente en los servicios internos de entrega que debería ser realizada por el correo. Sin embargo, los servicios postales al extranjero no tienen tal alternativa.

Serán de gran valor, sin lugar a dudas, las reformas destinadas a remediar los defectos obvios. De una transformación de la oficina de correos en una corporación pública independiente,

podrá resultar una reforma más duradera para beneficiar tanto al público como al Gobierno. El asunto merece un análisis cuidadoso y acción inmediata, siguiendo a un estudio adecuado.

4.4.5. Instituto de Normas COVENIN

COVENIN, el instituto oficial de Normas de Venezuela opera dentro del Ministerio de Desarrollo. Las actuales actividades de COVENIN no cubren las categorías industriales evaluadas en este informe, a pesar de que se supone que fija las normas para cada categoría industrial que opera en el país. Aparte de fijar los standards mínimos industriales apropiados, COVENIN deberá fijar un sistema de controles de calidad de productos destinados a obtener el sello de Aprobación NORVEN de COVENIN, para artículos de exportación. Hasta ahora no se han efectuado tales actividades. Por ley, solamente a los productos que llevan el sello NORVEN, se les permite los beneficios de exportación tales como se señala en el Decreto No. 803 para promover la exportación. Y así, como en muchas otras áreas públicas, la estructura legal existe mientras que la implementación es defectuosa y está lejos de ser adecuada. En el caso de COVENIN, las razones más importantes parecen ser:

- Falta de profesionales en las varias categorías industriales.
- Instalaciones, laboratorios, etc., limitados.
- Carencia de la dirección independiente.

para las condiciones tropicales. En una etapa posterior los esfuerzos podrán dirigirse al desarrollo de nuevos materiales activos. El apoyo del Gobierno se haría en forma de aportes a la par en base uniforme con las inversiones de la industria en investigación y desarrollo. (Sobre un Centro de Investigación y Desarrollo, ver 6.1.9.).

Obviamente, la exportación de artículos por debajo de las normas puede causar a la industria mucho perjuicio, al dañar su reputación. Se sugiere buscar ayuda de expertos que implementarán las siguientes medidas:

- Fijación o adopción de standards mínimos industriales para todo producto final y producto de exportación.
- Instituir un sistema de controles de calidad para cada uno de los artículos exportados a ser puesto en ejecución por medio del Gobierno (ICE) - cooperación industrial y respaldo por medio de sanciones legales significativas.
- Asegurar la objetividad de estas actividades empleando solamente profesionales experimentados bien pagados y buscar ayuda del extranjero en áreas donde no hayan profesionales locales adecuados, a un nivel apropiado de especialización y capacidad.
- COVENIN no formará parte de ningún Ministerio.

Obviamente, todo esto deberá ser operativo antes de desarrollar cualquier exportación de importancia.

4.4.6. Agencias para la Promoción de la Exportación

El deseo del Gobierno de desarrollar las exportaciones está bien ilustrado por la proliferación de cuerpos destinados a apoyar las exportaciones. Los cuerpos activos más importantes incluyen:

- Departamento de Industria, Ministerio de Fomento: Las responsabilidades del departamento incluyen la implementación del Decreto Presidencial No. 803 que promueve la promoción de la exportación, y fijando e implementando nuevas políticas de protección industrial.
- División de Comercio Internacional, Ministerio de Fomento. Es responsable de iniciar e implementar políticas y medidas para la promoción de la exportación.
- Departamento para el Desarrollo de la Exportación, Ministerio de Fomento. Es responsable por la emisión de licencias de exportación.
- Instituto de Comercio Exterior (ICE). Un cuerpo nuevo semi-autónomo a cargo de la promoción de exportación - carece actualmente de funciones ejecutivas.

- La comisión del Gobierno para coordinar ferias y exportaciones (VENEXPO) fundada en 1967 para iniciar y responsabilizarse de la representación de la industria venezolana en ferias comerciales locales y extranjeras.
- Departamento para la Ayuda a la Exportación, de la Corporación Venezolana de Fomento (C.V.F.). Es responsable de promover las exportaciones en varias formas, dependiendo de la iniciativa privada, y concediendo préstamos de inversiones de bajo interés y capital activo a los exportadores.
- Agregados comerciales en las embajadas venezolanas. Responsables de la información económica sobre las condiciones en los lugares de trabajo. No se definen los deberes de promoción de exportación.
- Asociación Venezolana de Exportadores (AVEX). Una asociación comercial particular de 270 miembros de los cuales 20 son exportadores.

Todas estas organizaciones son distintas en estructura, presupuesto, estilo y forma. Sin embargo, hay algunas características comunes:

- Prácticamente ninguna coopera entre sí, ni aún cuando están dentro de un mismo ministerio.

- La dirección no es calificada, la mayoría de las veces, y generalmente no hablan ningún idioma extranjero.
- Las funciones asignadas a cada organización son necesarias y deberán ser continuadas.

A la luz de lo anterior, se sugiere canalizar toda la promoción y ayuda del Gobierno a través de una organización, en la cual cada una de las antes mencionadas funciones sean responsabilidad de una división separada.

Se recomienda que el recientemente instalado Instituto de Comercio Exterior (ICE), llegue a ser la única herramienta del Gobierno para desarrollar las exportaciones. Con el fin de cumplir con la tarea eficientemente, deberán realizarse los siguientes cambios en la estructura y funciones del ICE:

Las divisiones principales del ICE corresponderán a las categorías industriales de interés para el desarrollo de las exportaciones, es decir, cada una de las categorías analizadas en este informe corresponderán a una división del ICE y además, deberán crearse divisiones en áreas tales como:

- Frutas frescas y vegetales
- Bebidas alcohólicas
- Artes y Oficios; Pulido de Diamantes y Joyería

- Minerales no ferrosos
- Petroquímica
- Productos químicos básicos
- Productos eléctricos

El establecimiento de tales divisiones deberán ser precedidas por un análisis sectorial similar a aquéllos presentados en este informe.

Cada división industrial deberá incluir en su personal no solamente un economista especializado en la industria dada, sino también un tecnólogo apropiado con amplia experiencia en esa industria. Cada división industrial trabajará en estrecha colaboración con AVEX y la industria local, en base formal e informal para asegurar que el personal del I.C.E. esté informado de los problemas y oportunidades relacionados con las exportaciones.

Otras divisiones en el I.C.E. deberán cumplir las siguientes funciones:

- Biblioteca, centro de documentación y estudios del mercado exterior.
- Aprobación de créditos de inversión y de capital activo para los exportadores.

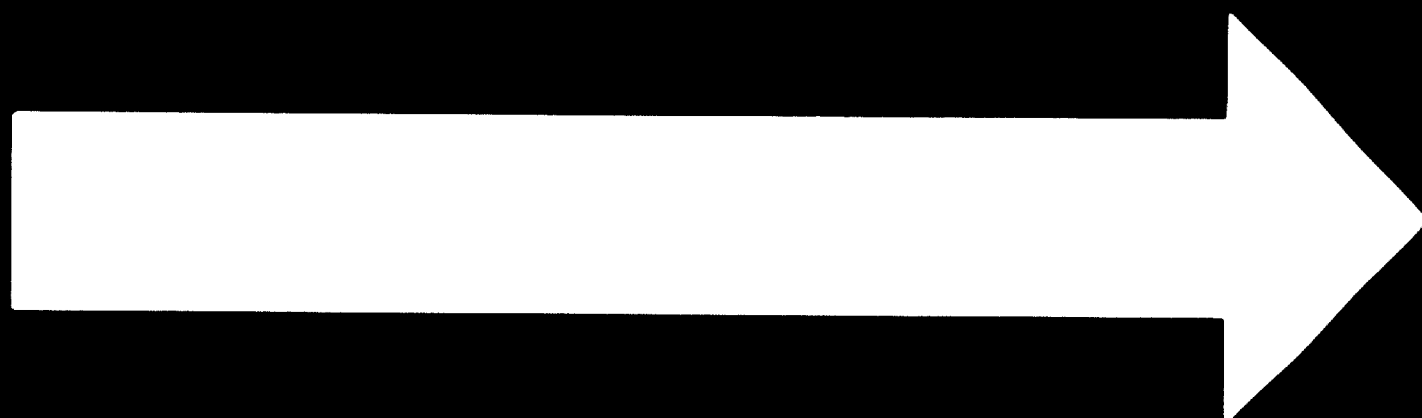
- Ferias y exposiciones locales y extranjeras; iniciación y participación en la preparación de catálogos en otros idiomas con el fin de promover las exportaciones.
- División de agregados comerciales para seleccionar, administrar el entrenamiento y dirigir las actividades de los agregados comerciales de Venezuela, para promover las exportaciones, por ejemplo, establecer contactos en el extranjero, ayudar a la organización de las misiones de ventas, etc.
- División económica para examinar la efectividad y revisar periódicamente cuando se requiera, incentivos de exportación, monetarios y otros. Estudiar y recomendar formas y niveles de protección para las industrias locales nuevas y ya existentes.
- División de procedimientos para simplificar la burocracia del Gobierno asociada con la exportación. Esta división tendrá personal con expertos administrativos con amplia experiencia, y también fijar el procedimiento para el otorgamiento y el chequeo de las actividades asociadas con los créditos, préstamos, incentivos del Gobierno a exportadores y otras actividades del I.C.E.

- División legal, para funcionar, a menudo junto con la División de Procedimientos, en las áreas siguientes: Utilización y aplicación de las leyes y decretos existentes, (por ejemplo, el Decreto Presidencial No. 803) para promover las exportaciones; reducir la burocracia de exportación, supervisar y aprobar todos los acuerdos de pertenencia extranjera concierne a las instalaciones productivas y/o conocimiento para asegurar que tal pertenencia no reduzca las posibilidades de exportación.

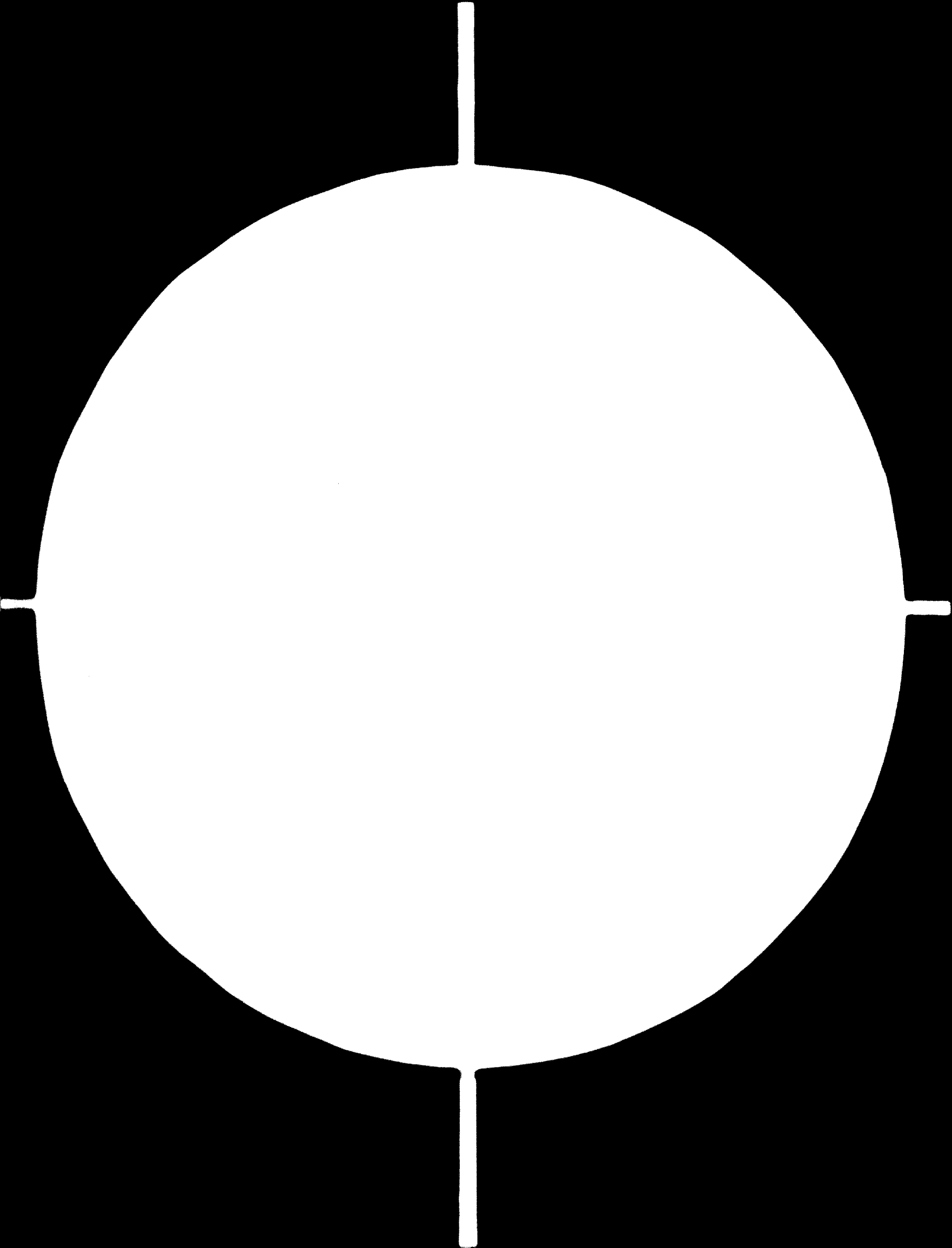
La división responsable de otorgar a los exportadores préstamos de capitales activos con bajo interés e inversiones, deberá funcionar como sigue:

Capital Activo:- Los exportadores registrados con el ICE, deberán presentar órdenes escritas recibidas de clientes en el extranjero. Después de ser aprobado, el Banco Central será notificado y a su vez notificará a un banco comercial indicado por el exportador. El banco comercial dará el préstamo a interés bajo (por ejemplo, 6% anual), por un período de seis meses. El exportador deberá llenar los requisitos normales para la garantía comercial bancaria. El Banco Central compensará al banco comercial por la diferencia - del bajo interés para los exportadores comparado con la prima prevaeciente. Parte de la compensación del Banco Central durante

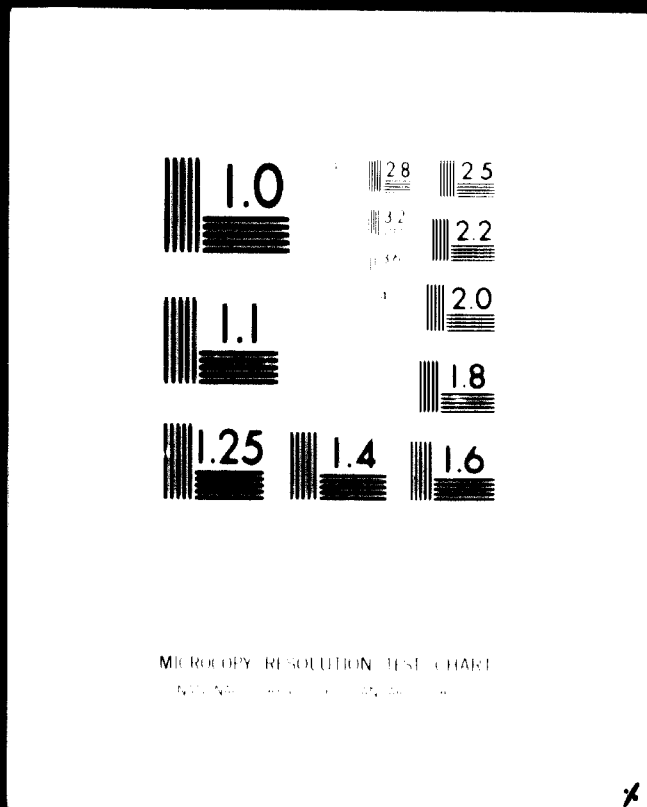
C - 827



82.06.25



3 OF 7



24 x
E

x

- En la determinación de los niveles adecuados de protección, el costo en moneda extranjera del valor local agregado, servirá como punto de referencia determinante; por ejemplo, si el valor local agregado de un producto es Bs. 6.- y el mismo valor agregado puede ser comprado en el exterior por un dólar estadounidense, se dará cierto nivel de protección por un período de tiempo a condición que después de ese período de tiempo, el costo del valor local agregado sea reducido a, digamos, Bs. 5.50.
- En general, la baja de la protección deberá ser selectiva para permitir a las industrias locales maduras competir con márgenes razonables de ganancias. Debe quedar claro que con los actuales márgenes, comunes en la industria, aún con un exceso de capacidad productiva e incentivos del Gobierno no se pueden esperar exportaciones de importancia.

4.5.2. Incentivos a la Exportación

Para establecer una relación significativa directa y clara entre las exportaciones y el apoyo gubernamental, es necesario conceder al exportador un premio monetario por las exportaciones realizadas, una vez que el pago de tal exportación haya llegado al banco local. El pago será fijado para cada categoría de productos. Deberán

otorgarse mayores recompensas a los productos con un mayor valor local agregado. Para asegurar justicia y eficacia, los índices de subvenciones monetarias deberán revisarse periódicamente.

Con el mismo pago único, el exportador deberá obtener también todos los otros pagos monetarios oficiales asociados con la exportación, incluyendo:

- Devolución de pagos de derechos sobre las importaciones de materias primas y/o materiales intermedios. (Esto dará además otro incentivo para comprar materiales locales y aumentar aún más el valor local agregado, si hay altas tarifas sobre las importaciones, ya que el exportador obtendrá la devolución sin haber pagado derechos sobre el material local).
- Pago para rebajar el costo de la materia prima local cara, por ejemplo algodón, azúcar, etc. Así es que el porcentaje de esa materia prima en el valor total del artículo exportado, deberá determinarse. Tales pagos harán bajar los costos de materias primas locales, en artículos de exportación, al nivel de costos de la materia prima en los mercados internacionales. El pago es, en efecto, una versión mejorada de liberación de importación para la fabricación de artículos de exportación.

tación. Obviamente es sólo posible en las áreas donde la materia prima local se consigue en calidad, diseño y cantidad requerida por los fabricantes de exportación.

- Devolución de todo o parte de los gastos portuarios y parte de los costos de envío, etc.
- Otorgamiento de créditos al Centro de I & D respectivo para inducir el progreso tecnológico de la industria local. Tal crédito no podrá ser redimible por dinero efectivo. Deberá ser proporcional a los niveles de exportación obtenidos por el fabricante. (Podrá ser conveniente un programa similar para las industrias que aún no exportan).

Después de bajar la protección, estos programas de incentivos son probablemente la medida más importante de promoción de exportación.

Los fondos vendrán como parte del aumento de la entrada de derechos, cuando la protección absoluta sea reemplazada por altas tarifas iniciales.

4.5.3. Propiedad Extranjera y Conocimiento Técnico

En esta categoría entran todas las empresas industriales que son pertenencia completa de firmas extranjeras (generalmente propietarios de una capacidad productiva similar en el exterior), o

tales firmas extranjeras que tienen un interés de control en una planta local.

En todos esos casos, las decisiones de producción y comercialización son determinadas en la oficina principal, con el criterio de obtener un máximo de ganancias. Como resultado, a las subsidiarias a menudo no se les permite buscar, y ya no hablemos de realmente penetrar, los mercados extranjeros, incluso si pudieran hacerlo en base económicamente competitiva.

Acuerdos extranjeros sobre conocimientos: Estos, aún más que pertenencias a extranjeros, están ligados al mercado local, con el fin de llevar al máximo los beneficios del poseedor de conocimiento, de la venta repetida del mismo conocimiento en otros lugares.

Deberá enfatizarse que no hay nada insidioso acerca de tales restricciones; se supone que las corporaciones llevan al máximo sus ganancias.

En ambos casos los remedios son claros: deberá exigirse a las firmas que pertenecen o son controladas desde el extranjero, que gozan de los beneficios de altos márgenes de ganancias en un mercado protegido, a menudo agregando muy poco valor local a sus ya exageradamente caros productos intermedios, que exporten una parte predeterminada de su producción anual a cambio de su operación

continua en mercado protegido. Así las instalaciones de firmas comerciales extranjeras en el exterior podrán utilizarse para desarrollar las exportaciones.

A falta del alcance de niveles de exportación negociados y pre-determinados, la competencia interna o externa puede ser alentada o permitida, según el caso.

Acuerdos con el extranjero de conocimiento técnico serán permitidos, pero sin cláusulas limitadoras a la exportación. Las restricciones existentes de este tipo deberán eliminarse lo antes posible. Ningún acuerdo futuro de conocimiento será legalmente obligatorio a este respecto.

La división económica del I.C.E. estará a cargo de implementar estas políticas y medidas.

4.5.4. Impuesto a la Renta a Empresas

Uno de los pre-requisitos para una competencia exitosa en el extranjero es una capacidad productiva a gran escala que permita economías de escala en la producción. La actual ley graduada de impuesto a la renta a empresas impiden el crecimiento de grandes corporaciones y proporciona importantes incentivos monetarios a las firmas que permanezcan pequeñas y/o fragmentadas.

Al cobrar impuestos más elevados a los mayores niveles absolutos de ganancias corporadas, la ley obliga a muchas empresas a dividir sus operaciones en muchas entidades legales que obtienen, cada una de ellas, ganancias nominales absolutas más bajas. Es dudoso que de ésto resulten más pagos de impuesto a la renta a empresas, que bajo una tarifa única de impuestos. Sin embargo, es claro que la actual ley crea una proliferación de muchas pequeñas entidades legales. Se recomienda por eso crear una tarifa única fija para imponer a las ganancias empresarias.

4.6. Implementación

4.6.1. General

Hay poco o ningún material a través de este capítulo cuatro, que no haya sido notado por alguno de los dirigentes responsables en el sector público y privado. En algunos casos, se han creado comités para proponer reformas, en otros se han adoptado los decretos que reglamentan reformas, o incluso leyes. Hace cuatro años el Gobierno publicó el Decreto Presidencial No. 803 que está lleno de metas deseables y formas de promover las exportaciones. Hasta ahora, como en otros casos, las palabras no han sido seguidas por la acción.

4.6.2. Sencillez

Con la presente estructura burocrática gubernamental, es a menudo difícil implementar políticas sencillas, ya no hablemos de nuevas medidas complicadas. Al mismo tiempo, está siempre presente el deseo de realizar nuevas medidas de promoción de exportación de apoyo e incentivos a prueba de errores y contra el mal uso.

Por ejemplo, al buscar la medida que prevendrá de todo pago incorrecto de incentivos monetarios, no se ha promulgado ningún sistema para implementar el Decreto No. 803, a pesar de cuatro años de esfuerzos.

La situación exige un simple criterio pragmático, que si bien no será 100% seguro, estará bastante cerca.

De este modo, los incentivos de exportación serán otorgados cuando las cuentas se hayan pagado desde el extranjero por las correspondientes exportaciones ya embarcadas. El chequeo físico de los documentos de envío y carga podrá ser realizado por oficiales de aduanas en los terminales de exportación, al azar, teniendo como resultado un timbre único oficial de aprobación. Un chequeo similar al azar podrá realizarse donde los clientes en el exterior, por los miembros del personal de la oficina del agregado económico venezolano. El pago único será para todos los incentivos de exportación del Gobierno, incluyendo:

- Devolución de los pagos de derechos de importación de las materias primas e intermedias. Proveyendo así también un incentivo para preferir materiales locales menos caros y ganar la devolución, como ganancias adicionales, ya que no se ha pagado ningún derecho sobre los materiales locales.
- Costos portuarios y cargos de embarque reducidos.
- Incentivos monetarios de exportación, basados en el valor local agregado, etc.

El pago será fijado y revisado periódicamente en cuanto a su efectividad y conveniencia para cada categoría de productos, eliminando así la ambigüedad y la necesidad de determinaciones ad-hoc.

4.6.3. Comunicaciones

Muchas reglas y reglamentos oficiales no se implementan sencillamente porque todos los interesados - los funcionarios y los exportadores - no están al tanto de la reglamentación. Deberá por eso hacerse un esfuerzo para asegurar que la mayoría de la gente a que concierne, se informe de las nuevas medidas oficiales que podría afectarlos.

Con el fin de aprovechar este estudio y sus recomendaciones, se propone que se usen sólo dos consultores del exterior para la implementación de sus recomendaciones por un período inicial de dos años:

- Un consultor de exportación experimentado deberá servir como consejero en la Oficina del Director General en el Ministerio de Fomento.
- Una persona similar deberá ubicarse en la oficina del Instituto de Comercio Exterior I.C.E.

Ambos deberán ayudar a la implementación detallada de las recomendaciones de este estudio. Ambos serán contratados por un período inicial de dos años, lo más pronto posible, con el fin de no perder el ímpetu inicial.

4.6.4. Mecanismo de la Implementación

La real implementación de las recomendaciones de este estudio deberá residir en el I.C.E.

Deberá ubicarse un consultor de exportación extranjero en la Oficina del Director General en el Ministerio de Fomento, para dar al I.C.E. los necesarios poderes ejecutivos.

El personal de CORDIPLAN controlará la implementación y sus resultados en términos de crecimiento de exportación. CORDIPLAN dará tanto al I.C.E. como a la oficina del Director General en el Ministerio de Fomento, el necesario retorno de información para realizar a tiempo las requeridas modificaciones de política.

períodos de escasez de fondos, podrá ser en forma de permiso para retirar los requeridos fondos para préstamos de exportación del encaje mínimo. Al recibir la aprobación del I.C.E. tales préstamos se otorgarán por períodos más largos. Se notará en este contexto que la capacidad del exportador para proveer a su cliente en el extranjero con largos períodos de pago, es a menudo una importante herramienta de competencia.

La sugerida expansión de las actividades del I.C.E. podrían financiarse fácilmente de tres fuentes principales:

- Los presupuestos transferidos de las agencias promotoras de exportación del Ministerio de Fomento, C.V.F., VENEXPO, etc., después de la eliminación de aquellas actividades separadas y su incorporación en el I.C.E. A falta de esto, sólo la fuente siguiente será suficiente inicialmente.
- Alocación del nuevo fondo de exportación al I.C.E. Esta gran suma que será destinada a la promoción de exportación no ha sido aún asignada a ninguna organización, a pesar de que el dinero está disponible. Sería una lástima si el fondo se usara para dispersar aún más los esfuerzos oficiales de promoción de exportación, en vez de financiar la oportunidad de concentrar las actividades requeridas en una organización especializada con el potencial de desarrollo profesional serio.

4.7. Lista de Visitas de Campo

(Consultores de Desarrollo Industrial : Jefe de Grupo)

Aparte de participar en numerosos viajes de análisis sectorial del lugar, en cada una de las áreas investigadas, el jefe de grupo, a veces junto con uno de los Consultores de Desarrollo Industrial, visitaron numerosas organizaciones e individuos de los sectores público y privado, responsable de proveer las instalaciones y los servicios de infraestructura como se indica más adelante. Esta lista tiene por objeto sólo dar una indicación de la gama de temas investigados y no está en ningún caso agotada.

Además, la oportunidad de discutir el desarrollo económico y los problemas de planeamiento en CORDIPLAN, ha sido utilizada completamente durante los cuatro meses de trabajo dentro de esa organización. De este modo, numerosos individuos con muchos conocimientos han sido entrevistados en CORDIPLAN. Estas entrevistas no se incluyen en la lista.

4/69

Corporación Venezolana de Guayana (CVG)

Edificio "La Estancia" - Piso 13

Urb. Chuao, Caracas

- Gen. Rafael Alfonso Ravard, Presidente
- Dr. Roberto Alamo Blanco, Gerente

en Ciudad Guayana

Edo. Bolívar

- Dr. Oscar Martínez A., Economista Jefe
- Dr. William P. Griega, Jefe de Relaciones Públicas

Corporación Andina de Fomento (CAF)

Centro Comercial Avenida Libertador

Esq. Calle Negrín - Piso 2

Caracas

- Carlos Barbery, Director de Operaciones
- Miguel Castillo Blanco, Vicepresidente Administrativo y Financiero

Comisión Coordinadora de Ferias y Exposiciones del Gobierno de Venezuela (VENEXPO)

Qta. "Cantaralia"

Avenida Guaicaipuro

El Rosal, Caracas

- Arquitecto, Luis E. Caraballo C., Secretario Ejecutivo
- Dr. Eduardo Kauffmann, Supervisor de la Unidad Técnica

Corporación de Los Andes (CORPOANDES)

Mérida, Edo. Mérida

- Dr. Carlos Febres Poveda, Presidente
- Tulio Guerrero Tablante, Director
- Carlos E. Chuecos P., Director
- Saulo Monsalve M., Economista
- José A. Masini Diaz, Jefe de la División de Proyectos
- Herbert Urdaneta

Instituto Nacional de Cooperación Educativa (INCE)

Avenida Nueva Granada

Caracas

- Dr. Oscar Palacios Herrera, Presidente

4/70

Centro Interamericano de Promoción de Exportaciones (CIPE)

Apartado Aéreo 5609

Bogotá, Colombia

- Bernardo Gluch, Servicio de Información
(entrevistado en CORDIPLAN en Caracas)

Corporación Venezolana de Fomento (CVF)

Torre Norte

Centro Simón Bolívar

Caracas

- Dr. Alfí Santander, Gerente
- Dr. Gonzalo de Gumucio, Jefe del Departamento de
Asistencia a la Exportación

Instituto de Comercio Exterior (ICE)

Centro Los Cedros

Avenida Libertador

Urb. Los Cedros, Caracas

- Dr. Leopoldo Diaz Bruzual, Presidente
- Dr. Marcos A. Sandoval, Director General
- Dr. Rafael A. Naranjo, Sub-Director

Compañía Minera Orinoco

Ciudad Piar, Edo. Bolívar

- Roberto L. Pollard, Jr., Ingeniero Jefe de Minas

Ministerio de Minas e Hidrocarburos

Calle Dalla Costa No. 50

Ciudad Bolívar, Edo. Bolívar

- Dr. Inmer Belis, Director General
- Dr. Francisco Izquierdo Franklin, Ingeniero de Minas

Instituto de Diseño (Fundación Neumann - INCE)

Calle Bernadette

Los Cortijos, Edo. Miranda

- Dr. Johann Ossott, Director

4/71

Ministerio de la Defensa

La Carlota

Caracas

- Gen. Oscar Clavo, Inspector General de las Fuerzas Aéreas

Venezolana Internacional de Aviación, S.A. (VIASA)

Edificio "Seguros Caracas"

Marrón A Dr. Paúl - Piso 9

Caracas

- José A. Pigna, Gerente Comisionado de Sistemas
- Guenther Peik, Gerente de Tráfico, División de Carga

Aeropuerto Internacional

Maiquetía

- Oscar Ochoa, Gerente de Carga en Maiquetía

Ministerio de Fomento

Torre Sur

Centro Simón Bolívar

Caracas

- Dr. Héctor Hernández Carabaño, Ministro de Fomento
- Dr. Antonio Casas González, Director General
- Dr. Luis Enríques Scarchioffo, Director de Comercio
- Dr. Carlos Cordido Valery, Director de Industrias
- Dra. Carmen Elena Aponte, Jefe del Depto. de Exoneraciones
- Dr. Nicolás Ramos, Jefe del Depto. de Estadísticas
- Dr. Mariano Crespo Franco, Jefe de la División de Industrias
de Material y Equipos de Transporte
- Dra. Elsy Caldera de Porras, División de Exoneraciones

Ministerio de Agricultura y Cría (MAC)

Torre Norte

Centro Simón Bolívar

Caracas

- Dr. Mauricio Baez, Director General

Ministerio de ComunicacionesEsquina de CarmelitasCaracas

- Dr. Raimundo F. López Ortega, Director de Correos
- Dr. Rómulo Olivares, Oficina de Correos
- Capitán Paulino Guevara, División Nacional de Capitanías de Puertos

Puerto de La GuairaLa Guaira, D.F.

- Rómulo Crespo Rincón, Director Suplente
- Nelson González, Jefe de Contraloría y Derechos de Aduana

Puerto de Puerto CabelloPuerto Cabello, Edo. de CaraboboCapitanía de Puerto:

- Capitán Heli Ferrer Machado, Capitán de Puerto

Oficinas de Servicios Portuarios:

- Raúl Baptista, Jefe de Servicios Portuarios
- José M. Urbano M., Servicios Portuarios
- Luis A. Romero P., Servicios Portuarios
- Hugo J. Marín, Servicios Portuarios
- Angel Jimenez, Servicios Portuarios

Oficinas de Aduanas:

- Luis F. Arteaga P., Secretario Administrativo de Aduana
- José L. Pérez E., Servicio de Aduana
- Cristóbal D. Freitas, Responsable por Almacenaje
- Humberto Rojas, Responsable por Exportaciones

Instituto de Productos ForestalesMérida, Edo. Mérida

- Ing. Pedro Conejo Sobrino, Director Encargado del Laboratorio (Experto de Preservación y Secado de Maderas)
- Ing. Achim Wicke R., Contraenchapados y Paneles de Otros Productos
- Ing. Pérez, Fitopatología
- Ing. Arroyo Pérez, Encargado de la Biblioteca Técnica
- Ing. Luc Nin
- Ing. G. Rodríguez, Departamento de la Pulpa
- Ing. Rivera, Departamento de Aglomerado

C.A. Venezolana de Navegación (CAVN)

Edificio "Central" - 2o. Piso
Avenida Urdaneta - Esq. Ibarra
Caracas

- Dr. Alfonso Márquez Añez, Presidente
- José A. Manzano, Jefe del Departamento de Producción
- Efraín Mazzei Gabaldón, Secretario

Banco Central de Venezuela

Esquina de Carmelitas
Avenida Urdaneta
Caracas

- Dr. Alfredo Laffé, Presidente
- Guillermo Márquez, Depto. de Investigaciones Económicas

Asociación Venezolana de Exportadores (AVEX)

Edificio "Disconti" - 5o. Piso
Padre Sierra a Muños
Caracas

- Antonio Díaz Martínez, Presidente y Vicepresidente de FEDECAMARAS

Federación Venezolana de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción

Edificio "Casa de Italia"
Avenida Urdaneta
Urb. San Bernardino

- Antonio Díaz Martínez, Vicepresidente

Asociación Pro-Venezuela

Palacio de las Industrias
Avenida Lincoln
Sabana Grande, Caracas

- Dr. Reinaldo Cervini, Presidente de la Junta Directiva

Ministerio de Hacienda

Torre Norte
Centro Simón Bolívar
Caracas

- Dr. Carlos Emmanuelli Llamozas, Director General

Directorio Nacional de Aduanas:

- Dr. Luis A. Freitas Oliveros, Director de Aduanas

- Marco Antonio Osorio, Secretario Ejecutivo de la Dirección
de Aduanas

- Omar J. Ledezma Laya, Jefe Grupo de Valoración Aduanera
de la Dirección de Aduanas

- José Antonio Astudillo, Jefe de la División Técnica Arancelaria
de la Dirección de Aduanas

Directorio Nacional de los Servicios Portuarios:

- Capitán Miguel Henríquez Ledezma, Administrador General de los
Servicios Portuarios Nacionales
(Jefe de la División Técnica y de
Estadísticas)

- Dr. Alfredo Carranza H., Ingeniero Asesor Técnico

- Rafael A. Ferreira, Administrador Encargado del Impuesto sobre
la Renta, Región Capital

- Ricardo Salazar B., Abogado Fiscal I., Sección Exoneraciones
de la Seccional del Impuesto sobre la
Renta, Región Capital

- Dr. Irma Carelli de Mujica, Investigaciones Económicas

5. INDUSTRIA DE LA ALIMENTACION

5.1. Sumario

5.1.1. General

5.1.2. Confección de Dulces

5.1.3. Procesado de Frutas y Vegetales

5.1.4. Productos de Mar

5.1.5. Otras Industrias Alimenticias

5.2. Recomendaciones

5.2.1. General

5.2.2. Confección de Dulces

5.2.3. Procesado de Frutas y Vegetales

5.2.4. Productos de Mar

5.2.5. Otras Industrias Alimenticias

5.3. Introducción

5.4. Consideraciones Generales

5.4.1. Comercio

5.4.2. Tecnología

5.4.3. Normalización y Control de Calidad

5.4.4. Otros Factores que Limitan la Exportación

- 9.5. Industria de Confección de Paños**

 - 9.5.1. Características
 - 9.5.2. La Necesidad de Exportar
 - 9.5.3. Posibilidades de Exportación
 - 9.5.4. Problemas

- 9.6. Productos de Frutas y Vegetales**

 - 9.6.1. General
 - 9.6.2. Inscripción de la Industria
 - 9.6.3. Interés por Exportar
 - 9.6.4. Problemas
 - 9.6.5. Conclusiones

- 9.7. Productos de Har**

 - 9.7.1. Inscripción de la Industria
 - 9.7.2. Materias Primas
 - 9.7.3. Posibilidades de Exportación

- 9.8. Otras Industrias Alimenticias**

 - 9.8.1. Azúcar Comestible
 - 9.8.2. Productos de Carne
 - 9.8.3. Industria Láctea
 - 9.8.4. Café
 - 9.8.5. Alimentos Preparados

- 9.9. Lista de Visitas de Campo**

5.1. Sumario

5.1.1. General

En Venezuela hay deficiencias en la producción de alimentos; durante 1970 las importaciones excedieron las exportaciones en alrededor del triple. Sin embargo, la sustitución de productos alimenticios manufacturados de importación es casi completa. El valor neto de los productos manufacturados no es más que una parte omisible de la producción local.

La industria, que está orientada hacia el mercado doméstico, está, en general, tecnológicamente bien desarrollada y podría, en ciertas categorías, competir en el mercado internacional.

El obstáculo más serio para el desarrollo de la capacidad de exportación es la falta de materia prima agrícola. Una acción inmediata orientada hacia un desarrollo agrícola apropiado puede cooperarse que beneficie a la industria solamente en un futuro no muy cercano.

Se requieren estándares de calidad para los productos alimenticios.

Los materiales para envase son generalmente de calidad superior.

Los precios, a pesar de ser altos, no son excesivos.

- El reemplazo de la protección absoluta a la industria local por altas tarifas iniciales, resultará en una importante entrada adicional para el Gobierno. Se sugiere usar esta entrada adicional para establecer medidas de promoción de exportación del I.C.E. Así las importaciones financiarán el crecimiento de las exportaciones.

4.4.7. Medios de Transporte

Como la economía venezolana importa grandes cantidades de mercancías de Norteamérica y Europa Occidental, los puertos aéreos y marítimos son frecuentados regularmente por transportes de carga. Estos barcos y aviones son utilizados solamente a baja capacidad en sus viajes al extranjero.

Líneas Marítimas:- La mayoría de las importaciones y exportaciones de Venezuela son manejadas por extranjeros. La línea nacional de vapores (C.A. Venezolana de Navegación - CAVN), tiene una pequeña y vieja flota, y es miembro de las conferencias importantes de líneas de vapores del Atlántico Norte. Con el fin de preservar la capacidad de CAVN de mantener los costos de transporte por las líneas de conferencia a bajos niveles, es importante modernizar y expandir el tonelaje de la flota mercante nacional.

El almacenaje refrigerado en las plantas y los medios de transporte refrigerados son apropiados. Sin embargo, las instalaciones de almacenaje refrigerado en los terminales aéreos y marítimos son inadecuados y podrían obstruir las exportaciones.

La falta de posibilidad para capacitar tecnólogos especializados en alimentación, puede, a la larga, obstaculizar el desarrollo de las exportaciones.

5.1.2. Confección de Dulces

La industria de confección de dulces goza de un amplio suministro de materia prima doméstica de alta calidad. Sin embargo, una parte de estos materiales tienen precios demasiado altos para la manufactura de exportación. La industria se caracteriza por:

- Una tecnología de proceso a niveles adecuados e incluso altos, juntamente con una capacidad productiva excesiva.
- Parece no estar obstaculizada por restricciones de exportación a menudo asociada con la pertenencia a extranjeros.
- La industria podría desarrollar exportaciones al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica. Sin embargo, el alto costo de la materia prima local, especialmente azúcar, impide tales exportaciones.

5.1.3. Procesado de Frutas y Vegetales

La industria está parcialmente ocupada en el procesado superficial de pulpas de frutas importadas para obtener las ventajas proporcionadas por la ley a productos locales. Las materias primas locales de importancia para la industria del procesado son los cítricos y tomates, con cantidades procesadas menores de piña, papaya, guanábano, mango, parchita, etc.

Los niveles tecnológicos son adecuados y existe una gran sobrecapacidad instalada.

Hay crecientes mercados en Norteamérica y Europa Occidental para ciertas frutas tropicales procesadas, por ejemplo: jugos, concentrados, productos envasados y congelados (especialmente piña, parchita, guanábano, castañas de cajú). Sin embargo, la agricultura venezolana no provee las cantidades y calidades requeridas. En todo caso, la materia prima localmente obtenible es demasiado cara para considerar la entrada a mercados de exportación competitivos bajo las presentes condiciones agro-económicas.

5.1.4. Productos de Mar

La industria del procesado de productos del mar está ocupada principalmente en el enlatado de sardinas. La industria, concentrada en Venezuela Oriental, es anticuada, con standards bajos de higiene, y prácticamente sin control de calidad.

La capacidad productiva instalada es más o menos el doble de los índices reales de utilización, con el aprovechamiento de líneas auxiliares tales como harina de pescado y fabricación de latas con un mero 15% de la capacidad instalada.

Las sardinas frescas son abundantes, de alta calidad y bajo precio. Sin embargo, los aceites y pastas de tomates usadas en el envasado de pescado son muy caros, así como también las latas.

Las posibilidades de exportación a los mercados de E.E.U.U. y Europa Occidental podrían realizarse bajo las siguientes condiciones:

- Mejoramiento de la calidad del producto por medio de una tecnología de proceso modernizada y estricto control de calidad.
- Adaptación de envasado moderno conveniente y apropiado.
- Amplia cooperación industrial con la asistencia del Gobierno en la promoción de exportación de una marca venezolana de sardinas de calidad.

Productos del mar especiales, tales como mariscos, ostras ahumadas, etc., parecen prometer un buen potencial de exportación y merecen una investigación cuidadosa y específica.

5.1.5. Otras Industrias Alimenticias

Se investigaron las industrias de aceite comestible, carne, arroz instantáneo, café y cacao. Parece haber un potencial de exportación para los alimentos tecnológicamente convenientes, tales como café desecado por congelación (Freeze-Dried) de procedencia local, arroz instantáneo, etc.

5.2. Recomendaciones

5.2.1. General

A todas las exportaciones de alimentos procesados deberían concederse un incentivo monetario para aumentar la competencia de precios basándose en el precio en moneda extranjera ganado por el valor local agregado.

Se recomienda que todas las autoridades relevantes cooperen en el desarrollo de la producción industrial, que tiene como meta proveer a la industria del procesado de alimentos, suficientes cantidades de materia prima a precios y calidad adecuados. La ayuda oficial deberá incluir inicialmente subsidios para la producción agrícola.

Los standards de calidad de los alimentos deberán definirse e implementarse con el fin de aumentar las exportaciones.

Deberá proveerse a los terminales aéreos y marítimos, de instalaciones de almacenamiento refrigerado moderno apropiado, a continuación de un análisis detallado de la situación.

Deberá permitirse la importación de materias primas libres de impuesto para la producción de exportación.

Deberá informarse a los institutos de enseñanza superior de las necesidades y para que ayuden, adiestrando tecnólogos de la alimentación y otros especialistas que se requieran.

5.2.2. Confección de Dulces

La industria deberá ser provista de azúcar a bajo precio que permita la penetración competitiva en los mercados extranjeros.

5.2.3. Procesado de Frutas y Vegetales

El cultivo de materias primas para la industria deberá ser aumentado y estimulado, especialmente piñas, parchita y guanábano, para los cuales ya existen posibilidades de exportación.

Deberán realizarse investigaciones y desarrollo con miras a aumentar el valor de frutas y vegetales locales procesados.

La importación de frutas sobre la base de la exportación de frutas por peso, deberá cambiarse a una base ad-valorem y disminuirla gradualmente.

5.2.4. Productos de Mar

Se recomienda se dé ayuda a la existente Asociación de Fabricantes de Productos de Mar con el fin de mejorar y modernizar el procesado, envasado y comercialización de un tipo de sardina venezolana de alta calidad para el extranjero.

Deberá alentarse a la misma organización para investigar los prospectos de exportación de tales productos de alto precio como ostras ahumadas y marisco envasado.

5.2.5. Otras Industrias Alimenticias

Se recomienda expandir la existente industria de aceite comestible basada en materias primas locales, disminuyendo así la actual importación de aceites comestibles.

Un proyecto de café instantáneo secado por proceso de congelación parece tener buenas perspectivas de exportación y su implementación deberá ser estudiada en detalle.

5.3. Introducción

Entre las industrias manufactureras de Venezuela, las de la alimentación constituyen, evidentemente, el grupo más grande y poderoso. El valor de su producción anual en 1970 se estima en 5,800 millones de bolívares, que representa el 23% de la producción total de la industria manufacturera y el 54% de las industrias "tradicionales" (alimentos, bebidas, tabaco, textiles, calzado, ropa, madera, muebles, pieles y cueros). Las industrias alimenticias dan trabajo a 44,000 personas que representan el 18% de la fuerza laboral de la industria y más del 36% de las industrias tradicionales.

Las estadísticas oficiales muestran para 1970, una exportación de productos alimenticios, totalizando 168 millones de bolívares. Esta cantidad incluye productos no procesados y semi-procesados tales como azúcar, café, cacao, arroz, fruta fresca y camarones. La real exportación de alimentos procesados en 1970 alcanzó a menos de 10 millones de bolívares.

Las industrias alimenticias fueron probablemente las primeras en beneficiarse del programa de industrialización implementada por el Gobierno hacia 1959. La primera etapa de este programa fijó como meta reducir a un mínimo la importación de bienes de consumo. Hoy en día, la sustitución de productos finales

importados por producción local es casi completa.

En el esfuerzo general para aumentar las exportaciones de bienes industriales, las industrias alimenticias merecen especial atención. La producción de alimentos procesados está naturalmente relacionada con la agricultura. Más aún, esta industria se basa en muchas otras industrias y servicios anexos, tales como almacenaje refrigerado, transporte, manufactura de materiales de empaque, etc., de modo que un aumento de producción tendría impacto inmediato en las condiciones agrícolas, las actividades industriales antes mencionadas y otras. Sin embargo, por la misma razón, un cambio sustancial en el volumen y naturaleza de la producción es mucho más difícil de obtener en la industria alimenticia, que en cualquier otro campo. La dependencia en la agricultura es, por supuesto, el obstáculo más importante al crecimiento.

Al analizar el potencial de exportación, la industria alimenticia no puede tratarse como una entidad homogénea. Las características de cada ramo de esta industria crean las diferencias. Por lo tanto se hace conveniente el estudio separado de cada sector.

Este estudio se basa en visitas a fábricas, entrevistas con industriales y funcionarios del Gobierno, examen de informes anteriores y datos estadísticos sobre la industria alimenticia y

campos anexos, y en el estudio de los mercados mundiales de ciertos productos seleccionados.

De acuerdo a los términos de referencia, el estudio se limitó a alimentos completamente procesados para uso del consumidor. Las exportaciones de mercaderías frescas y semi-procesadas tales como azúcar, cacao y café verde, no se incluyeron en este informe. Este estudio tampoco incluye bebidas alcohólicas.

Un número de ramas de las industrias alimenticias fueron consideradas a priori faltas de interés en cuanto a exportaciones inmediatas, ya sea porque por su naturaleza (molido de harina de trigo, horneado de pan, etc.), o debido a la escasez de la mercadería en cuestión en Venezuela (industria lechera, grasas comestibles, productos de carne). Sin embargo, estas últimas tres ramas fueron estudiadas brevemente. El resultado de este estudio confirmó esta suposición a priori. Así, el esfuerzo principal fue destinado a otras ramas de la industria, y principalmente a los sectores de dulcería, frutas, vegetales y productos de mar.

Los costos de carga en Venezuela y descarga en los Estados Unidos son altos. El actual costo medio de envío de \$40.- por tonelada a la costa oriental de los E.E.U.U., es caro para muchos de los potenciales exportadores. En vista del índice de utilización del 5% de la capacidad de envío al exterior obtenible, se sugiere que el Gobierno ayude a los exportadores rebajando los costos de carga en puertos venezolanos y permitir o dar subsidios, reduciendo significativamente los costos de embarque. No se sugiere subsidiar la operación de CAVN, que deberá continuar operando con sus propias entradas. (Para detalles ver 4.5.2. más adelante).

Líneas Aéreas:- Las instalaciones de carga en los aeropuertos internacionales - especialmente Maracaibo y Maiquetía - son inadecuadas; como resultado se retrasan los envíos de carga aérea. Las tarifas a los mercados de Norteamérica y Europa Occidental son más bajas que en vuelos internos solamente para una lista limitada de artículos. Se sugiere que el Gobierno, a través de transportes nacionales VIASA (Venezolana Internacional de Aviación S.A.), dé a los exportadores tarifas de embarque rebajadas.

4.4.8. Agencias de Desarrollo Regional

Con el fin de facilitar el crecimiento económico de las regiones del interior de Venezuela, el Gobierno ha establecido en los

5.4. Consideraciones Generales

5.4.1. Comercio

En términos generales, Venezuela, tal como se muestra en la Tabla siguiente es deficiente en producción alimenticia:

TABLA No. 5.1.

COMERCIO EXTERIOR DE ALIMENTOS (PROCESADOS Y NO PROCESADOS)

(Millones de Bolívares)

Año Categoría	1968		1969	
	Exportación	Importación	Exportación	Importación
Cereales	24.5	298.0	6.7	271.9
Semillas y Nueces	0.2	Ver Frutas	-	Ver Frutas
Aceites y Grasas	0.01	71.3	-	71.0
Vegetales, Frescos	0.7	41.8	1.0	37.4
Vegetales, Conservas	0.02	9.7	0.1	9.0
Frutas, Frescas	5.4	38.5	6.6	39.5
Frutas, Procesadas	1.3	19.2	1.0	21.2
Azúcar y Sub-Productos	29.1	1.4	16.2	1.8
Café, Cacao, Té	70.7	7.6	104.6	6.6
Carne y Sub-Productos	0.1	18.4	0.9	18.8
Lácteos y Huevos	0.2	77.3	0.2	109.2
Pescado y Mariscos	19.3	6.7	25.8	6.8
Otros Alimentos	0.1	33.8	0.2	27.0

En 1970, el valor total de la producción de mercaderías alimenticias agrícolas fue de Bs. 4,428 millones. La importación de productos alimenticios durante el mismo año alcanzó a Bs. 741 millones, mientras que la exportación alcanzó a Bs. 258 millones. Estas cifras se refieren principalmente a artículos de alimentos agrícolas no procesados. De este modo, la importación neta de materias primas alimenticias alcanzan un 11% de la producción local.

Las razones históricas de esta situación son bien conocidas y no necesitan ser analizadas aquí. Básicamente, estas razones se relacionan con la pérdida de tradiciones agrícolas, y una creciente brecha entre el crecimiento de la agricultura y el desarrollo económico general del país. Recientemente, se han alcanzado adelantos importantes en algunos sectores de la agricultura (arroz, sésamo, azúcar), pero el país está aún lejos de ser auto-suficiente.

La sustitución de las importaciones por la producción local ha sido casi completa para los productos alimenticios manufacturados.

La importación neta de productos alimenticios completamente procesados es omisible cuando se lo compara con la producción de la industria alimenticia local.

La política de industrialización del Gobierno prevé que el próximo paso del desarrollo industrial será la sustitución de mate-

rias primas importadas por artículos de producción local. En el caso de alimentos, este causará una fuerte demanda de productos agrícolas.

El resultado inmediato de esta política será un aumento considerable en los costos de producción, ya que aún en casi todos los casos, el precio de los artículos agrícolas producidos localmente y sus derivados, es considerablemente más alto que el de los artículos importados. Hay varias razones para estos precios de la producción agrícola en Venezuela: rendidos altos, a menudo muy bajo rendimiento de las cosechas y costos altos en los eslabones intermedios de la cadena de la comercialización. Se necesita una importante re-estructuración de la producción y comercialización agrícola para la sustitución exitosa de la materia prima importada por la local.

En cuanto a las exportaciones, se necesitarán medidas con efecto a corto plazo. En otras palabras, el desarrollo de las exportaciones de alimentos de Venezuela no puede esperar hasta la constitución de un esquema de producción agrícola.

Las medidas que debería tomarse para importar rápido, incluyen:

Aparentemente, la importación libre de derechos de aduana de materia prima para la elaboración para exportación ya ha sido contemplada en el Decreto Presidencial No. 803 (Ver Apéndice). Los incentivos otorgados por el Decreto no han sido aprovechados por la industria en escala importante. La razón de esto podría ser:

El Decreto no se ha suplementado con ningún reglamento para su implementación; parece que el Ministerio a cargo del asunto tiene amplio poder y libertad de opinión y acción en su interpretación. De este modo, el Decreto puede llegar a ser útil sólomente si el Ministerio adopta el estímulo de las exportaciones como tarea de primera prioridad.

La burocracia que interviene cuando se solicita una licencia de importación de acuerdo con el Decreto, es tremenda. Se anexa una lista de documentos e información que debe ser presentada con la solicitud. Muchos de los ítems que se exigen no tienen importancia.

El uso del Decreto es arriesgado; el fabricante debe procesar y exportar la totalidad de la materia prima importada dentro de 180 días. Si no cumple con ésto, tiene que pagar todos los impuestos y derechos con una multa de 25%. Sin embargo, el mayor inconveniente del Decreto es la falta de provisión para las devoluciones. Bajo las presentes condiciones, con el fin de hacer uso de los incentivos otorgados por el Decreto, el fabricante tiene que:

- Asegurar su mercado y traer prueba de la demanda, es decir órdenes reales de firmas del comprador en el exterior. Proporcionar muestras del producto.
- Pasar por el tedioso procedimiento requerido por el cuestionario, tomando en consideración que se pedirán muchas otras informaciones sin importancia.
- Ordenar e importar las materias primas.
- A menudo, obtener licencia de exportación.

Para un recién llegado al comercio internacional de productos alimenticios, es imperativa la capacidad de cumplir con las órdenes a corto plazo. Obviamente, el procedimiento descrito anteriormente no deja mucho lugar a la rapidez de acción.

Bajo las condiciones prevalecientes en Venezuela, los riesgos acarreados por la liberalización de las importaciones para exportación son reales. Por eso, el deseo del Ministerio de mantener un estrecho control sobre el proceso y el destino real de los materiales importados es explicable. La provisión de devolución, es decir de una exoneración post-factum de los bienes importados basados en la exportación probada, no debería perjudicar la calidad de este control.

5.4.2. Tecnología

Afortunadamente para Venezuela, el efecto de la protección no fue perjudicial para el nivel tecnológico y calidad del producto de la industria alimenticia en general. La existencia de un mercado considerable con un alto standard de vida, una competencia dura pero ordenada, proporcionó la tensión necesaria para la producción de alta calidad. La industria del procesado de alimentación, siendo relativamente joven, consiste casi completamente de plantas modernas. Orientada exclusivamente hacia el mercado local, muchas de las plantas se han construido en la region de Caracas.

La expansión fenomenal de las áreas comerciales y residenciales de Caracas, juntamente con la necesidad de aumentar la producción y la capacidad de existencias, obligaron a estas plantas a salir fuera de la ciudad. Como resultado de esto, muchas plantas de alimentos están ubicadas ahora en nuevos edificios, de dos a cinco años de edad, con excelentes plantas y equipo comparativamente nuevo.

Hay escasez de tecnólogos especialmente capacitados en alimentación, así como de ingenieros en el ramo; la expansión de la exportación de alimentos creará la demanda de tecnólogos con entrenamiento más completo. Esto deberá tomarse en consideración al planear institutos de enseñanza superior. Hay químicos y bacteriólogos para el control de calidad.

En la primera etapa del desarrollo de las exportaciones, Venezuela podrá encontrar mercados para los alimentos manufacturados actualmente para el mercado local, con los conocimientos e instalaciones existentes. Sin embargo, considerando el alto costo de la materia prima, es lógico asumir que el producto más elaborado con un valor agregado más alto, tendrá mejores posibilidades en el mercado internacional. Por muy moderno y eficiente que sea, la industria alimenticia de Venezuela no tiene las herramientas (instalaciones físicas y personal capacitado) para realizar un programa de desarrollo de productos orientado hacia la exportación. Como una medida a largo alcance, es esencial el establecimiento de tales herramientas.

5.4.3. Normalización y Control de Calidad

A pesar de todo lo que se ha dicho y escrito, no hay standards operativos establecidos de identificación o calidad. Para una industria que contempla la exportación, esta situación es inaceptable.

La agencia encargada del control de los productos alimenticios es el Ministerio de Salud. Este Ministerio se preocupa principalmente de las condiciones sanitarias de las plantas y de los alimentos. Existen reglamentos escritos sólomente para unos pocos grupos de productos, por ejemplo, carne, leche, colorantes comestibles permitidos. Todo el resto se deja al juicio del oficial encargado.

Obviamente, las consideraciones de salud pública son solamente una pequeña parte del complejo de calidad. Aún más, estas consideraciones fijarán "condiciones mínimas" y no "condiciones óptimas recomendadas", como lo debería hacer el standard de calidad.

Existe un instituto para el establecimiento de normas de calidad (COVENIN); pero este instituto está recién empezando a trabajar. También es cierto que el Decreto 803 mencionado anteriormente especifica que los incentivos del Decreto serán acordados solamente a los productos que llevan la marca venezolana de calidad "NORVEN". Sin embargo, hay solamente pocos standards escritos que establecen las condiciones con las que debe cumplir un producto alimenticio dado, con el fin de merecer la marca. (Este es un punto adicional en el Decreto que hace su aplicación imposible para la mayoría de los productos alimenticios).

El establecimiento de standards de calidad es una condición esencial para las exportaciones de calidad, pero no es suficiente. El paso siguiente es el desarrollo de un sistema de control. No sería razonable asignar esta tarea completamente al Gobierno o a una de sus agencias. Esto requeriría un inmenso y caro mecanismo consistente en inspectores, laboratorios, químicos, bacteriólogos, etc. Un método más eficiente sería el que proporcione un "auto-control supervisado" por la industria. Bajo este esquema, se le pedirá a la industria:

- a) Mantener un laboratorio de control de calidad aprobado.
- b) Contratar por lo menos un químico calificado, tecnólogo en alimentos, veterinario o profesional similar como la persona responsable por el control de calidad.
- c) Presentar con cada lote (podrá definirse un lote como la producción de un día o una cantidad dada, dependiendo de la naturaleza del producto), una hoja de control de calidad (análisis y evaluación) firmada por la persona mencionada anteriormente.

Los laboratorios gubernamentales chequearán ocasionalmente la veracidad de las declaraciones.

Obviamente tal sistema no puede funcionar sin reglamentos y standards escritos. Se recomienda el establecimiento inmediato de éstos.

5.4.4. Otros Factores que Limitan la Exportación

Los problemas de carácter general que no son específicos de los productos alimenticios de exportación, ya han sido analizados anteriormente. Dos aspectos que tienen especial influencia sobre las exportaciones de alimentos serán tratados brevemente.

últimos años corporaciones de desarrollo regional. (Ver listas de visitas en el lugar, más adelante). Se tiene la impresión que con la única excepción de la Corporación Venezolana de Guayana, C.V.G., estos estimuladores de crecimiento potencialmente importantes, gastan la mayor parte de su presupuesto en numerosos estudios, reuniones, conferencias, etc., sin prácticamente ningún resultado tangible. Esta forma de evadir la acción es doblemente lamentable en vista de los numerosos recursos naturales obtenibles en casi cada una de las regiones de Venezuela. Algunos de estos recursos y su potencial contribución a la sustitución de importación o exportaciones, se discuten en los siguientes informes de análisis sectorial.

El desarrollo de las exportaciones de Venezuela podrá ayudarse significativamente si y cuando las agencias de desarrollo regional empiecen a implementar algunos de sus proyectos.

4.4.9. Centros de Investigación y Desarrollo

La joven estructura industrial de Venezuela es incapaz de iniciar y apoyar actualmente las actividades de investigación y desarrollo. Tales actividades beneficiarán a la industria en tres áreas claras:

- Adaptación de los productos y procesos a las condiciones tropicales.
- El desarrollo de los artículos de exportación basados en las materias primas obtenibles localmente.

a) Envases y Materiales de Empaque

Se producen en el país, tarros, recipientes de vidrio, muchos materiales de plástico y artículos de papel. La calidad de estos artículos y el servicio al consumidor ofrecido por los fabricantes parece ser excelente. En muchos alimentos, (por ejemplo jugo enlatado), el envase suele costar más que el contenido. Por esta razón, el precio de los productos alimenticios es a menudo muy sensitivo al costo de envasado. Esta situación es universal y no se limita a Venezuela.

El costo del material para envasar es algo más alto en Venezuela que en el mercado internacional (20-30% más alto), pero mucho más barato que en la mayor parte de los países de Sud América, donde la diferencia puede ser un 300% (Colombia y Panamá).

Algunas industrias (plantas de aceite comestible, la mayoría de las fábricas de envasado de pescado) tienen sus propias líneas de manufactura de latas, incluyendo litografía. Muchas de estas líneas caras operan con solamente un 30% de la capacidad instalada. Por eso, no es sorprendente que el envasado sea caro.

En resumen: mientras que el costo del material de empaque se mantenga en su nivel actual, no se requiere ninguna acción especial en esta materia. Sin embargo, si los costos son elevados (por ejemplo, como resultado por la manufactura local de hojalata), las recomendaciones dadas para la materia prima serán también aplicadas a los envases.

b) Refrigeración:

Prácticamente no existen las instalaciones de almacenaje refrigerado en los terminales de exportación. Esto podría ser un muy serio obstáculo para las exportaciones de los alimentos perecederos e importaciones de materia prima de la misma naturaleza. Esta deficiencia afectará solamente a una pequeña proporción de bienes exportables. Sin embargo, la falta de instalaciones de almacenaje refrigerado en puntos de expedición, pronto serán un factor limitador de gran importancia, especialmente en el caso de alimentos congelados. En esta etapa, esta deficiencia deberá ser notada como un impedimento potencial para las exportaciones de alimentos, sin ofrecer sugerencias cuantitativas. El problema deberá estudiarse urgentemente, con el fin de determinar la naturaleza, tamaño

5/24

y ubicación de las instalaciones de almacenaje refrigerado que se necesitan.

El transporte refrigerado parece estar a la par con las necesidades.

Las instalaciones de almacenaje refrigerado en el lugar de producción y en la ciudad, parecen ser adecuados.

5.5. Industria de Confección de Dulces

Esta industria goza de importantes ventajas que fueron instrumental en su desarrollo. Los niños de menos de 14 años constituyen alrededor del 48% del total de la población de Venezuela. Las costumbres locales favorecen el amplio consumo de dulces. La disponibilidad del azúcar y cacao locales hacen de esta rama una industria "nacional". Por eso, no es sorprendente encontrar aquí una industria de gran tamaño y alto nivel tecnológico.

5.5.1. Características

La industria de confección de dulces consiste de más de 30 plantas, ocho de las cuales proporcionan más del 80% de la producción local. Los productos son: caramelos duros y blandos, jaleas de frutas, obleas, productos de chocolate y cacao, bocadillos, aperitivos, goma de mascar, etc. La producción total es de alrededor de 15,000 toneladas anuales. La inversión total en la industria es de aproximadamente 75 millones de bolívares. La industria emplea más de 1,500 personas. Con la excepción de la Compañía de Chicle Adams (perteneciente a Warner Lambert Pharmaceutical Company, New Jersey), la industria es controlada mayormente por capital venezolano. No hay acuerdos de conocimiento o de otros compromisos que pudieran limitar las actividades de exportación de la industria.

La calidad del producto es variable. Parte de la producción es aparentemente destinada a los grupos de consumo de bajos ingresos y a sectores menos discriminativos de la población (venta callejera a niños, etc.). Parece haber un grado de especialización a este respecto, es decir, algunas plantas se concentran en artículos populares y envases, mientras que otras tienden a abastecer mercados más exigentes. De este modo, una de las compañías es la más grande productora de goma de mascar, en cantidad, pero no en valor de ventas. La relativamente baja calidad de este producto se debe exclusivamente a consideraciones "comerciales" y no a las limitaciones tecnológicas.

5.5.2. La Necesidad de Exportar

La industria de confección de dulces está operando a un 40-60% de su real capacidad (en base a dos turnos). El factor que limita es el mercado. Como resultado de la parcial utilización de la capacidad, el componente de costo fijo de la producción es alto, alcanzando un 35% del total del costo de muchos productos. La industria se interesa en la exportación principalmente para reducir los costos unitarios a través de índices más altos de capacidad de utilización.

Esta es una industria de intensivo empleo de fuerza laboral, que emplea 20 obreros por millón de bolívares/año de producción

(comparado con el término medio de la industria alimenticia que es de aproximadamente 11 obreros). Se necesita el trabajo adicional especialmente en las operaciones de envasado y comprende principalmente mujeres. La expansión de la exportación capacitará a esta industria para absorber un número considerable de obreros adicionales.

5.5.3. Posibilidades de Exportación

El objetivo principal debería ser el mercado de los E.E.U.U. Es bien sabido que los productos de dulcería de los E.E.U.U. son marcadamente diferentes de sus equivalentes continentales. En el caso del chocolate puede decirse que el producto de los E.E.U.U. es claramente inferior. Para la gente con una tradición continental en lo que refiere a caramelos, la dulcería de los E.E.U.U. no es aceptable. La industria de los E.E.U.U. no está dirigida a satisfacer la preferencia de tales grupos minoristas. Como resultado de esto, y bajo la influencia del turismo a Europa, existe un considerable mercado de tipo europeo de chocolates y caramelos en los E.E.U.U. El éxito de los chocolates italianos y suizos, y el caramelo duro colombiano, es la prueba de esta tendencia.

Es difícil evaluar la parte de este mercado que podría ser aprovechada por los productos venezolanos. Sin embargo, considerando el tamaño de la industria, podría suponerse que un volumen de

exportación de 2,000 toneladas, que representan un valor total de Bs. 10,000,000, es una meta anual razonable. Esta cantidad representa un 1% de la producción actual o una utilización adicional de aproximadamente 9% de la capacidad instalada.

5.5.4 Problemas

El único problema es el alto costo de la producción. Esta es una de las pocas industrias alimenticias en que la obtención de materias primas no es un factor limitativo. El alto costo resulta especialmente del alto precio de la materia prima. El azúcar es el componente más importante en los caramelos. Este artículo se comercializa en Venezuela a través del monopolio del Estado (Distribuidora Venezolana de Azúcares). El precio es de Bs. 975.- por tonelada.

El azúcar es uno de los productos agrícolas más importantes de Venezuela. La producción anual aumentó de 175,000 a 301,000 toneladas en cuestión de 10 años. La mayoría se consume localmente. En 1968, se exportaron aproximadamente 65,700 toneladas (20% de la producción), a un precio medio de Bs. 443.- por tonelada. En 1969, las exportaciones bajaron a 27,143 toneladas (7.6% de la producción). Todo esto fue aparentemente vendido al mercado preferencial en los E.E.U.U. al precio de Bs. 600.- por tonelada.

Al pagar Bs. 875.- por tonelada de azúcar, la industria local de confección de dulces no puede competir con los productores europeos que compran el azúcar a menos de la mitad de este precio. Por lo tanto, se recomienda proporcionar a la industria, para la producción de exportación, azúcar del monopolio gubernamental de precios más bajos a nivel internacional.

Otras materias primas importantes de esta industria, tales como sólidos de leche y glucosa, deberán importarse de acuerdo al Decreto 803, sin pago de derechos.

La aplicabilidad de este principio se demuestra con el caso de una de las compañías venezolanas de confección de dulces (Fiesta). Esta compañía también tiene una planta en España; ésta planta, que compra el azúcar del mercado libre y haciendo uso de los incentivos dados a los exportadores por el Gobierno de España, está exportando cantidades considerables de mercaderías a los E.E.U.U., mientras que la compañía matriz venezolana es incapaz de hacer lo mismo debido a los reglamentos gubernamentales existentes.

5.6. **Procesado de Frutas y Vegetales**

5.6.1. **General**

La industria del procesado de frutas y vegetales de Venezuela también es producto del programa de sustitución de importación. Antes de la década de 1940, no había ninguna industria envasadora de tamaño considerable en el país. La naturaleza de esta industria ha sido enormemente influenciada por las razones de su nacimiento. La producción fué dirigida a satisfacer los hábitos de consumo, creado por importaciones previas y no la utilización de la producción agrícola local. Había demanda por las "frutas exóticas" tales como manzanas, peras, melocotones, albaricoques, uvas; de este modo, la industria continuó importando "frutas exóticas" semi-procesadas para la elaboración posterior, en muchos casos, el grado del procesado local es bastante superficial y anti-económico. Tal es, por ejemplo, la actual práctica de importar melocotones conservados en agua, abrir las latas y reenvasar la fruta en almíbar. En otros casos, tal como la producción de néctares de pulpas importadas, la contribución de la industria local puede ser algo más substancial. En todo caso, la declarada sustitución de importación es un poco más que una ficción.

Dándose cuenta de la situación y en un intento de desarrollar la agricultura del país descuidada por largo tiempo, el Gobierno ahora pide que una cantidad dada de fruta local sea utilizada por cada unidad de fruta importada (no procesada o semi-procesada). En el caso de fruta fresca, este reglamento dió lugar a transacciones peculiares. Ya que el reglamento relaciona las importaciones con las exportaciones en base al peso y no al valor, resultó ser conveniente exportar sandías a Francia con el fin de importar manzanas. El caso de la industria del procesado era completamente diferente. Con el fin de continuar su operación, con fruta importada, la industria tenía que procesar fruta local (que no se conseguía) y vender el producto (cuando no había demanda). Aparte de penalizar a la industria, esta medida tenía muy poco efecto en el desarrollo del cultivo de frutas y vegetales. La única excepción es el caso de los tomates, en que la industria tuvo éxito al crear cierto tipo de agricultura industrial donde no existía antes.

5.6.2. Descripción de la Industria

Cuatro compañías y sus subsidiarias controlan la mayor parte de la producción. Dos se especializan en productos de frutas (néctares, frutas en almíbar, ensalada de frutas, pulpas de frutas para reprocesado) y dos en vegetales (especialmente productos de tomates pero también sopas en lata, ensalada de pollo, alimentos para infantes).

- Producción a escala piloto para la prueba del mercado de exportación.

Las actividades de investigación y desarrollo podrán dar a la industria venezolana una clara ventaja en el mercado internacional debido al hecho que en las regiones tropicales del mundo, la investigación y el desarrollo industrial son aún la excepción.

Las áreas en las cuales tales centros de investigación y desarrollo industrial orientado a la exportación deberán ser creados incluyen:

- Productos alimenticios procesados
- Metales y minerales no ferrosos
- Productos farmacéuticos e insecticidas

No hay duda que las actividades de investigación y desarrollo en estas áreas mejorarán las posibilidades de exportación de las firmas venezolanas.

Se notará sin embargo, que el establecimiento de tales centros requieren experiencia y planificación cuidadosa. Este punto está bien ilustrado en las actividades del Laboratorio Nacional de Productos Forestales del Gobierno en Mérida (LNPF). El Laboratorio con instalaciones y personal profesional excelentes,

Las estadísticas sobre producción y ventas para esta industria son incompletas y no dignas de confianza, especialmente como resultado del reprocesado involucrado en muchas operaciones. La totalidad de la industria procesa aproximadamente 20,000 toneladas de tomates y alrededor de 30,000 toneladas de cítricos anualmente.

El volumen de otra fruta local procesada (piña, papaya, guanábano, mango, parchita, etc.) es mucho menor, probablemente menos de 5,000 toneladas en total. Las fábricas están bien equipadas y son modernas. Es difícil dar una cifra de la capacidad productiva, debido a la diversidad de productos y las fluctuaciones estacionales en el abastecimiento de materia prima que hace inútil el concepto de capacidad instalada. La línea con el mayor índice de utilización parece ser el procesado de los cítricos. Una de las fábricas visitadas (el mayor procesador) tiene un mínimo de capacidad de procesado de 200 toneladas por día (en base a tres turnos). Si consideramos que la estación de cítricos consiste en 100 días de trabajo (la estación en su apogeo dura cuatro meses), la capacidad de procesado normal anual sería de 20,000 toneladas. En realidad, solamente un 60% de esa cantidad se procesa. Otras líneas son probablemente utilizadas en un 30 - 40% de su capacidad.

5.6.3. Interés por Exportar

La industria parece estar interesada en exportar sus productos. La única razón dada para el interés en las exportaciones es el deseo de aumentar la utilización de las plantas y así reducir los costos de producción. El único factor limitador se dice que es el alto costo de producción. Dando un apoyo adecuado a este respecto (especialmente a través de la aplicación del Decreto 803), pero también otorgando subsidios a las materia primas locales y a través de otros incentivos, la industria podría exportar cantidades considerables de productos hechos de fruta local, mejorar su capacidad de utilización, dar más trabajo y contribuir al desarrollo de la fruticultura.

La verdadera razón para el interés en las exportaciones puede ser diferente. Por un lado, la industria está forzada a absorber la fruta local como condición para importar pulpas de "frutas exóticas". Por otro lado, el mercado local no acepta fácilmente la fruta local procesada. Por eso, la única solución es exportar los productos de fruta local que no pueden ser absorbidos por el mercado local. Esto es parecido a la transacción sandías por manzanas. Sin embargo, mientras que la ganancia al importar manzanas hace que valga la pena echar las sandías al mar, la pulpa de papaya procesada o concentrado de jugo de piña

son demasiado caros para permitir tal operación. Si esta suposición es verdadera, las exportaciones de productos de fruta tropical de Venezuela nunca pasarán de un par de miles de toneladas bajo las presentes condiciones, y su efecto sobre el desarrollo agrícola será mínimo.

Parece haber cierto interés en exportar alimentos para infantes. En realidad, la industria ha estado exportando un pequeño porcentaje de sus producciones. Sin embargo, la industria de alimentos para infantes pertenece a compañías internacionales grandes (la pertenencia por compañías extranjeras es de 100% en Alimentos Heinz y 82% en Gerber). Las exportaciones de alimentos para infantes están por eso limitadas a unos pocos países de América del Sur donde estas compañías no operan. Lo más probable es que estas exportaciones tengan la intención de probar la posibilidad de crear aquí una industria de alimentos para infantes.

5.6.4. Problemas

Toda fruta tropical es más cara en Venezuela que en cualquier otra parte de América tropical, de 50% a 300% dependiendo de la fruta. La fruticultura no está organizada y las cosechas son extremadamente bajas (la cosecha de piñas es de 8 toneladas por hectárea comparada con las 40-50 toneladas en Colombia y México).

Con la excepción de la piña, cítricos y plátanos, no hay demanda mundial para los productos de fruta tropical. Hay, sin embargo, un creciente interés por nuevos sabores tales como guanábano y parchita, especialmente en Europa. Estas variedades no son obtenibles en Venezuela en las cantidades requeridas para establecer exportaciones. Hay un mercado tradicional para la guayaba en los E.E.U.U. (Puerto Rico, Miami, Nueva York). Sin embargo, la guayaba venezolana es demasiado cara para competir con otras fuentes (Bs. 900.- por tonelada, el precio en Colombia es de 30% a 50% de esta suma, dependiendo de las cantidades).

También la calidad de la materia prima es inaceptable. La fruta se vende sin seleccionar (una pequeña porción de la recolección de cítricos se selecciona). La falta de selección causa pérdidas a todas las partes interesadas. Una selección apropiada permitiría una ganancia más alta para el cultivador. El mercado de fruta fresca pagaría mejores precios por fruta seleccionada. Fruta de grado inferior, apropiada para el procesado, deberá ser obtenible por la industria a precios más bajos.

Mucha de la baja calidad de la fruta se debe al maltrato durante el transporte y almacenaje.

En resumen, el problema principal de esta industria es la falta de organización de la fruticultura industrial y la comercialización.

5.6.5. Conclusiones

Hay un mercado establecido de gran volumen para los productos de piña en lata. Hay un mercado nuevo y promisorio para jugo de parchita en Europa, donde actualmente la demanda excede el abastecimiento en 10,000 toneladas anualmente. Además, parece haber posibilidades para otros jugos tropicales. Sin embargo, bajo las presentes condiciones de precio y calidad de la fruta, no es lógico asumir que Venezuela será capaz de aprovechar este mercado en un futuro cercano.

No hay una solución a corto plazo para el problema, bajo las actuales condiciones agroeconómicas. Se entiende que existe un plan del Gobierno para la organización y mejoramiento de la fruticultura industrial. El plan parece realista y bien presentado. Deberá aplicarse sin demora. Sin embargo, con la posible excepción de la piña y la papaya, el desarrollo de la horticultura toma mucho tiempo (un guanábano se demora siete años para entrar en producción). Mientras tanto, deberá darse a la industria toda la ayuda necesaria para exportar (principalmente a través de la aplicación del Decreto 803 y proporcionando incentivos de naturaleza más general, tal como se recalca en otra parte de este informe). Aún, en la etapa actual, hay peligro que algunas exportaciones sean superficiales, temporarias o aún ficticias. Es importante empezar a formar una tradición exportadora para la industria del procesado de frutas, a estas alturas.

La relación entre las importaciones y las exportaciones deberá ser cambiada de una base "por peso" a una base "ad-valorem", y ser cancelada gradualmente.

Será de gran ayuda un mejoramiento del sistema interno de comercialización para la fruta fresca, tanto para la agricultura como para la industria.

A pesar de todos los esfuerzos y la probabilidad de un desarrollo rápido en la fruticultura, podemos asumir que la fruta venezolana seguirá siendo relativamente cara por largo tiempo. Es imperativo que la industria cambie gradualmente a la manufactura de productos con un valor agregado mayor. Actualmente, la industria está fabricando productos de fruta con el valor agregado más bajo posible. Casi la totalidad de la piña se procesa como jugo concentrado. Con todas las otras frutas se hacen pulpas. La industria, u organizaciones adecuadas fuera de la industria, deberá realizar un intenso trabajo de investigación y desarrollo para la creación de productos nuevos y más elaborados.

Considerando el bajo nivel de tecnología en el mundo tropical, Venezuela tiene una buena oportunidad de recuperar el tiempo perdido hasta ahora.

5.7. Productos de Mar

En este capítulo, se considera solamente la industria de enlatado de pescado. El procesado de camarones, una industria muy activa, con una exportación de 24 millones de Bolívares en 1969 (5,000 toneladas extraídas, 3,800 toneladas exportadas), no se incluye en el estudio.

5.7.1. Descripción de la Industria

Las industrias de conservas de pescado están concentradas en la Costa Oriental del país, principalmente cerca de Cumaná. Con una existencia de casi 35 años, es una de las industrias más antiguas de envasado de pescado en Sud América, y una de las primeras operaciones de procesado de alimentos a gran escala de Venezuela.

La industria consiste en ocho plantas de operación normal, más un número pequeño de empresas "piratas" de poca significancia.

Las sardinas son, sin duda, el producto más importante (enlatado en aceite o salsas). El atún es procesado por casi todas las compañías en un grado mucho menor. Algunas fábricas también procesan pequeñas cantidades de productos de mar, especialmente Pepitona (Arca Zebra).

Alrededor de 36,000 toneladas de sardinas (90% de la pesca total) son procesadas anualmente, representando un valor de 70 millones de Bolívares (excluyendo la harina de pescado que se hace de desechos).

La Asociación de Envasadores de Pescado parece cooperar solamente en asuntos que conciernen las negociaciones con el Gobierno (exenciones de impuestos, etc). En todo lo demás, cada compañía opera de una forma completamente "individualista", a menudo a expensas de la eficiencia. De este modo, cada una de las más importantes envasadoras tiene su propia planta de impresión de hojalata y confección de latas. Debido a la diversidad de envases (redondos, rectangulares, ovalados de diferentes tamaños y diferentes diseños de impresión), estas plantas tienen que ser bastante complejas y representar una inversión extremadamente elevada en equipo y almacenaje. A pesar del hecho que las latas también se venden a fábricas de conservas más pequeñas, la capacidad de utilización de las líneas de fabricación de latas es extremadamente bajo, cerca de un 15% de la capacidad instalada, mientras que las líneas de envasado trabajan con un 50% de su capacidad productiva.

Cada compañía tiene su propia fábrica de harina de pescado, que se supone procesa el desecho, pero que también operan a solamente un 20% de su capacidad como término medio. Muchas de

estas plantas son muy ineficientes. En algunas plantas, se pierde completamente el líquido que se obtiene después del prensado. En otras, solamente el aceite se recupera, pero los sólidos solubles en agua se pierden.

El nivel tecnológico de la industria no es uniforme y parece variar en relación inversa al tamaño de la fábrica, por lo menos en lo que se refiere a la sanidad. Envasadoras más pequeñas parecen estar más interesadas en productos de alta calidad y especialidades. No existe el control de calidad o, en el mejor de los casos, sólo en forma rudimentaria.

5.7.2. Materias Primas

Tanto los industriales, como los biólogos del Proyecto de Investigación Pesquera de la F.A.O., parecen estar de acuerdo en un punto - la pesca actual de 40,000 toneladas por año es sólo una fracción del potencial de pesca. Se pescan las sardinas en su mayoría en aguas poco profundas cerca de la costa. De acuerdo con los estimados, podrá aumentarse la pesca a 60,000 toneladas sin peligro de agotar la pesca, incluso si se usaran las mismas técnicas en el futuro. Por lo tanto no hay problema de escasez, ni aún si se aumentara considerablemente la producción del procesado. La variedad de sardina local (*Sardinella Anchovia*) parece ser diferente de la que se procesa

en Europa (Pilchard). El pescado parece ser de muy buena calidad y de características de procesado satisfactorias.

El costo del pescado es también extremadamente ventajoso para la industria. Por envases de 130 gramos en aceite de maní, el costo del pescado es de solamente un 8% de los precios de fábrica del producto. (En efecto, debería ser aún menor, si se considera también el valor del desecho que se usa en el procesado de harina de pescado).

La segunda materia prima que hay que considerar es el aceite. El principal tipo de aceite usado para envasar sardinas en Venezuela es el de maní. Este se importa a Bs. 1,800 por tonelada y representa el 18% del precio de fábrica del producto terminado. Sin embargo, cuando la nueva planta de prensado de maní en El Tigre empiece a producir aceite, la situación puede cambiar considerablemente. Se dice que la industria del envasado de sardinas tendrá que comprar el aceite de El Tigre a precios de Bs. 2,500 a Bs. 3,000 por tonelada. Esto causará un aumento de precio de alrededor de Bs. 4.- por caja. Otros aceites, y en especial el aceite de oliva que es de interés para las sardinas de alta calidad, se importan.

Las salsas de tomates se preparan de tomates frescos durante la estación y son conservados hasta necesitarlos. Es difícil de

ha estado realizando actividades de investigación valiosas en la última década, destinadas a determinar la utilización comercial de las extensas reservas de bosques de Venezuela. A pesar del nivel profesional competente de estas investigaciones, la industria maderera de Venezuela: papel, pulpa, madera terciada, chapas, placas prensadas, muebles, parquet, etc., no se ha beneficiado de todos estos esfuerzos y gastos de fondos públicos.

Las razones son obvias:

- El LNPF carece de toda orientación comercial-económica y no incluye ni siquiera un solo economista entre sus cuarenta empleados.
- El laboratorio está completamente aislado de la industria a la cual se supone debe servir.

No solamente no hay contacto con la industria maderera: las informaciones de investigación se mantienen a veces en secreto y no están al alcance de la industria ni siquiera a pedido. Obviamente, tales actitudes irrazonables requieren algunas modificaciones.

entender por qué cada planta tiene que procesar tomates frescos, comprando el vegetal a por lo menos Bs. 220 la tonelada y mane-
jándolo bajo condiciones que son claramente inadecuadas para
este tipo de operación, en lugar de comprar pasta de tomate pre-
parada.

La lata es el artículo unitario de mayor costo. De acuerdo con
los fabricantes, el costo de la lata, de capacidad de 130 gramos,
es de Bs. 0.12 o casi un 10% del precio de fábrica del producto.

5.7.3. Potencial de Exportación

Sólo una pequeña proporción de la producción de sardinas en lata
se exporta. En 1969, las exportaciones alcanzaron a 1.4 millones
de Bolívars, o aproximadamente un 2% de la producción. Cantidades
adicionales parecen haberse exportado ilegalmente a Colombia.

El precio F.O.B. por caja de 100 latas (130 grs.) cotizado para
la exportación es de Bs. 36.- mientras que la misma caja se vende
localmente a Bs. 37.50 - Bs. 40.- Actualmente es la diferencia
más baja entre los precios de alimentos procesados internacionales
y los venezolanos. En efecto, estando saturado el mercado local y
bajo las presentes condiciones de competencia, el precio real obte-
nido en el mercado local puede ser incluso menor. (Es una prác-
tica standard ofrecer descuentos liberales al vendedor al por
mayor o al distribuidor, con el fin de pasar por alto los acuer-
dos de fijación de precios de los fabricantes).

La razón de las muy limitadas exportaciones es:

La industria tiene el deseo de considerar la exportación mientras haya una demanda por los mismos productos que están hechos para el mercado local - en los mismos envases al mismo nivel de calidad. No se hace ningún esfuerzo para adaptar el producto y el envase a los requerimientos del mercado extranjero.

Actualmente el artículo producido en mayor cantidad es también el de menor calidad. Después de una limpieza superficial, el pescado es cocido al vapor en bandejas de mallas de alambre, y luego embutido descuidadamente en una lata redonda. La proporción de pedazos quebrados, colas, escamas, etc. es alta. La lata misma es bastante inconveniente para usar comparada con las latas planas de apertura fácil usadas para las sardinas de alta calidad. En resumen, un excelente pescado se convierte en un producto de baja calidad. Puede haber cierta justificación para este tipo de procesado en cuanto se refiere al mercado local. Podrá haber cierta demanda por el producto incluso del exterior (por ejemplo, en los Estados Unidos, cuando la producción de sardinas de Maine ha sido deficiente), pero tal demanda tiende a ser temporaria.

Si se desarrollaran más exportaciones estables, la meta debería ser una parte del mercado de los E.E.U.U. y Europa Occidental para las sardinas de alto grado, compitiendo directamente con Marruecos

y Portugal. La calidad y precio de los pescados venezolanos son competitivos. Ya existe el conocimiento tecnológico en la industria del envasado de pescado de Venezuela. La acción principal que se requiere sería un cambio de envase (que tendrá que ser importado inicialmente), procesado más cuidadoso (es decir, mejor desescamado y mejor cocción al vapor, dentro de la lata para impedir daños), producción selectiva (por ejemplo, fabricación solamente para la exportación cuando el pescado tenga un contenido de grasa por sobre un valor dado), y estricto control de calidad.

Esta tarea podrá ser demasiado pesada para un envasador particular. Será por lo tanto, aconsejable establecer algún tipo de "Directiva de Sardineros Venezolanos", similar a las organizaciones de envasadores de sardinas en Portugal. Tal organización tratará las funciones de estudio del mercado, ventas, promociones, control de calidad, etc. Se justificaría el desarrollo de una marca única de sardinas venezolanas de calidad de exportación. Obviamente, se requerirá la ayuda del Gobierno para el establecimiento de tal organización. También se necesitará ayuda más eficiente en el campo del otorgamiento de créditos, ya que la industria de exportación necesitaría mayores facilidades de capital activo.

Es difícil predecir el volumen de ventas de exportación que pueda alcanzarse. Actualmente el mercado internacional, para

el pescado envasado es difícil, y está bajando el consumo. Los precios son bajos, principalmente debido a la competencia de industrias recién desarrolladas. A igualdad de peso, la sardina de Marruecos (de alta calidad, en aceite de oliva, lata plana de fácil apertura), se vende C.I.F. en Europa, a un precio ligeramente inferior al precio de fábrica de sardinas venezolanas en aceite de maní. Las sardinas de Portugal, sin espinas ni piel, no son más costosas. Sin embargo, en comparación al tamaño de la industria venezolana, el mercado es tan grande que la absorción de 50 millones de latas por año de sardinas especiales venezolanas en envase apropiado, sería posible, siempre que el precio se mantenga cerca de \$10.- por cada ciento de latas; puestos en el mercado C.I.F. incluyendo todos los gastos. No habrá problemas de obtención de materia prima. La industria alcanzaría entonces un índice de capacidad de utilización de cerca de 80%.

Uno de los beneficios de la industria sería el aumento considerable en la producción de harina de pescado resultante de una mayor cantidad de desecho. La harina de pescado tiene un mercado protegido de Bs. 850 por tonelada. (La harina de pescado importada es mucho más barata pero la industria de forraje tiene que absorber primero toda la harina de pescado producida localmente). El consumo anual es de cerca de 40,000 toneladas.

La producción local proporciona la cuarta parte de esta cantidad. Aún si se toma en cuenta el desecho al precio de sardinas buenas (Bs. 90.- por tonelada), el procesado de harina de pescado sería un negocio altamente ventajoso. Por supuesto, el control sobre las operaciones de harina de pescado deberá mantenerse para que la sardina comestible no se procese como harina de pescado.

La posibilidad de exportar otro tipo de producto de mar procesado, especialmente mariscos en salsas, es real. El mercado para estos productos todavía tiene que ser desarrollado. La organización conjunta para el procesado del pescado sugerido anteriormente, también podría ser útil en esta área.

Hay cierta demanda de ostras ahumadas, mejillones franceses, enlatados en salsa de tomate y mariscos italianos preparados como un agregado a la pasta. El desarrollo de los mercados para productos de especialidad deberá seguir un estudio del potencial de materia prima. Actualmente el único marisco recogido en cantidades importantes es la "Pepitona" (4,500 toneladas en 1969). El cultivo artificial de ostras está en su estado inicial de desarrollo.

Otra industria del pescado de considerable interés es el procesado de desecación por la sal. Las instalaciones de producción son modernas y eficientes; el producto es excelente. La materia

prima es importada (especialmente una variedad de merluza conocida como "trucha de mar"). El producto es fácilmente exportable ya que el pescado seco salado es un ingrediente tradicional de la dieta caribe. El costo es competitivo. Con la ayuda de incentivos generales sugeridos para la industria de la exportación, las exportaciones de pescado seco salado deberían ser lucrativas.

5.8. Otras Industrias Alimenticias

Otras industrias alimenticias que fueron estudiadas, incluyen aceite comestible, productos de carne, industrias lácteas y plantas de tostadura de café.

5.8.1. Aceite Comestible

Fueron visitadas dos de las más grandes compañías.

En general, Venezuela es deficiente en aceites y grasas. El consumo anual es de aproximadamente 100,000 toneladas de las cuales casi la mitad son importadas.

La otra mitad proviene casi completamente de la semilla de sésamo cultivada localmente. Se acaba de inaugurar una nueva planta de extracción de aceite de maní.

Aunque parezca extraño, se importa soya la que es procesada por los fabricantes de forraje, el propósito (por lo menos oficialmente) es la producción de alimento de aceite de alto porcentaje de proteínas (torta). Así, el aceite de soya es un derivado, y a pesar de ser un aceite mucho más barato, se ha hecho artificialmente no competitivo por medio de las restricciones de comercialización.

Es difícil de comprender por qué no ha habido acción en la dirección opuesta. La mitad del consumo del aceite comestible de Venezuela se basa en el aceite de sésamo que es un producto especial de gran valor comercial. (Su así llamado valor dietético puede ser discutido). Una parte substancial podrá ser reemplazada por aceites de soya o de semillas de algodón, (al importar los aceites crudos o las mismas semillas de aceite, dependiendo de la combinación más barata y la demanda de proteína para forraje). Esto tendrá como resultado mayor cantidad de aceite de sésamo o semilla de sésamo disponible para la exportación. El precio de la semilla de sésamo en el mercado internacional es tres veces más alto que el de soya (aproximadamente \$300 contra \$100). Es cierto que se necesitan 5.5 toneladas de semillas de soya para producir una tonelada de aceite, mientras que dos toneladas de semillas de sésamo tienen la misma producción. Pero las 4.5 toneladas de harina de soya que quedan de la extracción del aceite de soya, tienen un valor comercial mucho más alto que una tonelada de harina de sésamo.

5.8.2. Productos de Carne

A pesar de que Venezuela tiene todos los pre-requisitos y a pesar de poseer todos los componentes necesarios para la crianza de ganado, el país no se autoabastece en producción de carne.

Es un hecho muy conocido que el ganado se importa ilegalmente de Colombia. Nuevos y rápidos mercados expansivos para cortes de primera, se están desarrollando en los Estados Unidos y Europa Occidental.

Cuando sea obtenible suficiente ganado local (no hay razón por la cual Venezuela no pueda multiplicar su producción de vacunos en un futuro cercano), Venezuela deberá ganar una parte de este mercado promisorio.

La exportación de cortes de primera proveerá a la industria del procesado, la materia prima industrial, y requerirá el procesado de productos derivados.

El comercio internacional en productos procesados de carne está sujeto a limitaciones debido a los reglamentos variables de sanidad local. A menudo tales reglamentos se usan para proteger la industria local del procesado de carne. Esta situación prevalece en un cierto grado en las Islas del Caribe y los Estados Unidos. Con el fin de penetrar estos mercados, la industria tendrá que realizar algunos cambios, especialmente en materia de mataderos y transporte refrigerado de carnes.

Actualmente se consigue localmente cerdo crudo a precios que son el doble de los índices internacionales. Hasta que la producción

local suficiente rebaje estos precios significativamente, no pueden esperarse exportaciones. En todo caso, una solución deberá encontrarse al aumento de la producción rural.

5.8.3. Industria Lechera

El precio de leche cruda es más del 50% de los precios de los productos de leche elaborados, tales como quesos y cremas.

El alto precio de la leche para la industria en Venezuela hace prácticamente imposible actualmente la exportación de productos lácteos de este país.

El precio de un litro de leche para el procesado industrial es de Bs. 0.68 en Venezuela, comparado con Bs. 0.44 en los Estados Unidos y Bs. 0.35 en Colombia.

El precio de la leche en polvo producida localmente es de Bs. 6.50 por Kg., mientras que el producto importado es entregado en puerta de fábrica en Venezuela a Bs. 2.90.

A las plantas que producen productos lácteos con un alto valor agregado, debería permitírseles la importación de leche y leche en polvo con el fin de reducir el costo de producción de estos productos.

4.5. Políticas Económicas

4.5.1. Protección

La necesidad de reformar la actual política proteccionista es analizada con cierto detalle por el consultor de UNIDO, Dr. M. Merhav, en el estudio general que precede a este informe. La necesidad de tal reforma la entienden muy bien los hombres de empresa en puestos de responsabilidad. Naturalmente el tema es delicado y no hay unanimidad acerca de cuál es la política adecuada. En la Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción FEDECAMARAS, la poderosa asociación que abarca toda la empresa privada de Venezuela, el tema de reformar la actual estructura proteccionista ni siquiera ha sido mencionado en los debates en sus convenciones generales anuales. Sin embargo, el paso es inevitable. Por ello es de primera importancia para los que encaren la reforma, considerar el impacto de estas medidas sobre la exportación.

Un análisis del borrador del programa de reforma actualmente en consideración, indica que la oportunidad de crear situaciones conducentes a la exportación, está a punto de ser desaprovechada; de este modo, condenando al fracaso todos los esfuerzos que se hagan en esa dirección en los años venideros.

Por eso, se sugiere incluir en el nuevo criterio de protección los siguientes puntos:

Algunas de las plantas en Venezuela son subsidiarias de pertenencia completa de fabricantes de productos lácteos muy conocidos. Estas plantas gozan de la ventaja de marca, conocimientos y canales extranjeros de comercialización de sus compañías matrices. Además de estar protegidas por las tarifas de ALALC, que hacen fáciles las exportaciones a América del Sur, si se consigue la leche a precios más bajos.

Es interesante notar que en 1970 Venezuela importó 17,762 toneladas de leche en polvo, 657 toneladas de leche condensada y 421 toneladas de queso. Esto es equivalente a 200 millones de litros de leche, mientras que la producción local durante el mismo año fué de 800 millones de litros. Ya que no hubo una exportación significativa de productos lácteos, el abasto agrícola de Venezuela actualmente es de solamente el 80% del consumo local.

5.8.4. Café

El comercio internacional de café tostado es muy pequeño y descendiente, ya que cada país consumidor desarrolla su propia industria, basada en mezclas de diferentes clases y grados. Por eso, no puede considerarse como una industria con un futuro promisorio en lo que se refiere a las exportaciones. Por otro lado la excelente calidad del café venezolano podría ser explotada.

Uno de los campos más promisorios es el café instantáneo secado por proceso de congelación, en que se conservan las características del material original. Se sugiere que se realice pronto un estudio de factibilidad para el establecimiento de una industria de café secado por congelación en Venezuela.

5.8.5. Alimentos Preparados

En vista del alto costo de la materia prima por un lado, y la disponibilidad de tecnología de alto nivel por el otro, la rama de alimentos preparados de alta calidad proporcionaría una de las posibilidades más promisorias a las exportaciones de alimentos de Venezuela.

Esta categoría de productos incluye arroz instantáneo, sopas en polvo, cereales en copos instantáneos para niños, alimentos dietéticos, comidas congeladas o envasadas listas para comer, de carácter típicamente local.

El mercado natural para estos productos sería el de los países menos industrializados de América Latina, así como también la población de habla española de los Estados Unidos de Norteamérica.

Actualmente no hay un comercio establecido para estos productos en las áreas arriba mencionadas. La evaluación de las posibilidades del mercado necesitarían una investigación detallada. Se recomienda que tal estudio se realice inmediatamente.

El potencial de producción para este tipo de productos está actualmente concentrado en las firmas de propiedad de norteamericanos en Venezuela. Es imperativo que futuras licencias para dichas firmas se basen en la condición de que una parte sustancial de la producción sea exportada.

El mercado local proporcionará el necesario factor de seguridad para una operación exitosa.

5.9. Lista de Visitas de Campo

1.	Chicle Adams Inc.	Baruta, Edo. Miranda
2.	Fiesta, C.A.	Caracas
3.	C.A. Savoy Candy	Caracas
4.	Industrias Yukery, S.A.	Caracas
5.	JUCONASA (Jugos y Conservas Nacionales)	Cabudare, Edo. Lara
6.	Productos del Prado, S.A. (SIBONEY)	Turnero, Edo. Aragua
7.	C.A. Venezolana de Alimentos	Carretera de Maracay, Edo. Aragua
8.	Alimentos Heinz, C.A.	San Joaquín, Edo. Carabobo
9.	Alimentos Margarita, C.A.	Margarita, Edo. Nueva Esparta
10.	C.A. Industrial de Pesca (CAIP)	Caracas
11.	C.A. Comercial Industrial Castañeda	Porlamar, Edo. Nueva Esparta
12.	Alimentos Kraft de Venezuela, C.A.	Valencia, Edo. Carabobo
13.	Alimentos Kellogg, S.A.	Maracay, Edo. Aragua
14.	Productos Quaker, C.A.	Valencia, Edo. Carabobo
15.	Productos Alimenticios Venezolanos	Caracas
16.	Procafé de Venezuela	Caracas
17.	Venezolana Empacadora (Oscar Meyer)	Caracas
18.	Mavesa, S.A.	Caracas
19.	Branca, S.A.	Caracas

6. INVESTIGACIONES Y PRÁCTICAS**6.1. Sumario**

- 6.1.1. General
- 6.1.2. Posición de las Firmas Extranjeras
- 6.1.3. Mano de Obra
- 6.1.4. Capacidad Productiva
- 6.1.5. Comercialización
- 6.1.6. Costos
- 6.1.7. Evacuado
- 6.1.8. Exportación de Espirales
- 6.1.9. Control de Calidad e
Investigación y Desarrollo
- 6.1.10. Burocracia Oficial
- 6.1.11. Propiedad y Fuentes de Conocimiento

6.2. Recomendaciones

- 6.2.1. Mano de Obra
- 6.2.2. Asociación de Fabricantes para la Exportación
- 6.2.3. Compra Centralizada de Materias Primas
- 6.2.4. Integración Vertical Local
- 6.2.5. Control de Calidad
- 6.2.6. Investigación y Desarrollo

6.3. Introducción

6.3.1. Objetivos

6.3.2. Metodología

6.4. Descripción de la Industria

6.4.1. Tecnología y Gama de Productos

6.4.2. Capacidad

6.4.3. Pautas de Comercialización

6.4.4. Mano de Obra

6.5. Propiedad y Conocimiento Técnico

6.6. Potencial de Exportación

6.6.1. Problemas Generales

6.6.2. Capacidad Potencial

6.6.3. Costos de Producción

**6.7. Control de Calidad y Desarrollo de
Nuevos Productos**

6.8. Leyes y Reglamentos

6.8.1. Normas

6.8.2. Regulaciones sobre Pesticidas
y Servicios de Toxicología

6.8.3. El Servicios Toxicológico y
Toxicología Experimental

6.8.4. Burocracia

6.9. Medidas para Fomentar la Exportación

6.9.1. Personal Calificado

6.9.2. Asociación de Exportadores

6.9.3. Compra Centralizada de Materias Primas

6.9.4. Liberalización de Importaciones

6.9.5. Incentivos

6.9.6. Desarrollo de la Industria Química

6.9.7. Control de Calidad - Químico y
Entomológico

6.9.8. Investigación y Desarrollo

6.10. Lista de Visitas de Campo

6.1. Sumario

6.1.1. General

Hasta hace cerca de diez años, los insecticidas (especialmente espirales) se importaban a Venezuela. Sin embargo, desde 1958, la industria local de insecticidas empezó a desarrollarse rápidamente sin una adecuada base técnica de conocimiento. Se instalaron máquinas grandes, caras, completamente automáticas que hasta ahora son desaprovechadas en una gran medida.

La mayoría de las plantas de insecticidas y pesticidas parecen talleres, sin procesos tecnológicamente organizados, careciendo de instalaciones de control de calidad adecuadas y no realizan esfuerzos de investigación y desarrollo.

6.1.2. Posición de las Firmas Extranjeras

Esta situación fué explotada por fabricantes extranjeros experimentados en insecticidas y pesticidas para penetrar en el mercado venezolano. La penetración fué realizada sin mayor inversión, mediante la utilización de la gran capacidad productiva de la industria local de propiedad venezolana.

La primera ventaja de las compañías extranjeras es su considerable conocimiento y productos efectivos bien formulados. Con esta ventaja las firmas extranjeras fueron capaces de copar en los

años recientes el 70% del mercado venezolano de insecticidas en aerosol y pesticidas, así como una gran parte del mercado de líquidos. Deberá notarse que ésta penetración externa se realizó a pesar de los precios más altos de sus productos.

6.1.3. Mano de Obra

La industria de insecticidas y pesticidas local carece del conocimiento y de los especialistas altamente calificados que se requieren, tales como ingenieros experimentados, químicos, ingenieros químicos y entomólogos.

La industria, en oposición a la de otros productos químicos livianos, no necesita de mano de obra calificada. La producción se basa en mezclar y envasar, o llenado por máquinas, para que gente con capacidad limitada, incluyendo mujeres y jóvenes, puedan ser empleados bajo la supervisión de un técnico.

El papel de un supervisor es muy importante ya que la productividad de la línea de producción a menudo depende de él. Deberá notarse también, que la mayoría de los materiales usados en la industria de insecticidas, son tóxicos e inflamables.

Hasta que se solucione el problema del empleo de profesionales altamente especializados y personal técnico especialmente calificado, la industria no podrá exportar y competir con compañías extranjeras.

6.1.4. Capacidad Productiva

La capacidad productiva total de la industria de insecticidas y pesticidas en aerosol se estima en 115 millones de envases anuales. Sin embargo, la producción anual actual es de alrededor de 15-16 millones de envases. Por lo tanto, más o menos 100 millones de envases más podrían producirse anualmente sin inversión adicional en equipo fabril. Se notará que la mayoría de los insecticidas y pesticidas en aerosol son producidos por un número limitado de subcontratistas para las compañías extranjeras, de modo que la utilización del equipo para producción de aerosol en la industria local es a menudo aún menor que lo que las cifras indican.

El índice de utilización de equipo de producción es mayor; sin embargo, en la mayoría de los casos, las plantas trabajan solamente una jornada.

Otra forma de aumentar la producción es mejorando la organización del proceso.

La capacidad de producción anual de espirales se estima en alrededor de 1,300,000 cajas (u 800 millones de espirales). Se utiliza actualmente menos de un tercio de la capacidad instalada.

- Las industrias nacientes deberán ser protegidas por un período predeterminado de tiempo (por ejemplo tres años).
- Toda la protección será en forma de tarifas, aduanas y derechos en vez de absolutas prohibiciones de importación o cuotas.
- En todos los casos, la baja de los niveles de protección deberá ser selectiva y gradual, predeterminada y de acuerdo con el criterio anunciado públicamente, y programado para impedir tanto la arbitrariedad como el favoritismo.
- A pesar de que la protección será indefinida en algunos pocos casos especiales, en la mayoría de los casos, deberá permitirse la competencia extranjera efectiva con las industrias locales maduras, para mejorar su capacidad en el mercado local, y así permitir una competencia efectiva en el extranjero.
- Deberán tomarse medidas para detectar e impedir la venta a bajo precio de artículos invendibles en el país de origen (dumping).
- Las industrias y los trabajadores seriamente perjudicados por las importaciones, deberán recibir ayuda y ser re-adiestrados por el Gobierno para asegurar una actividad económica útil y continuada.

Es difícil estimar la capacidad de la industria del insecticida y pesticida líquido, ya que es flexible y depende de la clase y tamaño del envase. En todo caso, ninguna de las plantas de insecticidas elabora productos líquidos durante más de 10 a 15 jornadas por mes. De este modo, utilizando plenamente el equipo, la producción podrá aumentar seis veces.

6.1.5. Comercialización

Formas de comercialización anticuadas y a pequeña escala son características de la mayoría de las industrias. Desconfianza en el cliente, ventas en efectivo solamente (incluso no se aceptan cheques), es común. La exportación presenta problemas complicados a la mayoría de los fabricantes. De este modo, se satisfacen con el mercado local existente y no tratan de penetrar los mercados competidores en el extranjero.

6.1.6. Costos

Los costos laborales en la producción de líquido y aerosol es de sólo 1 a 3% del total de costos de producción. Por eso no es un factor significativo en la determinación del precio.

El costo laboral en la producción de espirales fluctúa actualmente de un 10 a un 20% del total de los costos de producción y es una función de productividad y nivel tecnológico de la línea de proceso.

Sin lugar a dudas es posible disminuir los costos laborales utilizando métodos modernos de producción, especialmente en la línea del envasado.

Los altos costos de materia prima importada son un serio problema. Este problema podrá aliviarse como sigue:

- Compra centralizada y organizada de importaciones para la industria.
- Producción de materia prima por la industria química nacional, basada en un amplio orden de recursos naturales obtenibles en Venezuela, y plantas cultivadas localmente.

6.1.7. Envasado

Los gastos de envasado son el ítem de mayor importancia en los precios de productos líquidos y en aerosol. Ambos son envasados en tarros de metal; el aerosol en tarros de lata o aluminio especiales; el líquido en tarros regulares cuadrados.

La disminución del costo de los tarros de metal es principalmente una función de aumentar la producción de tarros. La única forma significativa de hacerlo es aumentar las exportaciones de insecticidas y pesticidas.

Una solución diferente para los productos líquidos, será usar envases de plástico en lugar de los de metal. Esta solución podrá realizarse efectivamente por el desarrollo de la industria de envases de plástico que tiene que estar basados en los productos locales petroquímicos a desarrollarse en Venezuela.

6.1.8. Exportación de Espirales

Se ha esparcido el uso de espirales de insecticida en América Central y del Sur. Venezuela es hoy en día uno de los más grandes exportadores de estas espirales. Hay buenas posibilidades que la exportación de espirales se extienda, no sólo a América Latina y Central, sino también a otras regiones como Africa y Europa del Sur.

6.1.9. Control de Calidad e Investigación y Desarrollo

En términos de esfuerzos de control de calidad, las plantas venezolanas de insecticidas/pesticidas pueden dividirse en tres grupos:

- Compañías extranjeras que tiene la oportunidad de usar los servicios de los laboratorios centrales de sus compañías matrices.

- Plantas locales con sistemas de control de calidad químicos o físico-químicos bien organizados.
- Plantas prácticamente sin control de calidad.

Ninguna de las plantas tiene laboratorio especial de investigación y desarrollo, ni laboratorio entomológico. La base del control de calidad de la industria son los standards oficiales cualitativos de la materia prima, envasado y terminado de los productos.

El Instituto oficial Venezolano de Normas "COVENIN" todavía no es activo en este campo.

La política de protección sanitaria del Ministerio de Salud en relación con el uso de materias tóxicas activas en productos de insecticidas/pesticidas, se basa en el Reglamento General de Pesticidas (Decreto Presidencial No. 1151 del 9.7.1968).

La agencia que realiza la supervisión de las materias tóxicas es una división del Ministerio de Salud: El Servicio Toxicológico y Toxicología Experimental. Un laboratorio muy bien equipado está ubicado en esa agencia, que tiene la posibilidad formal y física de realizar su cometido.

Desafortunadamente, parece que la agencia se ocupa principalmente de trabajos escritos y no utiliza sus excelentes laboratorios para controlar la producción industrial o para realizar esfuerzos significativos de investigación y desarrollo.

Algunas de las decisiones y acciones tomadas por esta agencia son incomprensibles y la dirección del Instituto fué incapaz de explicar ciertas peculiaridades en la puesta en práctica de los standards. Algunas de estas decisiones pueden obstruir el desarrollo de la producción local de insecticidas/pesticidas, especialmente para la exportación.

6.1.10. Burocracia Oficial

Los productores de insecticidas/pesticidas se quejaron de burocracia en el trato con la maquinaria del Gobierno. A veces toma más de tres meses obtener una licencia de exportación, haciendo así casi imposible la exportación.

6.1.11. Propiedad y Fuentes de Conocimiento

Desde el punto de vista de la propiedad, la industria venezolana de insecticidas/pesticidas puede dividirse en las siguientes categorías:

- Subsidiarias de completa propiedad extranjera
- Firmas de pertenencia local

(Las plantas de inversión conjunta extranjera/local no producen pesticidas domésticos).

Las plantas extranjeras utilizan los conocimientos de sus compañías matrices. La mayoría de las plantas locales obtienen la información técnica o conocimientos de los fabricantes de materia prima, o algunas veces de otras fuentes.

Deberá notarse que la principal ventaja de las compañías extranjeras de insecticidas/pesticidas sobre las firmas locales, es la superioridad de sus productos. Esto es el resultado de formulaciones apropiadas y alto nivel de conocimientos. Por lo tanto, parece que el método correcto para desarrollar la industria local sería mejorar su nivel técnico.

6.2. Recomendaciones

6.2.1. Mano de Obra

Uno de los más serios problemas que afectan a la industria venezolana de insecticidas y pesticidas es la falta de especialistas calificados.

- Esta escasez de especialistas profesionales como ser químicos, ingenieros químicos, ingenieros de proceso y entomólogos, puede ser aliviada por las universidades venezolanas en cooperación con la industria y sostén por parte del Gobierno, (es decir, el INCE.) La instrucción de tales especialistas para la industria puede ser encarada por medio de proyectos especiales y trabajos de investigación de estudiantes y graduados.

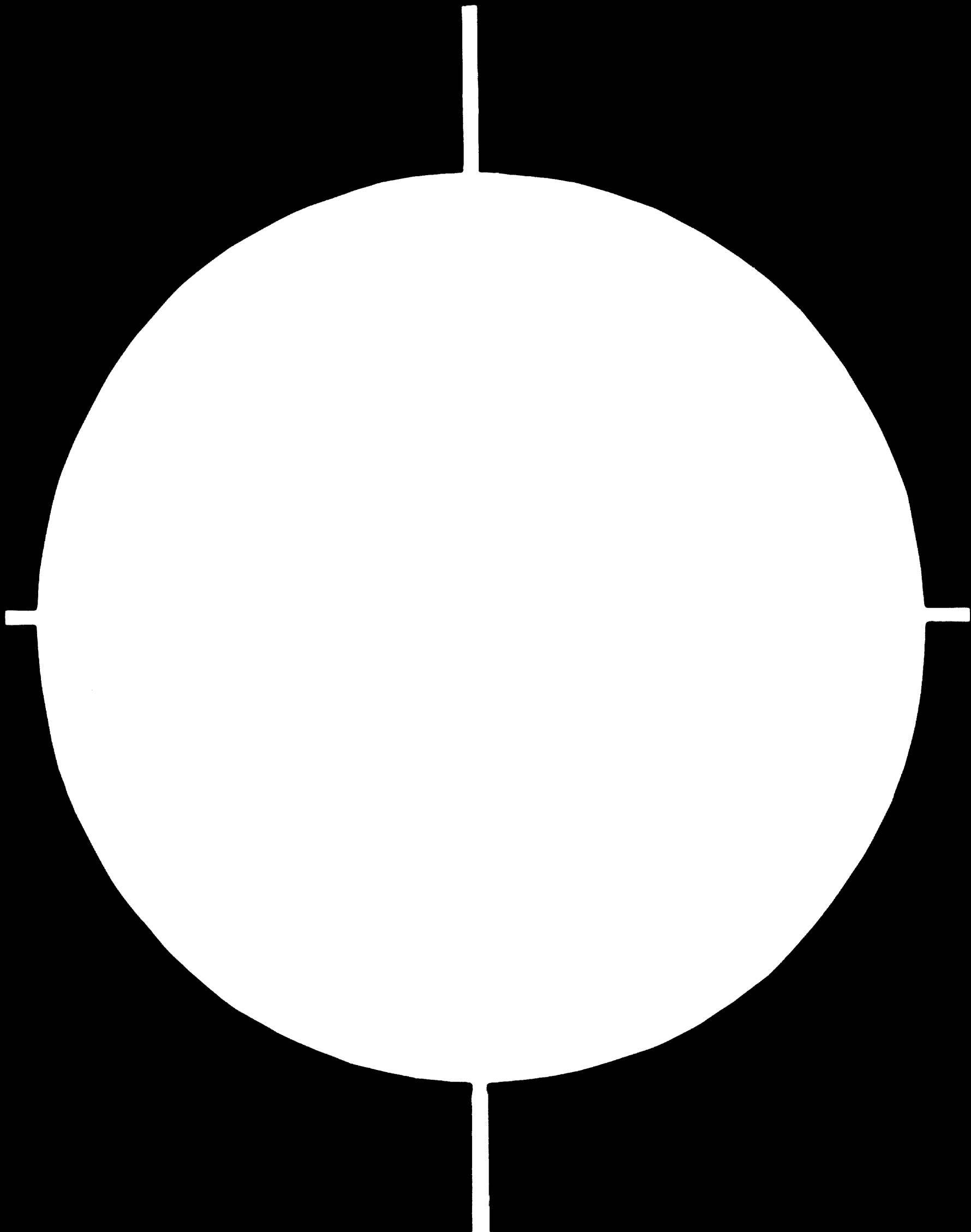
En todos casos, la investigación debe asentarse en el terreno específico de insecticidas y pesticidas, y dirigida a resolver los reales problemas industriales.

- Para personal técnico de supervisión deberían organizarse cursos en disciplinas generales y específicas. Estos cursos pueden ser organizados por el Gobierno, universidades o instituciones especiales. En cada caso, los programas deberán coordinarse con la industria.

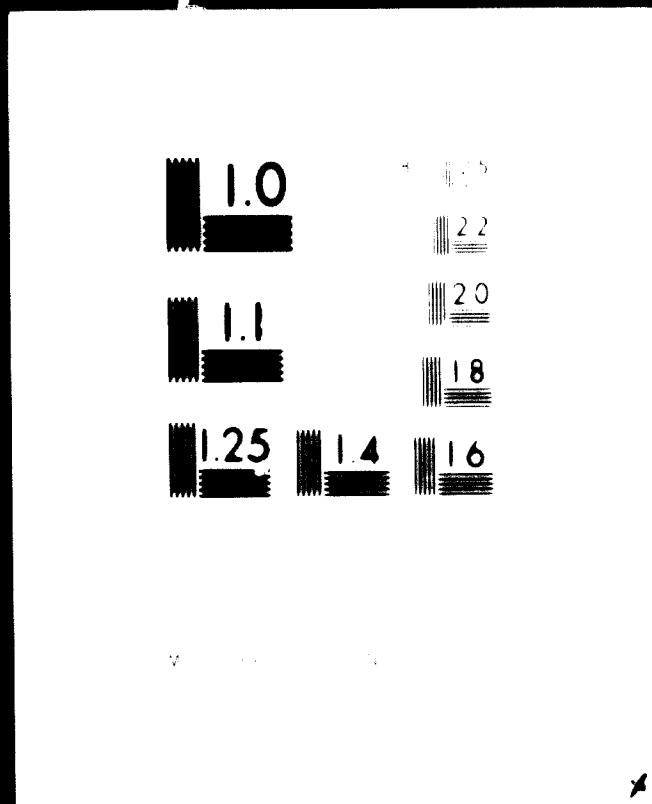
C - 827



82.06.25



4 OF 7



24x
E

Por lo tanto, el principal problema del ramo es el obtener especialistas profesionales calificados. La situación existente es explotada por compañías extranjeras con experiencia como: Bayer, Shell, y Johnson, para penetrar en el mercado venezolano.

Dentro de un período relativamente corto, estas firmas captaron un 70 - 80% del mercado de aerosoles, y la parte mayor del de insecticidas y pesticidas líquidos. Las compañías extranjeras utilizan las plantas existentes y aplican su propio conocimiento, nuevas fórmulas, diseño de envases, modernas técnicas de comercialización, etc.

Estas grandes compañías jugaron un rol importante al demostrar la transcendencia de los sistemas modernos de producción y ventas. Ahora es tiempo de utilizar esta experiencia para llevar adelante el desenvolvimiento de la industria local. Unos pocos productores locales que lo entendieron así abandonaron los caminos tradicionales, y adoptaron métodos nuevos. Osiris C.A. da un buen ejemplo de una compañía local que adoptó métodos de gerencia y producción modernos.

Osiris no sólo abastece al mercado venezolano con espirales, sino que hoy en día, es la única firma local que basa su futuro en operaciones de exportación. Es ahora uno de los grandes productores y exportadores de espirales en el mundo. Estas exportaciones están dirigidas a América del Sur y Central, y aún al sur de Europa.

Esta firma invirtió en plantas de insecticidas y pesticidas en el extranjero, y uno de sus logros es una planta para manufacturar las principales materias primas activas que se usan en espirales: piretro, y Piperonil Butóxido. Osiris no es una planta completamente moderna, muchas de sus operaciones, especialmente empaque, son manuales. Aún así es obvio que ha emprendido un acercamiento adecuado hacia el desarrollo de una capacidad industrial moderna y agresiva.

6.4.2. Capacidad

En el 6.4.1. se explican los antecedentes de la sobrecapacidad existente en la industria de insecticidas y pesticidas. La capacidad total de las máquinas llenadoras de aerosol se estima en 115 millones de latas anuales (Aerosoles Unidos: 60 millones; Productos Cruz Verde: 15 millones, el resto se reparte entre Técnicos Envasadores, Osiris, Johnson & Sons, Comercial Caracol y Kolana). La producción total de insecticidas y pesticidas en aerosol llega actualmente a 8 millones de latas anuales. Se estima en 7 a 8 millones la manufactura de otros productos en aerosol con el mismo equipo. Resulta entonces que la tasa de utilización de este equipo es de sólo 14%.

Es de notar que la mayor parte de los aerosoles se producen para compañías foráneas, como Bayer y Shell, así las máquinas llenadoras se utilizan en sólo el 4% para los productores locales.

Es difícil de estimar la capacidad productiva de insecticidas y pesticidas líquidos, dado que es flexible y depende de la clase de envase, el tamaño, etc. En todo caso, el aprovechamiento medio de la capacidad productiva no excede de 15 jornadas por mes.

Resulta así que sin inversión adicional en capital fijo, máquinas llenadoras, mezcladoras, tanques, etc., la industria podría incrementar su producción seis veces.

En espirales, la capacidad productiva se aprovecha a 30 jornadas por mes. Trabajando tres turnos, podría triplicarse sin inversión adicional en equipo. Además, la producción podría ser aumentada significativamente al racionalizar la organización del proceso fabril.

La capacidad de producción anual de espirales se estima en 1,3 a 1,4 millones de cajas. Actualmente, no se aprovecha más que un tercio de ella.

6.4.3. Pautas de Comercialización

La industria se caracteriza por dos diferentes pautas de comercialización. Las pequeñas firmas locales venden directamente a minoristas, a veces a mayoristas; sólo al contado, rehusando cheques y toda forma de crédito.

Este método anticuado de ventas contrasta agudamente con el utilizado por las grandes firmas foráneas y algunas grandes firmas venezolanas. Cada firma posee un departamento de ventas que emplea hasta centenares de personas en ventas y distribución. Los bienes se despachan a mayoristas o directamente a cadenas de negocios minoristas. El pago se efectúa por medio de modernas facilidades de crédito bancario. La fuerza de venta incluye técnicos para instruir en la aplicación de los productos.

6.4.4. Mano de Obra

El problema de instruir mano de obra adecuada es uno de los más importantes que enfrenta esta industria. Esto no se refiere al trabajo manual, la industria química liviana no requiere trabajadores manuales calificados, ya que la producción se hace en llegado, mezcla o empaque a cargo de máquinas.

Aunque en la actualidad el personal de supervisión parece adecuado, los capataces son en su mayoría obreros experimentados, sin adecuada instrucción, en las líneas de producción.

Las cualidades de toxicidad e inflamabilidad de los materiales en proceso hacen a esta falta de instrucción especialmente peligrosa.

La mayor barrera al desarrollo de la industria es probablemente la ausencia de gerentes y especialistas profesionales. Los presentes niveles de producción en muchas plantas pequeñas no parecen justificar el empleo de ingenieros y directores experimentados y entrenados. Sin embargo, sin tal liderazgo profesional, hay poca esperanza de desarrollar una industria local independiente, que pueda penetrar competitivamente en mercados foráneos, y así llegar a la escala que justifique el empleo de estos profesionales. Este círculo vicioso puede ser quebrado con asistencia del Gobierno a los institutos de altos estudios e instrucción vocacional, y ayuda a la industria para que esté en condiciones de emplear a estos profesionales, sin los cuales el desarrollo y crecimiento son virtualmente imposibles.

6.5. Propiedad y Conocimiento Técnico

En términos de propiedad, las plantas venezolanas de insecticidas y pesticidas pueden dividirse en dos categorías:

- Subsidiarias de total propiedad extranjera
- Firmas de propiedad local

Las empresas mixtas locales-foráneas no producen pesticidas domésticos.

El primer grupo incluye las siguientes compañías:

- Bayer Químicas Unidas, propiedad de Bayer Co., Alemania.
- Shell Química de Venezuela, propiedad de Shell Chemical Co., Inglaterra.
- Johnson & Sons de Venezuela, propiedad de Johnson & Sons Inc., Estados Unidos.
- Laboratorios Kolana C.A., propiedad de American House Products Company, Estados Unidos.

El resto de la industria es propiedad de compañías locales e incluye las siguientes:

Osiris C.A.; Productos Cruz Verde C.A.; Comercial Caracol C.A.; Aerosoles Unidos C.A.; y otros.

Las plantas foráneas obtienen su conocimiento industrial de sus compañías-madre. Las compañías locales reciben información técnica de los fabricantes de materias primas y a veces de otras fuentes, no siempre la misma.

La excepción es Osiris C.A., que tiene un acuerdo especial de información técnica con la planta de piretro y piperonil-butóxido Pirisa S.A., de Brasil.

La falta de conocimientos actualizados es otro de los grandes problemas de la industria en su esfuerzo por crecer y modernizarse a fin de penetrar competitivamente en el mercado exterior.

Debe notarse, conectado a esto, que la ventaja de las firmas foráneas es primariamente la superioridad de sus productos, y no simplemente capacidad productiva moderna. (Usualmente subcontratan con plantas locales). Es obvio entonces que lo que le falta a la industria es conocimiento técnico actualizado y profesionales que exploten las nuevas formulaciones y que puedan ser obtenidas.

Aunque los productos de las firmas foráneas son más caros que los de las locales, son superiores y por lo tanto captan la mayor parte del mercado local.

6.6. Potencial de Exportación

6.6.1. Problemas Generales

La exportación de insecticidas y pesticidas es, por supuesto, complicada. Ella requiere estudiar los mercados mundiales y competir contra las compañías foráneas. Además, necesita sobreponerse a las complicaciones burocráticas de las autoridades locales y del extranjero. Todo ello sin mencionar los pre-requisitos de proceso industrial eficiente y moderno, y productos bien formulados, que juntos demandan especialistas altamente calificados.

Como se dijo antes, la industria venezolana falla en algunas de estas importantes áreas.

6.6.2. Capacidad Potencial

- Capacidad de producción de aerosoles: el equipo de llenado instalado actualmente en Venezuela totaliza una capacidad de 115 millones de latas anuales. La producción es de sólo 16 millones. La tasa de aprovechamiento llega sólo al 14%. La mayoría de la producción es manufacturada por dos sub-contratistas (Aerosoles Unidos y Técnicos Envasadores) para las compañías extranjeras, el aprovechamiento de las máquinas llenadoras para firmas locales llega a 2-4%. En todo caso, 100 millones de latas

adicionales pueden ser producidas anualmente sin aumentar la inversión en equipo.

- Capacidad de producción de insecticidas y espirales: en la mayoría de los casos el equipo para estos productos se utiliza sólo un turno. Al utilizarlo durante tres turnos, puede triplicarse el rendimiento. El rendimiento anual de espirales es de 1,3 millones de cajas, o sea 800 millones de espirales. La producción anual actual representa sólo un tercio de la capacidad instalada.

6.6.3. Costos de Producción

Se sostiene que el trabajo, las materias primas y los materiales de empaque son relativamente caros en Venezuela, lo que contribuye al alto costo del producto. Sin embargo, esto no es totalmente cierto para cada categoría de productos, según se analiza más adelante:

- Mano de obra: como se mencionó antes, el costo del trabajo monta a 3% del costo de producción de insecticidas y pesticidas líquidos y en aerosol. Es así que difícilmente pueda culparse a la mano de obra por el alto precio del producto acabado. Parece más apropiado acusar a la baja tasa de aprovechamiento del equipo, automático, caro y moderno, como un factor importante

que contribuye a elevar costos. En espirales, el costo laboral alcanza al 20% del total de costos de producción. Esto se debe al uso difundido de maquinaria antigua, lo que lleva a intensificar el trabajo manual, especialmente en la línea de empaque.

La parte de los costos de mano de obra en el total de costos de producción varía, por supuesto, de planta en planta, como consecuencia de los diferentes niveles de organización fabril y tecnología. A veces, tales diferencias de productividad exceden el 100% por trabajador.

- Materias primas: los altos costos que soporta la industria son resultado de dos diferentes condiciones: las compañías foráneas pagan altos precios a sus firmas madre como cuestión de política de la compañía. Las firmas venezolanas pagan precios inusualmente elevados en el mercado internacional debido a las pequeñas cantidades compradas. Se podría ahorrar un 30% si las compras se realizaran en forma centralizada por las firmas interesadas. Las compañías foráneas podrían obtener sus materias primas de las compañías madre a precios menores después que funcionarios del Gobierno venezolano les demuestren la ventaja de operar en un mercado protegido.

6.2.2. Asociación de Fabricantes para la Exportación

Se recomienda que la industria forme, con sostén gubernamental, (ICE), una asociación de fabricantes orientada hacia la exportación. La asociación emprenderá todas las medidas formales y prácticas destinadas a promover la exportación de insecticidas y pesticidas y asistirá a los exportadores en los contactos iniciales con organizaciones foráneas. La asociación recomendará, a través del ICE, medidas e incentivos, que simplifiquen y alienten la exportación. El ICE en colaboración con la asociación pondrían en práctica un plan destinado a verificar la veracidad de los ingredientes rotulados.

6.2.3. Compra Centralizada de Materias Primas

Se recomienda poner en marcha un programa de abastecimiento para la compra centralizada colectiva de materias primas importadas y materiales de empaque para la industria. Este programa sería una de las actividades de la antes mencionada asociación, y participación en ella sería voluntaria.

6.2.4. Integración Vertical Local

El Gobierno deberá iniciar y alentar inversiones en la industria química local para producir materias primas de insecticidas y pesticidas, que actualmente se importan.

Del mismo modo, tales compañías foráneas deberían comprometerse a un cierto nivel de exportaciones.

- **Empaque:** el ítem de mayor costo individual lo constituyen las latas para aerosoles y productos líquidos, llegando a veces al 80% del costo total (ver datos en el apéndice). Ambos productos se venden en tarros metálicos, el aerosol en hojalata especial o aluminio, el líquido en latas cuadradas.

La mayoría de las latas se producen en Venezuela, las de aluminio por ANALCA, y las de hojalata por Envasadora Venezolana y Domínguez & Cía. El costo de envasar productos líquidos puede ser reducido considerablemente al utilizar tarros de plástico. Esto deberá coordinarse con el desarrollo en Venezuela de industrias petroquímicas y plásticas. El costo de las latas para aerosoles puede ser reducido sólo por un mayor aprovechamiento de la capacidad productiva existente.

Actualmente, la industria venezolana de latas manufactura sólo el cuerpo, que no es la parte más cara; la tapa y la base son importadas y se montan sobre cuerpos locales. La fabricación local de tapas, como de toda la lata, probará ser económicamente competitiva sólo cuando el incremento de volumen permita un aprovechamiento adecuado del equipo instalado. Por lo tanto, el desarrollo

de las exportaciones proveerá el requerido volumen como para rebajar los costos de empaque.

Para el futuro inmediato el costo del empaque puede ser rebajado permitiendo la importación de latas libres de impuestos. Al aumentar el volumen, resultado de las exportaciones, la producción local de latas para aerosoles se volverá competitiva y rentable.

6.7. Control de Calidad y Desarrollo de Nuevos Productos

Una planta moderna requiere un sistema de control de calidad bien organizado. La organización de este sector depende del tamaño de la planta. En todo caso, debe cubrir las siguientes áreas:

- Análisis químico y físico-químico de las materias primas.
- Análisis químico y físico-químico de los productos acabados.
- Análisis entomológico del producto acabado.
- Control de la tecnología del proceso en cada etapa.
- Control y análisis de los materiales de empaque.

Además, este control de calidad deberá estar referido al desarrollo de nuevos productos, procesos mejorados, nuevas aplicaciones, nuevos envases, esfuerzos de diseño, etc.

El desarrollo de nuevos productos puede ser encarado por un laboratorio especial, o puede ser parte de un laboratorio de control de calidad general, según la escala de la planta. Lo mismo se aplica para las pruebas entomológicas.

En términos de control de calidad, se puede dividir a la industria local en varias categorías, a saber:

- Compañías foráneas, que utilizan los laboratorios de la compañía madre, usualmente en la casa matriz.

- Plantas con pobre control de calidad.
- Plantas locales, con control de calidad químico y/o físico-químico bien organizado.
- Plantas casi sin control de calidad.

La primera categoría incluye firmas como Bayer Químicas Unidas S.A., Shell Química de Venezuela C.A., y Johnson & Sons de Venezuela, C.A. Estas plantas poseen sólo pequeños laboratorios para pruebas convencionales. Se envían a los laboratorios centrales en el extranjero muestras de sus productos cuando requieren análisis más detallados, incluyendo pruebas entomológicas. Las materias primas no se controlan, dado que las más importantes son importadas de su compañía madre o por una oficina central de compras, y por lo tanto han pasado por análisis adecuados antes de llegar.

Como ejemplo de un control de calidad bien organizado (excepto pruebas entomológicas), en una planta local, se puede citar Osiris C.A. Las materias primas y acabadas, incluyendo la concentración de materiales activos, son ensayados en sus propios laboratorios. Además de los tres técnicos en el laboratorio, hay un equipo de supervisores en las líneas de producción para controlar los procesos y los productos, en sus varias etapas. Los supervisores y el equipo de laboratorio son subordinados directos del químico-jefe.

Desafortunadamente, hay también ejemplos de plantas a quienes les falta la más mínima instalación de control de calidad.

Prácticamente ninguna firma, local o foránea, lleva a cabo un programa de pruebas entomológicas o de investigación y desarrollo local.

Algunos de los laboratorios de las universidades venezolanas están disponibles para encarar pruebas entomológicas, pero en modo alguno son utilizados por la industria.

6.8. Leyes y Reglamentos

6.8.1. Normas

La base del control oficial sobre la industria son las normas cualitativas sobre materias primas, envases y productos acabados. Por desgracia, el instituto oficial de normas COVENIN no ha definido estos standards hasta la fecha.

6.8.2. Regulaciones sobre Pesticidas y Servicios de Toxicología

El Decreto Presidencial No. 1151 del 9.7.1968, Regulación General de Pesticidas, fija la política a seguir por el Ministerio de Salud, con respecto a materias tóxicas activas y productos insecticidas.

El decreto determina los procedimientos requeridos para obtener licencia de compras, almacenamiento, manufactura y venta de materiales tóxicos. Asimismo, se proveen los procedimientos para registrar nuevos productos tóxicos.

El decreto determina la clase, tipo, color, etc. de los envases que contengan materia tóxica. Estos materiales son divididos en cuatro grupos en función de las dosis letales (DL 50), a saber:

TABLA No. 6.1.

CATEGORIAS DE MATERIALES TOXICOS EN INSECTICIDAS Y PESTICIDAS

DL 50	Categoría del material
0 - 100 mg/kg	I Extremadamente tóxico
101 - 250 "	II Altamente tóxico
251 - 1400 "	III Moderadamente tóxico
1401 - "	IV Levemente tóxico

Los materiales extremadamente tóxicos (DL 50 = 0-100 mg/kg) están prohibidos en insecticidas de uso doméstico, de acuerdo a las normas de la División de Toxicología del Ministerio de Salud, que es responsable de controlar en esta área.

6.8.3. El Servicio Toxicológico y Toxicología Experimental

Esta rama del Ministerio de Salud supervisa la importación, producción y uso de materiales tóxicos. Registra estos materiales a requerimiento de los productores, importadores u otros que pretendan tratar u operar con estas sustancias.

La División posee un laboratorio químico bien equipado en el cual se pueden llevar a cabo análisis de materias primas y productos finales. Hasta ahora, ni el Ministerio ni la industria parecen utilizar el equipo disponible para ningún objeto significativo.

Algunas acciones de esta División son difíciles de comprender. Por ejemplo, está prohibido por ley el uso de materiales activos clorados a causa de su alta toxicidad. Sin embargo, se permite el uso de la fórmula "Baygon", patentada por Bayer, cuya toxicidad es aún mayor.

Como consecuencia, Bayer Química ha logrado sobrepasar al resto de los fabricantes, y hoy en día cuenta más de la mitad de las ventas nacionales de insecticidas y pesticidas. La División de Toxicología no permite la utilización del mismo equipo para fabricar para el mercado local y para el mercado de exportación, cuando el producto a exportar, permitido en el extranjero, está prohibido en Venezuela. Pareciera que el costoso equipo instalado en el laboratorio de la División, como un cromatógrafo de gases, un fotoespectrómetro-UV, un fotoespectrómetro-IR, y otros aparatos son difícilmente aprovechados.

Esta División podría ser de ayuda para la industria local de insecticidas y pesticidas en dos áreas cruciales: control de calidad y desarrollo de productos, así, mientras las plantas todavía

son pequeñas para invertir en laboratorios y personal para estos fines, los laboratorios de la División de Toxicología podrían contribuir con servicios necesarios al desarrollo y manufactura de productos nuevos.

6.8.4. Burocracia

El fabricante de insecticidas está obstaculizado seriamente por la burocracia del Estado. A veces tarda más de tres meses obtener una licencia de exportación, cuando ya no se necesita.

A la cabeza de las complejidades administrativas que enfrentan los exportadores en Venezuela, el fabricante de insecticidas y pesticidas debe atravesar las barreras que se relacionan con las regulaciones sanitarias en Venezuela y en el mercado a que se destina. Parece ser que en lugar de asistir a la industria a obtener los permisos necesarios en relación a la seguridad pública, las autoridades se esfuerzan en una variedad de procedimientos innecesarios, mientras fallan al adoptar normas de seguridad adecuadas para ciertos productos de acuerdo a los reglamentos vigentes.

6.9. Medidas para Fomentar la Exportación

6.9.1. Personal Calificado

Es necesario tomar medidas para superar el problema de la falta de especialistas calificados en la industria, ya que es uno de los problemas primarios. Estos son:

- Personal calificado: químicos, ingenieros químicos, ingenieros de proceso y entomólogos.
- Personal técnico de supervisión.

El problema de los especialistas profesionales puede ser aliviado por las universidades venezolanas en cooperación con la industria y sostén por parte del Estado. La adaptación de estos especialistas a esta industria puede llevarse a cabo por medio de proyectos especiales y trabajos de investigación de estudiantes a nivel de pre y post-graduados. En todos los casos, la investigación deberá llevarse en el terreno específico de insecticidas y pesticidas y dirigida a resolver problemas industriales concretos como ser:

- Desarrollo de materiales activos, enfatizando el aprovechamiento de recursos locales.
- Proyecto y organización de procesos, en problemas de tecnología y salud.
- Entomología.
- Otras áreas problemáticas de la industria.

Las principales áreas que requieren un cuidadoso análisis para la utilización de recursos existentes incluyen:

- Cultivo local de piretro y otras plantas a procesar como materia prima.
- Desarrollo de la industria petroquímica a fin de proveer materia prima local y envases plásticos para la industria.

6.2.5. Control de Calidad

El Servicio Toxicológico y Toxicología Experimental del Ministerio de Salud Pública debería ayudar a la industria a obtener niveles adecuados de calidad, siempre que la industria carezca de las instalaciones adecuadas.

La cooperación industria-Gobierno, iniciada por el ICE, debería provocar el refuerzo de los controles de calidad estrictos para la exportación.

6.2.6. Investigación y Desarrollo

Actualmente, la industria no se encuentra comprometida en la investigación y desarrollo de nuevos productos o procesos.

El Gobierno deberá estimular la investigación destinada, principalmente, al desarrollo de nuevas fórmulas a partir de materiales disponibles en el lugar, y conformadas especialmente para las

Para el personal técnico de supervisión deben organizarse cursos generales y específicos en física, química, toxicología, organización de planta, utilización del equipo, productividad, etc. Es importante que ingenieros industriales experimentados tomen parte en la organización de estos cursos.

Estos cursos podrán ser organizados por la cooperación del Gobierno (INCE) y las universidades. Siempre en coordinación con la industria.

6.9.2. Asociación de Exportadores

Se recomienda organizar una asociación de exportadores en el ramo de insecticidas y pesticidas. Entre los propósitos de la asociación, junto al ICE, estará la investigación de mercados exteriores en cuanto a las demandas técnicas de los consumidores foráneos, escala de mercado y tendencias, determinación de costos y precios, etc.; estableciendo contactos directos con autoridades de otros países, bancos, etc.

La asociación recomendará al Gobierno, a través del ICE, incentivos y medidas destinados a simplificar y alentar las exportaciones. También será objeto de la asociación, en cooperación con el ICE, fijar un programa destinado a verificar la veracidad de los rótulos.

6.9.3. Compra Centralizada de Materias Primas

Se recomienda organizar un programa de abastecimiento para la compra colectiva centralizada de materias primas y materiales de empaque para la industria. Este programa podría ser parte de las actividades de la asociación de exportadores, y la participación sería voluntaria. Tal programa obtendría menores precios por medio de:

- Investigación y control de precios de materiales primos y de empaque en el mercado internacional.
- Organizar compras colectivas planificadas al mejor precio y obteniendo descuentos por cantidad.
- Búsqueda de nuevas fuentes y nuevas materias primas por medio del contacto directo con abastecedores foráneos.

6.9.4. Liberalización de Importaciones

Se recomienda que el Gobierno implemente un programa de liberalización de importaciones de materiales de empaque y productos finales. Tal política será graduada para un período de 5 años, llegando al final a la competencia libre de productos foráneos en el mercado local.

Podría aceptarse una desviación de tal política sólo en el grado en que las firmas locales emprendan exportaciones de sus productos en volúmenes y valores predeterminados y acordados con el INCE.

Tales acuerdos serían revisados anualmente con el fin de continuar asegurando la producción, sólo a cambio de incremento de la exportación. La importación sin derechos de aduana de materias primas para la manufactura de exportación, debería permitirse sin demora.

6.9.5. Incentivos

Se recomienda introducir una política de incentivos monetarios a los exportadores. Tal programa sería revisado anualmente para asegurarse de su eficacia.

El fomento de las exportaciones será un estímulo para la industria local que se verá compelida a modernizar sus métodos y a mejorar la utilización de la gran capacidad productiva existente.

El desarrollo de las exportaciones incrementará el volumen de producción, rebajando los costos, debido a economías de escala.

6.9.6. Desarrollo de la Industria Química

Los recursos naturales de Venezuela son una excelente base para desarrollar una industria química local que produzca materias primas, actualmente importadas, para insecticidas y pesticidas.

A continuación de cuidadosos estudios de factibilidad, el Gobierno deberá iniciar y alentar inversiones en industrias que utilicen y mejoren materias primas locales, y de esta manera, proveer materiales intermediarios a precios competitivos. Esta producción también puede ser exportada.

Las principales áreas que requieren análisis para el aprovechamiento de los recursos existentes incluyen:

- Cultivos de piretro y otras plantas, que se procesan como materias primas para esta manufactura.
- Desarrollo de la industria petroquímica para proveer materias primas y envases plásticos.

6.9.7. Control de Calidad-Químico y Entomológico

La exportación de insecticidas y pesticidas requiere un cuidadoso control, por parte de la industria y del Gobierno, sobre el producto final, en términos de ingredientes (análisis químico), y efectividad (pruebas entomológicas). Se recomienda que el laboratorio del Servicio Toxicológico y Toxicología Experimental del Ministerio de Salud sea utilizado para verificar la producción industrial en un programa amplio que asegure el acuerdo con las reglamentaciones y el rotulado.

Asimismo, se recomienda que este laboratorio sirva a la industria en sus esfuerzos de control de calidad cuando esta carezca de las instalaciones adecuadas.

6.9.8. Investigación y Desarrollo

Al presente, la industria no se encuentra envuelta en ninguna I & D de nuevos productos. Mientras así ocurra, dependerá de fórmulas extranjeras o anticuadas de materiales activos, y el potencial exportador se verá bastante limitado.

Por lo tanto, se recomienda que el Gobierno aliente la investigación, dirigida inicialmente a mejorar los procesos y el desarrollo de nuevas formulaciones con materiales existentes, proyectadas especialmente para las condiciones tropicales. En una etapa posterior los esfuerzos podrían dirigirse al desarrollo de nuevos materiales activos.

La asistencia oficial en estas materias debería tomar dos formas:

- Sostén financiero para las actividades de I & D de cada firma. Este sostén se haría sobre la base de aportes parejos: los gastos de la industria en I & D se nivelarían con donaciones iguales del Gobierno.

- Un laboratorio de I & D central gubernamental podría también servir a la industria en trabajos por contrato (ver 4.4.9.).

Debe notarse que la I & D privada no se desarrollará en Venezuela hasta que no rijan adecuadas leyes de protección de patentes.

6.10. Lista de Visitas de Campo

1.	Supermercado CADA	Caracas
2.	Central Madeirense y CADA	Caracas
3.	Aerosoles Unidos, C.A.	Caracas
4.	Bayer Químicas Unidas, S.A.	Caracas
5.	Shell Química de Venezuela, C.A.	Caracas
6.	Universidad Central de Venezuela	Caracas
7.	AFAQUINA	Caracas
8.	Productos Cruz Verde, C.A.	Caracas
9.	COVENIN (Corporación Venezolana de Normas Industriales)	Caracas
10.	Ministerio de Salud (El Servicio Toxicológico y Toxicología Experimental)	Caracas
11.	OSIRIS, C.A. (Oficina)	Caracas
12.	OSIRIS, C.A. (Planta)	Villa de Cura, Edo. Miranda
13.	Comercial Caracol, C.A.	Caracas
14.	Laboratorios Kolana, C.A.	Caracas
15.	Envases Venezolanos, S.A.	Caracas
16.	Productos Cruz Verde, C.A.	Cua, Edo. Miranda
17.	Bayer Químicas Unidas, S.A.	La Victoria, Edo. Aragua
18.	Cooper Venezolana, S.A.	Valencia / Los Guayos, Edo. Carabobo
19.	Envasadores Venezolanos	Maracay, Edo. Aragua
20.	Johnson & Sons de Venezuela	Maracay, Edo. Aragua

01755
(2 of 2)

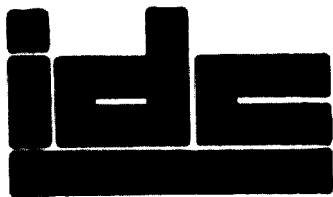
**EVALUACION
DE LA
POSICION
EXPORTADORA
DE LA
INDUSTRIA
VENEZOLANA**

VEPCO PRESENT

Segundo Tomo



**INDUSTRIES DEVELOPMENT CORPORATION
(INTERNATIONAL SERVICES) CO. LTD.**



חברה לפיתוח תעשיות (שרותים בינלאומיים) בע"מ
INDUSTRIES DEVELOPMENT CORPORATION (INTERNATIONAL SERVICES) CO. LTD.

Haifa, Enero 1972

EVALUACION

de la
POSICION EXPORTADORA
de la
INDUSTRIA VENEZOLANA

Segundo Tomo

**Contrato UNIDO No. 71/37, Organización de las Naciones Unidas
para el Desarrollo Industrial**

Preparado por:

Industries Development Corporation (International Services) Co.Ltd.

**JERUSALEM — P.O.B. 1465
4, CHOPIN STREET
TEL. 02-16902. Telex: 02-284**

ISRAEL
Cables: INDEVCO (either city)
Please address correspondence to P.O.B

**HAIFA — P.O.B. 6144
58/60, MORIAH AVENUE
TEL. 04-244411, Telex: 04-779**

7. FARMACEUTICAS

- 7.1. Sumario
- 7.2. Recomendaciones
 - 7.2.1. Integración Vertical
 - 7.2.2. Precios de Materiales
 - 7.2.3. Leyes de Patentes
 - 7.2.4. Investigación y Desarrollo
 - 7.2.5. Mano de Obra
 - 7.2.6. Control de Precios
- 7.3. Posición Exportadora
 - 7.3.1. General
 - 7.3.2. Productos Químico-Farmacéuticos
- 7.4. Propiedad
- 7.5. Producción
 - 7.5.1. General
 - 7.5.2. Instalaciones
 - 7.5.3. Capacidad de Producción
 - 7.5.4. Manipuleo de Materiales
 - 7.5.5. Control de Calidad
- 7.6. Mano de Obra

condiciones tropicales. En una etapa posterior los esfuerzos podrán dirigirse al desarrollo de nuevos materiales activos. El apoyo del Gobierno se haría en forma de aportes a la par en base uniforme con las inversiones de la industria en investigación y desarrollo. (Sobre un Centro de Investigación y Desarrollo, ver 6.1.9.).

- 7.7. Materias Primas
 - 7.7.1. General
 - 7.7.2. Materiales de Empaque
 - 7.7.3. Fuentes de Materias Primas
 - 7.7.4. Costos

- 7.8. Comercialización
 - 7.8.1. General
 - 7.8.2. Estructura del Mercado Local
 - 7.8.3. Mercados Regionales
 - 7.8.4. El Mercado Internacional

- 7.9. Investigación y Desarrollo
 - 7.9.1. General
 - 7.9.2. Investigación Básica
 - 7.9.3. Investigación Aplicada
 - 7.9.4. La Fundación Vargas

- 7.10. Lista de Visitas de Campo

7.1. Sumario

Debido a su estructura, pauta de propiedad, características de producción, y orientación de la comercialización, la industria farmacéutica venezolana, aún no se encuentra preparada para operar establemente en exportación. Bajo las condiciones de protección existentes, y la ausencia de una manufactura químico-farmacéutica local, la industria se limita a operaciones "galénicas". Productos finales elaborados, bajo ciertas condiciones, no suelen ser competitivos en el mercado internacional.

Las grandes compañías extranjeras que trabajan en el país, no contribuirán a exportar si no son inducidas a profundizar su actividad local hacia la elaboración de productos de química farmacéutica.

Las compañías nacionales que gozan de situación de libre patente y protección administrativa, serán requeridas para que emprendan una profundización en las operaciones de producción locales, o serán despojadas de los presentes niveles de protección.

Los esfuerzos de la industria y el gobierno se deberán concentrar en la iniciación de una industria de productos químicos-farmacéuticos aliada a los actuales fabricantes farmacéuticos, que sea capaz de exportar sus productos a mercados regionales e internacionales.

Esta industria propuesta será exitosa, sólo si el sector privado y las autoridades unen sus recursos y esfuerzos para consolidar trabajos de Investigación Aplicada y Desarrollo.

7.2. Recomendaciones

7.2.1. Integración Vertical

La industria farmacéutica debe prepararse para la exportación, la cual es un elemento integrado, en cuanto a lo requerido para su propio desarrollo y crecimiento.

Los principales pasos hacia esta meta son:

- Intensificar la producción de materias primas locales.
- Establecer centros de investigación aplicada y desarrollo.
- Mejorar la eficiencia productiva a través de incentivos directos (normas de producción y premios), mecanización y automatización para reducir los altos costos laborales y los gastos administrativos.

El Gobierno, por su parte, debe contribuir a la realización de estas metas implementando políticas adecuadas, v.g.:

Alentar a empresarios para encarar proyectos químico-farmacéuticos. Podría ser en forma de créditos de inversión a bajo interés y protección administrativa temporal para el mercado local, condicionados a la consecución de niveles de exportación especificados. Generación de presión económica para inducir la producción local de productos químicos básicos inorgánicos y orgánicos.

la iniciativa participando de los costos de investigación en proyectos propuestos.

El Gobierno, a través de la asociación de fabricantes del ramo (CIFAVE), participaría en la selección y financiación de proyectos de investigación buscando aprovechar los abundantes recursos naturales de Venezuela.

7.2.5. Mano de Obra

El Gobierno debería iniciar y participar en programas de entrenamiento para personal profesional y administrativo de la industria.

Compañías de capital extranjero deberán ser requeridas para emprender un bien definido programa educacional y de entrenamiento para su personal local, incluyendo la asignación de personal jerárquico local para largos períodos de práctica de trabajo en las casas matrices y otro tipo de operaciones en el extranjero.

La meta de esta política será que la gerencia de estas compañías se componga totalmente de personal local dentro de un período especificado de tiempo.

7.2.6. Control de Precios

El control de precios existente para los productos deberá ser gradualmente reemplazado a fin de exponer la producción local a la competencia extranjera. Tal política no sólo asegurará menores precios, sino también resultará en una más competitiva, y por lo tanto, eficiente pauta de producción; y en una más cuidadosa búsqueda de materias primas económicamente asequibles, y de sustitución de importaciones. Al exponerse a la competencia externa el potencial exportador de esta industria, se verá incentivado; por ejemplo, compitiendo contra los mismos productores en el extranjero.

7.3. Posición Exportadora

7.3.1. General

Las presentes exportaciones de la industria farmacéutica venezolana totalizan alrededor del 0,2% del valor de su producción. Tales exportaciones son de naturaleza esporádica y no exhiben tendencias al crecimiento. La discusión de este tema trata separadamente con dos grupos distintos, a saber: las compañías totalmente de propiedad extranjera, que llamaremos "E", y las compañías nacionales, que designaremos "N".

La exportación de productos finales farmacéuticos de Venezuela bajo las presentes condiciones es prácticamente imposible por las razones siguientes:

La única posibilidad será la de exportar productos desarrollados localmente y originales que sean protegidos por patentes locales. Actualmente no rige una razonable ley de protección de patentes. Productos apropiados se pueden obtener sólo a través de investigación intensiva, la cual no existe hoy en día en el país.

7.3.2. Productos Químico-Farmacéuticos

Por otra parte, la posibilidad de exportar estos productos a granel es más realista. Esto sería una más atractiva solución

7.2.2. Precios de Materiales

El Gobierno debería asegurar que los precios de las materias primas de producción local que se destinen a la producción para exportación, sean iguales o menores que los precios de esos mismos materiales en el mercado internacional.

7.2.3. Leyes de Patentes

Las leyes de patentes venezolanas deberían ser modificadas en orden de proteger los resultados de la investigación aplicada y desarrollo, lo cual es esencial para el éxito a largo plazo de esta industria.

7.2.4. Investigación y Desarrollo

El Gobierno debería sostener financieramente (hasta el 50%), expensas de investigación en el sector privado durante varios años; un centro de investigación y desarrollo (I & D) apropiado puede ahorrar costos, coordinar esfuerzos, y acelerar actividades. Un tal centro puede asimismo contribuir con el equipamiento, fuentes de investigación potencial y saber existente en institutos científicos del Estado y universidades, para propósitos de desarrollo industrial. Esto podrá conseguirse sólo si la comunicación entre el Gobierno y la industria es mantenida y mejorada. La autoridad competente puede tomar

al problema de exportación de la industria debida a las siguientes razones:

- Las compañías "E" (que controlan alrededor del 85% de la capacidad productiva de la industria) no se verían molestadas en su mercado internacional de productos finales por sus propias subsidiarias que operan en Venezuela.
- Incentivos adecuados, condiciones de inversión propicias, accesibilidad de productos químicos básicos y orgánicos, pueden frecuentemente ser bastante persuasivos para compañías multinacionales como para establecer una producción local de productos químico-farmacéuticos (materiales intermedios). Estas plantas pueden utilizar su capacidad excedente para exportar a mercados regionales. Tal política contribuiría más al desarrollo de esta industria y de la economía nacional que una política orientada a limitar las operaciones extranjeras de las grandes corporaciones.
- Si las compañías "N" reciben condiciones económicas propicias como para comenzar la producción de estos productos, éstas serán capaces, no sólo para proveer sus propios requerimientos de materias primas inter-

medias, sino también de comenzar a exportar. Esta profundización resultará en el desarrollo de procesos operacionales, estableciendo así un núcleo de grupos de investigación que será importante para el desarrollo tecnológico del país.

Una vez que dicha producción esté establecida, ella generará la requerida demanda para los grandes productores químicos en el país, a fin de diversificar su producción y por lo tanto, inducir al crecimiento económico y tecnológico de la industria química entera.

Deberá notarse que las principales materias primas para los arriba mencionados procesos se encuentran ampliamente entre los recursos naturales del país, que aún yacen latentes.

En vista del hecho que la industria farmacéutica local está al presente dependiendo de la importación de prácticamente todas sus materias primas e intermedias, y en vista de la tendencia hacia el establecimiento de bloques económicos regionales, estamos frente a la "hora cero" de la creación de industrias de productos químico-farmacéuticos orientados hacia la exportación. Debería ser claro que si políticas acertadas y otras medidas no son tomadas dentro del futuro cercano, las condiciones en las cuales esta industria opera,

6.3. Introducción

6.3.1. Objetivos

El objeto de esta investigación es el estudio y la evaluación de la posición exportadora del sector insecticidas y pesticidas de la industria venezolana. Esta evaluación está, por lo tanto, basada en el estudio de los factores relevantes, como ser: capacidad exportadora desde el punto de vista de nivel tecnológico, capacidad productiva, diseño industrial, disponibilidad de materias primas, mano de obra, etc. La intención es la de recomendar medidas para eliminar barreras a la producción y así incrementar la capacidad exportadora de este sector.

6.3.2. Metodología

La investigación fué encarada por medio de:

- Análisis de documentos oficiales.
- Investigación de productos insecticidas y pesticidas en el mercado venezolano.
- Entrevistas con gerentes de supermercados y negocios para visualizar el mercado.
- Estudio práctico del proceso de empaque, materiales, diseño, etc.

se verán deterioradas. Y será así, principalmente a causa de que los industriales locales se volverán más dependientes, para sus materias primas, de los subsidiarios de las grandes firmas internacionales que produzcan estos materiales en países más desarrollados de la ALALC.

7.4. Propiedad

La industria farmacéutica en Venezuela consiste de aproximadamente ochenta fabricantes que pueden ser clasificados en tres grupos principales:

- Las subsidiarias de total propiedad de grandes manufacturas internacionales, establecidas con capital de E.E.U.U., Suiza, Alemania, Italia, Bélgica y otros países. Estas serán referidas en este informe como compañías "E".
- Empresas de propiedad parcial de capital extranjero y parcialmente de intereses locales, que serán designadas en este informe como compañías "M" (de propiedad mixta).
- Firms de propiedad venezolana designadas con letra "N" en este informe.

La información sobre la estructura de capitales en la industria no es clara en razón de que algunas de las empresas se autodesignan compañías de Capital Nacional, cubriendo el aspecto externo de la propiedad con un representante residente. Sin embargo, la mayoría de los grandes productores farmacéuticos internacionales que operan en el país, declaran abiertamente sus intereses de capital extranjero usando sus conocidas marcas.

Los industriales farmacéuticos tienen una asociación (CIFAVE), de la cual 73 productores son miembros. De ellos, 35 son compañías "E". Estas compañías extranjeras reúnen probablemente más del 80% de la capacidad productiva total de la industria.

La antes mencionada estructura es un factor importante al analizar las posibilidades exportadoras de la industria. Debe enfatizarse que las compañías "E" operan fuertemente en países latinoamericanos como México, Brasil, Argentina, Panamá y otros.

El mercado internacional de productos finales farmacéuticos está cubierto en una gran parte por éstas compañías internacionales, que tienen un natural interés en abastecer al mercado mundial con productos manufacturados en una única gran planta, realizando así economía de escala.

Algunas otras consideraciones como impuestos, rutas de abastecimiento o dificultades políticas pueden resultar en la exportación de un producto de una subsidiaria a otra en la misma región. Por ejemplo: la subsidiaria mexicana abastece a Curazao de un cierto producto en lugar de despacharlo desde la casa matriz en Suiza.

En la mayoría de los casos, éstas exportaciones son dirigidas desde la casa matriz y la gerencia local vende únicamente a aquellos mercados para los cuales fue designado desde la central.

Está claro que la mayoría de las compañías "E" localizadas en América Latina están básicamente orientadas hacia el abastecimiento de sus respectivos mercados locales, y tienen establecidas sus instalaciones manufactureras con la suficiente profundidad como la que requieren las autoridades locales para ser aceptadas en condición de "Productores Locales".

Deberá notarse que éstas operaciones internacionales tienen, especialmente en Venezuela, un amplio grado de libertad en transacciones financieras; v.g.: un sobreprecio en materias primas e intermedias importadas, abastecidas por la firma madre a su subsidiaria local. Agregado a esto, casi todas las compañías "E" en Venezuela pagan regalías a su firma madre en el extranjero en el orden de 7 al 10% de sus ventas.

Deberá recalcar, sin embargo, que las operaciones de las compañías "E" en Venezuela son muy importantes para el desarrollo de la industria farmacéutica. Ellas poseen las más grandes y modernas instalaciones y esto juega un rol muy importante en el entrenamiento industrial del personal local.

La política gubernamental debe, por lo tanto, ser cuidadosamente ajustada para alentar a firmas extranjeras a intensificar su producción local. La pérdida de alguna de éstas firmas "E" podría significar un retraso en el desarrollo de la industria farmacéutica venezolana.

7.5. Producción

7.5.1. General

Por definición, producción farmacéutica está relacionada con operaciones galénicas, que transforman los varios productos químicos activos en drogas formuladas (en forma de tabletas, jarabes, ungüentos, soluciones inyectables, etc.) conformadas y envasadas para el consumo público.

Sin embargo, la mayoría de los más conocidos productores farmacéuticos en el mundo manufacturan por sí mismos volúmenes importantes de su materia prima activa en calidad de productores químicos, poseyendo plantas de síntesis orgánica, fermentación, extracción y otros procesos.

Aunque hay más de ochenta productores en el campo farmacéutico en Venezuela, ni siquiera un solo producto es manufacturado localmente.

7.5.2. Instalaciones

Prácticamente todas las instalaciones visitadas están muy bien equipadas y pueden tratar con todas las operaciones galénicas.

Las autoridades sanitarias locales son muy estrictas, según

todas las normas, y esto puede ser notado en todas las fábricas. Las máquinas de tabletear están instaladas en células operativas separadas; operaciones semi-estériles son efectuadas bajo condiciones apropiadas. Muchos de los productores tienen Bloques Estériles y algunos poseen unidades de secado por congelamiento. Los departamentos de líquidos están bien equipados y mantenidos. Todos los grandes productores tienen buenas líneas de producción para inyectables, que son bastante populares en el mercado, y máquinas de sellar ampollas.

Los departamentos de empaque son en su mayoría operados manualmente. Considerados caros en vista de los altos costos de mano de obra, es con frecuencia razonablemente económico a causa de los muchos cambios necesarios, debido a la brevedad de las series de producción. Las grandes fábricas poseen las más modernas emparadoras, a excepción del envase burbuja para tabletas, que todavía no se encuentra en uso en el mercado. Sin embargo, la tasa de utilización de estas instalaciones es muy baja.

7.5.3. Capacidad de Producción

La mayoría de los productores tienen una gran sobrecapacidad (algunas veces las tasas de utilización llegan al 60% en ciertas líneas de producción). Esto puede ser explicado por el hecho de que los consumidores más grandes del mercado (organismos

gubernamentales), colocan grandes órdenes condicionadas a entregas a muy corto plazo (con pagos hasta doce meses). Se pretende que esta política de sobreproducción es debida solamente a tales prácticas adquisitivas oficiales.

7.5.4. Manipuleo de Materiales

La mayoría de las plantas están situadas en estructuras verticales de hasta cuatro pisos. Las áreas de almacenamiento están muy bien dirigidas; resultas de las estrictas regulaciones aplicadas por las autoridades, incluyendo áreas de "cuarentena".

A pesar de su costo, la mano de obra no está utilizada eficientemente. La mayoría de los fabricantes no apela a incentivos de productividad como normas y premios, que son hoy en día práctica común en los países desarrollados, especialmente en operaciones tales como empaque.

7.5.5. Control de Calidad

Las autoridades son responsables por la estricta aplicación de adecuados y modernos controles de calidad. Se toman muestras de materias primas, materiales procesados, productos intermedios y finales. En todo lugar la organización del control de calidad es buena.

Los laboratorios relevantes están bien equipados con instrumental analítico (excepto cromatógrafos de gases, que son una necesidad en los modernos laboratorios analíticos). Ensayos biológicos son llevados a cabo en muchas de las plantas, y aquellos con una amplia línea de inyectables usan animales para ensayos de pirogenética.

7.6. Mano de Obra

La industria farmacéutica en Venezuela emplea más de 5,000 personas.

Un promedio del 10 al 12% es personal altamente calificado, activo en gerencia, laboratorio, promoción de ventas y supervisión técnica. No existen programas de educación continuos para el personal de la industria a ningún nivel.

Las compañías "E" envían a algunos de entre su personal local a la casa matriz para cursos breves, reuniones y seminarios. Sin embargo, estos casos son esporádicos y no parecen representar una política definida. Uno de los principales obstáculos para una tal política sería el bajo nivel de conocimiento de lenguas extranjeras entre ejecutivos locales y graduados técnicos.

En general, no hay escasez de personal profesional competente en la industria. Sin embargo, como en todas partes, personal altamente especializado y entrenado es escaso.

Algunas de las compañías "E" emplean unos pocos especialistas foráneos. Aunque su política declarada es reducirlo aún más, y entrenar empleados locales en forma tal que puedan manejar todas las operaciones sin asistencia extranjera.

- Análisis de los rótulos de los distintos productos que se encuentran en el mercado (para evaluar los principales materiales activos, propósitos, aplicaciones, licencias, etc.).
- Ensayo entomológico de los insecticidas y pesticidas más populares.
- Revisión de las relaciones entre las industrias y las asociaciones de productores, junto con representantes de los miembros asociados.
- Conversaciones con el Instituto Venezolano de Normas.
- Entrevistas de campo con gerentes de planta, técnicos y comerciales, y químicos de la industria.
- Visitas a fábricas en diferentes partes de Venezuela.
- Visitas a plantas manufactureras de latas.
- Revisión de las reglamentaciones sobre insecticidas y pesticidas de los Ministerios de Salud y de Agricultura.

Es importante notar que algunas de las compañías "E" son manejadas por personal local. La contribución de estas compañías hacia la formación de un grupo de ejecutivos locales eficientes y bien entrenados, orientados hacia operaciones internacionales, debe ser reconocida.

La contribución potencial de tales profesionales expertos a la economía nacional es muy importante, especialmente para el desarrollo de las exportaciones, y las autoridades deberían considerar este punto.

Por contraste, en algunas de las compañías "E" visitadas, parece ser que entre los ejecutivos principales escasea una conducción dinámica y no aplican políticas agresivas al manejo de sus operaciones, especialmente en áreas tales como expansión, desarrollo e investigación.

7.7. Materias Primas

7.7.1. General

Del total de las materias primas usadas, excluyendo materiales de empaque, 90 al 95% en valor son importadas. Materias primas abastecidas localmente son muy pocas y no importantes en términos económicos o farmacéuticos, como ser azúcar, alcohol, glicerina, etc.

7.7.2. Materiales de Empaque

Durante los últimos dos años, la producción local de materiales de empaque ha mejorado en calidad. Por lo tanto, los productores farmacéuticos están importando menos y comprando más localmente.

Pese a ello, grandes volúmenes de botellas y otros envases de vidrio aún se importan. Fabricantes locales de vidrio con frecuencia no proveen la requerida calidad de vidrio o la variedad de productos y sus precios no son competitivos. Botellas importadas de Colombia, después de haber pasado por aduana, son más baratas que envases locales.

Los fabricantes de botellas de vidrio deberían emprender un estudio en este campo y persuadir a los varios productores

farmacéuticos de standarizar sus envases de vidrio para que series mayores puedan ser producidas, con el requerido control de calidad, a precios competitivos.

7.7.3. Fuentes de Materias Primas

Los ingredientes activos farmacéuticos importados, son originarios de países en los cuales las grandes firmas farmacéuticas internacionales han establecido sus operaciones químicas (en su mayoría el país de origen de la compañía). Estas firmas abastecen al mercado internacional con los mismos productos finales que se manufacturan en Venezuela.

Debería notarse que muchas de las compañías "E" adquieren el 95% de su materia prima importada directamente de su casa matriz, declarando ventajas en calidad y ahorros en operaciones de compra concentradas.

7.7.4. Costos

Basados en datos obtenidos de la "Segunda Encuesta Industrial", la siguiente evaluación puede ser computada:

Compañías Nacionales

Costos totales, como porcentaje de las ventas son así estimados:

a) Materias primas	30%
b) Otros costos de producción	<u>20%</u>
c) Costos totales de producción	50%
d) Promoción y ventas	22%
e) Gastos fijos y beneficios	<u>28%</u>
Precios de venta total	100%

Según se indica, el costo de materia prima constituye el 30%, y el costo total de producción el 50%. Materias primas por lo tanto, suman algo así como el 60% del costo total de producción.

Compañías Extranjeras

Costos totales, como porcentaje de las ventas son así estimados:

a) Materias primas	35%
b) Otros costos de producción	<u>20%</u>
c) Costos totales de producción	55%
d) Promoción y ventas	20%
e) Gastos fijos y beneficios	<u>25%</u>
Precios de venta total	100%

En este caso, la materia prima suma el 64% del costo total de producción.

Casi todas las empresas visitadas pretenden que importan 90 al 95% del total de sus requerimientos de materia prima (excluyendo materiales de empaque). Debería ser evidente que la exportación de productos en los cuales la materia prima importada toma una parte tan grande del costo total de producción, es dificultosa. Esto es especialmente cierto en esta industria en la que las exportaciones deberían competir en el mercado internacional, con productos finales de las mismas grandes firmas que abastecen al productor venezolano de prácticamente toda su materia prima.

Las exportaciones serían posibles, bajo estas limitaciones, si el valor agregado a la materia prima importada es el resultado de un proceso tecnológico sofisticado, especialmente desarrollado en Venezuela, y adecuadamente protegido por una efectiva ley de patentes.

7.8. Comercialización

7.8.1. General

Todos los productores en Venezuela se encuentran completamente orientados hacia el mercado local, desafortunadamente, las compañías "E" se encuentran aún más enfocadas hacia el mercado interno que el resto de la industria, siendo que tienen los mejores contactos comerciales internacionales.

7.8.2. Estructura del Mercado Local

El valor total del mercado, extrapolado para 1970 (basados en precios de fábrica), está entre 450 y 500 millones de bolívares.

El mayor cliente en el mercado es el Gobierno, a través de sus varias organizaciones, como seguridad social, etc. Esto suma algo así como el 30% del mercado doméstico. Las compañías "E" venden a instituciones gubernamentales 20 a 30% de su producción. Las compañías "N", por otra parte, venden 50 a 70% de lo que producen a este cliente.

Esta fuerte dependencia de las compañías "N" de un solo cliente debilita su posición competitiva.

El porcentaje promedio vendido directamente a farmacias y a clínicas privadas es muy bajo, y llega a menos del 7%; el resto es distribuido a través de mayoristas.

Los mayoristas poseen una estructura vertical integrada muy fuerte (Farvenca y Belloso, los dos mayores, aparentemente se han fusionado en los últimos tiempos).

Los mayoristas poseen sus propias instalaciones productivas, redes de distribución nacionales, sus propias farmacias, y en adición, propiedad parcial en muchas otras. Estas operaciones comercial-financiero-manufactureras han establecido organizaciones de distribución muy eficientes, que son prácticamente el único medio de incorporar el interior del país. Los cuatro principales mayoristas controlan al presente un estimado 80% del mercado farmacéutico total. Esta estructura particular se vuelve mucho más importante cuando se analiza la clasificación de ventas por producto.

Las autoridades sanitarias del país se basan en la clasificación internacionalmente aceptada de "drogas éticas" (que se venden solamente bajo prescripción médica), y productos "de mostrador" (o drogas populares, que pueden ser vendidas o recomendadas por el farmacéutico sin prescripción médica).

Parece ser que las autoridades son demasiado estrictas con esta clasificación, y muchos de los que en el extranjero son ampliamente aceptados como productos "de mostrador", son clasificados como "drogas éticas" en Venezuela.

La asistencia médica en el país es muy cara, y los pacientes tratan de evitar los fuertes gastos de médico dirigiéndose a las farmacias para encontrar cura. Como resultado de estos dos hechos, los farmacéuticos venden al público prácticamente todo (excepto narcóticos, pero incluyendo todos los antibióticos, por ejemplo), sin prescripción. Esto invierte la estructura oficial del mercado tornando practicamente todas las "drogas éticas" en productos "de mostrador". Es por eso que el farmacéutico tiene una fuerte posición como promotor de ventas frente al público.

En consecuencia, sin bastante intervención médica adecuada, los antes mencionados mayoristas (con su fuerte estructura vertical), tienen el poder de manipular el mercado hacia productos comercialmente rentables. En adición, esta posibilidad de manipular el mercado es aprovechada debido a la dependencia financiera de muchas farmacias de las facilidades de crédito provistas por los grandes mayoristas.

Estas condiciones de oligopolio impiden la competencia por calidad y precio libre en el mercado, y reducen el necesario retorno de información sobre ventas de las farmacias a los productores, el cual es un muy importante factor en el apropiado desarrollo de la industria farmacéutica.

Debe remarcarse que un mercado doméstico competitivo y saludable es una de las condiciones básicas que contribuirán al potencial exportador de esta industria.

7.8.3. Mercados Regionales

Los mercados regionales pueden dividirse, a "grosso modo", en dos grupos:

Mercados protegidos: En aquellos países donde el mercado de productos farmacéuticos se encuentra ampliamente cubierto por productores locales bajo una estructura protegida, similar a la de Venezuela.

Mercados relativamente libres: Mercados que están invadidos por los productores multinacionales, y saturados de productos finales.

El abastecimiento a estos mercados desde fuentes distantes (Europa o E.E.U.U.), es a veces facilitado por las subsidiarias cercanas de los mismos abastecedores que producen en países con mercado protegido.

Desafortunadamente, pareciera que las subsidiarias envueltas en operaciones de exportación a estos cercanos mercados libres, no son las venezolanas.

Exportadores regionales son principalmente subsidiarias que operan desde México, Argentina y Brasil. Algunos directores de las compañías "E" sostienen que sus empresas desarrollan operaciones más amplias e intensas en México, Brasil y Argentina. (Beecham, por ejemplo, está construyendo en México una planta de penicilina semisintética, pese al declarado esfuerzo de fijar esta instalación en Venezuela).

Las desarrolladas subsidiarias "E" en los antes mencionados países tienen las ventajas de grandes mercados domésticos, comparados con Venezuela, menores costos de mano de obra, infraestructura industrial mejor desarrollada, amplia producción y abastecimiento de productos químicos básicos, e incentivos del gobierno para intensificar la producción local.

Actualmente, firmas consideradas venezolanas son dependientes de la importación de materia prima: por lo menos, con frecuencia, tienen libertad para satisfacer sus necesidades de compra en el mercado internacional. En el futuro, si la presente tendencia continúa, estas mismas materias primas serán provistas por la subsidiaria regional de una cierta gran firma internacional, que ha establecido una producción de químico-farmacéuticos para América Latina, dentro de la ALALC, con más frecuencia en Brasil, México y Argentina; en ningún caso en Venezuela. Por lo tanto, la dependencia foránea de materia prima e intermedia se volverá más estricta para la industria farmacéutica local.

6.4. Descripción de la Industria

6.4.1. Tecnología y Gama de Productos

Los insecticidas y pesticidas locales se producen en las siguientes categorías:

- Líquidos, para aspersión con ayuda de bombas primitivas.
- Rociadores en aerosol.
- Espirales, para fumigación.
- En polvo.

Los primeros tres productos son los más comunes en el mercado.

Todas las plantas producen líquidos y aerosoles, algunas también espirales.

Algunas de las plantas llevan a cabo todo el proceso de producción en su propio establecimiento; unas pocas sólo parte, y otras trabajan solamente con sub-contratistas.

Es notable que las grandes compañías foráneas no invierten mayormente en instalaciones fabriles, confiando principalmente en la capacidad instalada actual de sub-contratistas locales.

7.8.4. El Mercado Internacional

El mercado internacional de productos finales está dominado por un relativamente pequeño número de muy grandes compañías internacionales, con base en E.E.U.U., Suiza y Alemania. Las marcas de fábrica y las protecciones de patente que tienen estas compañías, en adición a las materias primas que ellos abastecen a otros productores, los mantienen en una posición casi inamovible dentro del mercado internacional.

Por otra parte, los productos químicos activos de farmacología (o sea las materias primas de la industria galénica), tienen un mercado mucho más aceptable.

Este mercado depende menos de las autoridades sanitarias para su aprobación y no está basado en la promoción de marcas de fábrica. Siendo materia prima industrial, los factores envueltos en su comercialización son puramente técnico-económicos (por ejemplo especificaciones, calidad y precio). Las condiciones del éxito en la producción y comercialización de estos productos son:

- Productos químicos orgánicos e inorgánicos básicos de bajo precio.
- Bajo costo de inversión.
- Facilidad de conseguir adecuado asesoramiento.
- Gerencia dinámica y agresiva.

7.9. Investigación y Desarrollo

7.9.1. General

La industria farmacéutica venezolana no gasta prácticamente nada en investigación y desarrollo; menos del 0.1% de las ventas en comparación al 10% o más en las industrias desarrolladas del extranjero.

La situación de protección de patente en Venezuela permite la violación de estos inventos. Por lo tanto, los productores venezolanos no pagan prácticamente ninguna regalía para cubrir los gastos de investigación y desarrollo de nuevos productos en otros países.

Podría pensarse en consecuencia, que los productos locales deberían ser más baratos que en muchos otros países, lo opuesto a lo verdadero.

Como fué comprobado en todas las plantas visitadas, ninguna firma ha emprendido ninguna operación seria de investigación y desarrollo. El Gobierno pareciera no haberse interesado aún en el tema. Es sorprendente ver que los conceptos de investigación y desarrollo no son mencionados en la "Exposición de Motivos del Anteproyecto de Ley de Regulación de las Actividades Farmacéuticas", y que aún no hayan sido incluídas en la lista de actividades para el futuro. La "Superintendencia de Actividades Farmacéuticas" debería considerarse operando bajo el Ministerio de Fomento. Por desgracia, no hay conciencia de la necesidad de investigación y desarrollo para la industria.

7.9.2. Investigación Básica

Investigación básica en esta industria significa el desarrollo de una nueva molécula farmacológicamente activa. Este tipo de investigación es más complicado y caro, envolviendo la síntesis de miles de componentes diferentes: tamizando técnicas para la evaluación de la actividad, ensayos sobre animales, ensayos de efectos laterales, toxicidad y otros.

Como promedio sólo una de 5.000 nuevas moléculas fué encontrada apta para uso farmacológico en los últimos años; aún prevalecen promedios más bajos. El tiempo necesario para obtener un resultado de éxito está entre cinco y diez años.

Este tipo de investigación se lleva a cabo en los países desarrollados, principalmente por el sector privado. En países menores como Hungría e Israel, por ejemplo, esta investigación es emprendida por la industria en estrecha colaboración y ayuda con institutos de investigación del Estado. Las expensas de estas operaciones son subsidiadas por el Gobierno en un 50% o más.

No se sugiere que la industria venezolana comience actualmente actividades de investigación básicas.

7.9.3. Investigación Aplicada

Las actividades de investigación aplicada pueden ser clasificadas en dos operaciones diferentes:

- Desarrollo de procesos: el desarrollo de procesos originales o mejorados para la producción química de un producto farmacéutico aceptado y conocido, basado en la disponibilidad de materia prima local.
- Desarrollo de productos: desarrollo de una nueva fórmula o combinación de ingredientes químicos activos que sea más adecuada para usos definidos.

Debe notarse que algunos de los productores farmacéuticos en Venezuela poseen un paso adelante hacia tales laboratorios, pero su uso principal es la "Investigación de Adaptación", haciendo muy tenues cambios en una fórmula conocida para adaptarla a una desviación en ciertos ingredientes, o sólo para fines de registro (mostrar a las autoridades que su producto es diferente de alguno que ya se vende en el mercado).

La forma más fácil para la industria farmacéutica de comenzar más serias actividades de investigación es en el campo de desarrollo de productos. Aún las compañías "E" pueden ser atraídas para comenzar tales operaciones (desarrollo de una cierta fórmula que sería más efectiva en regiones tropicales, por ejemplo). Esta investigación debe ser muy bien apoyada por ensayos químicos y el Gobierno puede aquí ayudar con sus organizaciones médicas.

Pese a ello, se recomienda que el principal esfuerzo se aplique al desarrollo de procesos. Este campo está intacto por la industria local, a pesar de su atractivo económico. Operando en un mercado protegido, el éxito local al producir un cierto químico-farmacéutico, a partir de materia prima local (o aún de materia intermedia barata), no solo aseguraría al productor el abastecimiento exclusivo del mercado local a precio protegido, sino también abriría posibilidades de exportación.

La extracción y purificación de componentes activos en planta, cae también dentro de la misma categoría de desarrollo de proceso, y ciertas muy preliminares operaciones de investigación en tal tema, han sido llevadas a cabo.

7.9.4. La Fundación Vargas

Esta Fundación, establecida por CIFAVE, es el cuerpo de investigación y desarrollo de la asociación, y es definida con claridad en el Artículo Cuarto de su constitución, a saber:

Estimular estudios de investigación y especialización para el aprovechamiento de nuestra flora, fauna y minería, conducentes al desarrollo de la industria básica nacional productora de materias primas en general, y en especial, para la industria químico-farmacéutica.

La Fundación, dirigida por un médico, ha gastado 2,5 millones de bolívares en sus siete años de actividad (unos 400 mil por año). Aproximadamente, 90% del trabajo de investigación efectuado por la Fundación está orientado médico-farmacológicamente. Sólo dos proyectos fueron llevados a cabo, que coinciden con el espíritu de la Fundación. Estos proyectos, ejecutados en la Universidad y en el Instituto Nacional de Investigaciones Científicas (CONACIT), estaban relacionados con una sustancia farmacológicamente activa que fué encontrada en cierta planta que crece en la región del lago Valencia.

Sorpresivamente, ninguna de las firmas que operan en Venezuela ha expresado ningún interés en esta investigación.

La conclusión que puede ser obtenida de esta operación está relacionada principalmente con el aspecto de las relaciones públicas en la industria, y esto no sirve a ningún propósito científico o económico significativo.

Se sugiere que el I.C.E. inicie programas encaminados al estudio y establecimiento de un centro de investigación y desarrollo, adecuadamente orientado hacia la exportación, en cooperación con la industria y los organismos del Estado pertinentes.

7.10. Lista de Visitas de Campo

1.	Asociación de Fabricantes de Productos Químicos - ASOQUIM	Caracas
2.	Beecham Venezuela, S.A.	Caracas
3.	Cámara de la Industria Farmacéutica Venezolana - CIFAVE	Caracas
4.	Fundación José María Vargas - CIFAVE	Caracas
5.	Laboratorios Abbott, S.A.	Caracas
6.	Laboratorios Biofar, C. A.	Caracas
7.	Laboratorios Behrens	Caracas
8.	Laboratorios Cosmos, C.A.	Caracas
9.	Laboratorios Ergos, S.A.	Caracas
10.	Laboratorios Palenzona	Baruta, Edo. Miranda
11.	Laboratorios Quinac	Caracas
12.	Laboratorios Substantia, C.A.	Caracas
13.	Laboratorios del Pulmobronk, C.A.	Caracas
14.	Laboratorios Merck, Sharpe & Dohme de Venezuela, C.A.	Caracas
15.	Medicamentos York, S.A.	Caracas
16.	Productos Ciba, S.A.	Caracas
17.	Sandoz de Venezuela, S.A.	Caracas
18.	The Sydney Ross Company	Caracas

8. TEXTILES

8.1. Sumario

- 8.1.1. Fuentes de Materias Primas Básicas
- 8.1.2. Confección de Ropas
- 8.1.3. Mano de Obra
- 8.1.4. Incentivos a la Exportación Existentes
- 8.1.5. Evaluación de las Posibilidades de Exportación

8.2. Recomendaciones

- 8.2.1. Promoción de la Exportación
- 8.2.2. Escuela de Diseño
- 8.2.3. Profesionales
- 8.2.4. Control de Calidad y Etiquetado
- 8.2.5. Liberalización de las Importaciones

8.3. Introducción

8.4. Fuentes de Materias Primas Básicas

- 8.4.1. Fibras Naturales
- 8.4.2. Fibras Artificiales

8.5. Hilado y Tejido de Lana Cardada y de Lana Peinada

- 8.5.1. Hilado de Lana Cardada
- 8.5.2. Hilado de Lana Peinada
- 8.5.3. Tejidos de Lana Cardada y de Lana Peinada

8.6. Hilado y Tejido de Algodón

- 8.6.1. Hilado de Algodón
- 8.6.2. Tejido del Algodón
- 8.6.3. Tejido de Filamentos

8.7. Tejido de Punto; Calcetería

- 8.7.1. Líneas Diversas no Investigadas
- 8.7.2. Tejido de Punto de Urdimbre Plana
- 8.7.3. Tejido de Punto Circular de Una y Dos Fonturas
- 8.7.4. Calcetines de Hombre

8.8. La Industria del Vestido

- 8.8.1. Camisas de Hombre
- 8.8.2. Trajes de Hombre, Pantalones, Chaquetas
- 8.8.3. Ropa Interior de Mujer
- 8.8.4. Vestidos de Mujer

8.9. Exportación

- 8.9.1. Incentivos a la Exportación Existentes
- 8.9.2. Evaluación de las Posibilidades de Exportación

8.10. Mano de Obra

8.10.1. Disponibilidad

8.10.2. Adiestramiento

8.10.3. Talento para el Diseño de Modas

8.11. Lista de Visitas de Campo

Shell Química de Venezuela, una rama de la famosa compañía Shell, el fabricante de insecticidas y pesticidas más antiguo y de los mayores del mundo, hace uso de los servicios de un subcontratista, Aerosoles Unidos, que produce "Shelltox Aerosol" y "Shelltox con Vapora", según fórmulas de Shell. Estos productos se venden como de Shell Química.

"Baygon Aerosol", producto de Bayer Químicas Unidas C.A., es procesado y llenado por Técnicos Envasadores. Sólo el concentrado, que consiste en una mezcla del producto activo patentado por Bayer, "Baygon" (O-Isopropoxifenil-Metil Carbonato) es producido en la propia planta de Bayer, y provisto al subcontratista. La mayoría de las plantas locales están equipadas con líneas automáticas de llenado de aerosol, caras y de gran capacidad, que mayormente se desaprovechan.

El estado de los negocios en insecticidas y pesticidas líquidos es bastante similar pese a la más efectiva utilización de la capacidad productiva.

Una situación distinta se da con la producción de espirales. Aunque este producto requiere la modernización de la tecnología de proceso en uso.

8.1. Sumario

8.1.1. Fuentes de Materias Primas Básicas

Algodón:

Cosecha local de algodón 1970:

- de fibra corta	18,000 toneladas
- de fibra larga	500 toneladas

Importaciones 1970:

- de fibra larga	3,000 toneladas
------------------	-----------------

TABLA No. 8.1.PRECIOS DE LA MATERIA PRIMA ALGODON

(Por Kg.)

Materia Prima \ Fuentes	Local	Mercado Mundial	Diferencia Promedio
de fibra corta	\$1.-	\$0,80	\$0,20
de fibra larga	\$1,30	\$1,10	\$0,20

El algodón es cultivado localmente con métodos ineficientes. Los rendimientos están mejorando, pero son aún bajos y, por consiguiente, el algodón local es relativamente caro. Derechos de importación sobre el algodón traído bajo licencia de importación son de Bs. 0,80 por Kg. Importaciones sin licencia son permitidas contra el pago de Bs. 1,80 en concepto de derechos de importación. El algodón local es distribuído por una Junta de Distribución del Algodón. Aparentemente no hay posibilidades de exportar algodón.

Otras Fibras Naturales:

Ninguna otra fibra natural apropiada para uso humano es producida en Venezuela.

Fibras Artificiales:

Gama de productos locales:

- Filamentos continuos: Polyester, Nylon 6, Acetato
- Filamentos cortados: Polyester, Acetato
- Estopa: (para filtros de cigarrillos)-Acetato
- Producción, cantidades y valor de ventas:

En 1970 la producción alcanzó alrededor de 10,000 toneladas valuadas en cerca de 120 millones de bolívares.

Propiedad:

Das compañías son subsidiarias de corporaciones de los E.E.U.U. de renombre internacional; tres otras son de propiedad local.

Precios.

Los productos locales cuestan entre 70% y 180% más que en el mercado internacional.

Las razones son:

Unidades de producción pequeñas, infrsutilización, períodos cortos por tipo de producto; demasiados tipos de productos en proporción al volúmen de producción. Materias primas son compradas e importadas a precios excesivos.

Calidad:

Satisfactoria. No hay dificultades en obtener materias primas.

Posibilidades de exportación:

Son muy limitadas, pero no del todo imposibles si corporaciones de los E.E.U.U. desearan mover hilados o filamentos cortados de una subsidiaria a otra.

Mano de obra:

Trabajadores de poca o mediana especialización son adiestrados sobre el puesto. Supervisores y personal de nivel más alto son adiestrados en los E.E.U.U.

Hilado y Tejido de la Lana y de la Lana Peinada:

Hilado de lana cardada:

El volúmen en existencia es negligible.

Posibilidades de exportación:

Ninguna.

Hilado de lana peinada:

Potencial de la industria: Dos compañías, 11,200 husos, ambas consideran expandirse. Productos: lanas peinadas puras, mezclas: lana peinada/polyester y lana peinada/viscosa, viscosa pura, acrílicos puros (para tejidos de punto).

Cantidades producidas por la industria: en 1970 cerca de 1,000 toneladas de hilo, principalmente Nm48/2. Alrededor del 50% vendido a plantas de tejido conectadas con hiladores; 25% a otras plantas de tejido; 25% a manufacturadores de tejido de punto (principalmente acrílicos).

Precios:

v.g. Nm48/2, 50/50 polyester/lana, tono mediano.

Producto local Bs. 32.- a 36.-/Kg.

Cotización del mercado mundial

F.O.B. Bs. 20.- a 22.-/Kg.

Materia Prima:

Cordonados ("tops") de filamentos cortados de viscosa y estopas de acrílicos son importados libremente. No hay producción local. Filamentos cortados de polyester son comprados localmente.

Posibilidades de exportación: Ninguna. La industria abastece sólo el 40% de la demanda local.

Política de importación y derechos de importación: licencias de importación son concedidas sobre una base de cuotas - 1,5 Kg. exentos de derechos aduaneros por cada Kg. comprado localmente. Hilado importado sin cuota o licencia de importación cuesta Bs. 6.- por Kg. de derechos de importación. Lo mismo se aplica para los hilados acrílicos.

Tejido de Lana Cardada y Lana Peinada:

Potencial de la industria: 260 telares (de los cuales 28 son máquinas Sulzer) en 4 fábricas. Cada planta tiene su propia sección de teñido y acabado.

Cantidades producidas por la industria y su valor: la producción en 1970 alcanzó alrededor de 1,300 toneladas valuadas en más de Bs. 70 millones.

Precios y comparación con los precios del mercado internacional: precios de tejido local son aproximadamente 50% más altos que las cotizaciones del mercado internacional. Una diferencia de

alrededor del 15% es causada por los precios más altos del hilado y 35% por los altos costos de la producción local.

Materias primas (hilados): precios promedio de hilado Nm^{48/2}, 50/50 Polyester/lana, tono mediano es de alrededor de Bs. 25.- a 26.- por Kg.

Posibilidades de exportación: La calidad es competitiva, pero los precios no lo son. La exportación indirecta por medio de la comercialización de ropas de hombre puede ser factible más adelante.

Política de importación y derechos de importación: licencias de importación son otorgadas sobre una base de cuotas: un metro de tela extranjera por cada 10 metros de compra local. Derechos de importación: tejidos de pura lana cardada o peinada Bs. 11.-/Kg., mezclas de Polyester/lana Bs. 12.-/Kg.

Hilado y Tejido del Algodón:

Hilado del algodón:

Potencial de la industria: 300,000 husos produciendo un número de hilado promedio 25 tex (Ne 23). El hilado de número más fino disponible es 7,4 tex (Ne 80). Tipos de hilo disponibles (de acuerdo a la materia prima): algodón puro cardado y peinado; algodón mezclado con fibras artificiales y fibras artificiales puras.

Cantidad producida por la industria: la producción de 1970 alcanzó cerca de 26,000 toneladas valuadas en alrededor de 250 millones de Bolívares.

Precios: una gran porción del hilado es consumido por empresas integradas verticalmente y por consiguiente no son obtenibles cotizaciones significativas.

Posibilidades de exportación: Ninguna.

Tejido del Algodón:

Potencial de la industria: 4,500 telares; prácticamente todos en firmas integradas verticalmente, con departamentos de tintura, estampado, blanqueado y acabado. El equipo no es del más avanzado, pero la mayoría es relativamente moderno. Con la excepción de una, las compañías son propiedad o controladas por intereses venezolanos.

Producción: la producción de 1970 alcanzó 18,000 toneladas valuadas en alrededor de 300 millones de Bolívares.

Precios: de acuerdo a información proveniente del año 1968, los precios colombianos son 40% a 50% más bajos que los locales.

Esta proporción aún no ha cambiado.

Posibilidades de exportación: Ninguna posibilidad de exportación directa. Sin embargo, existe posibilidad de "exportación indirecta" por medio de la industria de la confección de ropas, en el futuro.

Política de importación y derechos de importación: la importación está sujeta a licencias que son emitidas muy ocasionalmente. Los derechos aduaneros fluctúan entre Bs. 24.- y Bs. 38.-/Kg. de acuerdo al tipo y peso de la tela.

Observaciones generales:

Calidad: El nivel es aceptable.

Precios: Son altos porque:

- Las materias primas son relativamente caras.
- La gama de artículos y diseños es excesiva y esto causa producción ineficiente y gastos fijos elevados.

Política de créditos: en las ventas se incurre en pérdidas debido a que clientes con nivel pobre de crédito no son eliminados.

Diversos:

Tejidos de filamentos: tejidos de moda de filamentos ya no están en demanda. Tejidos de forro son cotizados a precios de liquidación en el mercado internacional. Por consiguiente esta línea fué excluída del presente estudio.

Tejidos de punto - calcetería:

Ramas diversas no investigadas: ramas manufactureras de mercadería de filamentos cortados, las posibilidades de las cuales en el campo de la exportación han sido consideradas

"a priori" peores que las de las de la línea de tejidos de moda.

Estas incluyen:

- Tejido de punto rectilíneo y ropas de punto de lana y fibras acrílicas.
- Medias de mujer.
- Ropa interior de punto para hombre.
- Camisas y blusas de punto para hombre y mujer.

Tejido de punto de urdimbre plana (Flat warp knitting):

Potencial de la industria: No fué posible obtener información estadística concerniente al equipo. Los tejidos son producidos de hilo de filamento continuo de nylon o acetato; estos son luego teñidos, blanqueados o estampados.

Precios: Los precios del mercado local e internacional de telas para ropa interior son aproximadamente iguales. Tejidos locales para vestidos son entre 50% a 100% de precio más alto que los importados.

Política de importación y derechos de aduana: No se requiere licencia de importación. Derechos aduaneros son de Bs. 50.-/Kg. (Los mismos que para "jersey" circular).

Materia prima: Acetato y nylon, hilos de filamento. No hay dificultades en su obtención.

Posibilidades de exportación: más adelante la exportación indirecta sería posible por medio de la industria de la confección.

Tejido de punto circular:

De una y dos fonturas ("Jersey" y doble "Jersey"): La mayor parte de este tejido es producido de hilo de polyester texturizado. Le corresponde una parte creciente de la manufactura de vestidos de mujeres, y está penetrando en el mercado de la vestimenta de hombres.

Potencial de la industria: Detalles e información sobre el equipo existente no se hallan disponibles. El ramo se halla en expansión.

Precios: La diferencia de precios entre el producto local y el correspondiente en el mercado internacional F.O.B., es significativa. Los precios locales son:

Aproximadamente, para tejido liso: 140% a 220% de los precios del mercado internacional.

Para tejidos estampados: 170% a 200%

Política de importaciones y derechos aduaneros: No se requiere licencia de importación. Derechos aduaneros alcanzan Bs. 50.- por Kg. (Al igual que los tejidos de punto de urdimbre).

La industria de insecticidas es un sector relativamente nuevo dentro de las compañías de nacionalidad venezolana. Hasta hace 10 años se importaban, entre ellos, principalmente espirales. La industria comenzó su desarrollo a fines de la década del 50, sin una base adecuada de técnica y gerencia. Como resultado, carece de una adecuada organización de la producción, diseño de envases, conocimiento técnico moderno, así como control de calidad, desarrollo de productos, etc.

Faltando todo esto, la industria creyó que modernizar era simplemente invertir en máquinas grandes, modernas y caras. Pese a ello, las máquinas no alteraron en mucho la situación. La estrecha mentalidad de artesanos y trabajadores manuales ha quedado igual. A la fecha, la mayoría de las plantas de insecticidas y pesticidas parecen talleres, sin procesos tecnológicos bien organizados, sin correcto control de calidad, y sin ninguna apreciación por la importancia de investigación y desarrollo.

Pese a estas falencias, la industria posee el equipo necesario para desarrollar una moderna capacidad industrial. Tal desarrollo requiere un grupo técnico altamente calificado como: ingenieros, ingenieros químicos, entomólogos y gerentes comerciales experimentados.

Materia Prima: Es utilizada la de producción local. Los denieres más finos no son obtenibles aunque el inicio de su producción ya ha sido prometida hace tiempo.

Posibilidades de exportación: Más adelante, la exportación indirecta por intermedio de la industria de la confección sería factible.

Calcetines de hombre:

Posibilidades generales y de exportación: Experimentalmente, si la producción para la exportación pudiera ser basada en precios del hilo al nivel del mercado internacional, la calidad y el precio del producto valdrían una seria tentativa. Fuertes fluctuaciones estacionales en la producción podrían actuar como un incentivo para las tentativas de exportación, con el objetivo de otorgar empleo en los meses flojos de demanda (diciembre a marzo).

8.1.2. Confección de Ropas

Camisas de hombre:

Generalidades y potencial de la industria: durante 1968, cerca de 65 empresas produjeron 19 millones de camisas para hombre y 40 empresas produjeron 2,200,000 blusas para mujer (la cifra arriba mencionada correspondiente a las camisas de hombre parece excesiva en vista del abastecimiento de materias primas y del tamaño del mercado local).

8/12

Calidad del producto: En Venezuela son fabricadas camisas de alta calidad.

Propiedad y control: en el campo de los artículos de calidad hay firmas de propiedad local; otras son de propiedad local y manufacturan bajo licencia y conocimiento técnico de los E.E.U.U., camisas con etiquetas extranjeras. A más de ellas, hay subsidiarias de control completo de firmas de los E.E.U.U. de renombre.

Materia prima: prácticamente sólo tejidos locales.

Política de importaciones y derechos de aduana: Las importaciones prácticamente no son permitidas.

Posibilidades de exportación: dos de los tres fabricantes visitados no demostraron interés. Algunos están interesados y un mercado estaría asegurado si el precio fuese adecuado. Los productos de los países vecinos son mucho más baratos. Queda por verse si la calidad superior local puede compensar la diferencia de precio.

Trajes, Pantalones y Chaquetas de Hombre:

Potencial de la industria: durante 1968, aproximadamente 60 empresas produjeron: 600,000 trajes - 430,000 chaquetas - 3,400,000 pantalones para hombre y 3,300,000 pantalones para mujer.

Calidad del producto: los standards de calidad son elevados y la adaptación a demandas específicas de la exportación no deberían presentar dificultades.

Propiedad y control: La industria es tanto de propiedad como controlada por venezolanos.

Materia Prima: algodón local y mezclas de algodón son utilizados.

Lanas y mezclas de lana: 90% de producción local.

Forros: forros locales no son suficientemente buenos para la exportación. No se conceden licencias para la importación.

Hilos de coser: la calidad del producto local es baja.

Posibilidades de exportación: un fabricante había despachado un pedido de prueba de 300 trajes valuados en Bs. 50,000.- a los E.E.U.U. La repetición del pedido, 10 veces más grande, tuvo que ser dejado de lado por la imposibilidad práctica (bajo las reglamentaciones gubernamentales vigentes) de importar la tela extranjera requerida para el pedido. Otro fabricante, quién tuvo en su poder en dos ocasiones pedidos de exportación, no los pudo ejecutar por el mismo motivo.

Ropa interior de mujer:

Potencial de la industria: durante 1968, cerca de 65 empresas produjeron 15 millones de unidades de ropa interior de mujer, 34 empresas manufacturaron 5,700,000 unidades de ropa interior para niñas.

Calidad del producto: del tipo standard-bueno. El tipo de lujo es factible.

Propiedad y control: en su mayoría son de propiedad local, algunas son subsidiarias de firmas extranjeras de completa propiedad local. Estas se hallan ocasionalmente también ocupadas con otros tipos de vestimenta para mujeres.

Materia Prima: batista urdida de algodón o mezcla de algodón y polyester. Tejido de punto de urdimbre de nylon. Encajes y bordados, casi exclusivamente de producción local: los tipos más sofisticados son importados y los más simples son obtenidos localmente.

Posibilidades de exportación: aparentemente pedidos de confección pueden ser obtenidos de los E.E.U.U.

Vestidos de Mujer:

Potencial de la industria: durante 1968, alrededor de 45 empresas produjeron 4,4 millones de vestidos de mujer; 27 empresas produjeron 170,000 vestidos para niñas.

Calidad del producto:

Confección:	mediana a buena
Telas:	mediana a buena
Diseño:	standard mediano

Propiedad y control: la mayor parte de las firmas son de propiedad y controladas localmente.

Materia Prima: actualmente los tejidos de punto circulares ("jersey") son los prevalentes.

Posibilidades de exportación: hay posibilidades de desarrollar exportaciones significativas aún si los esfuerzos iniciales derivasen en ciertos fracasos. La actitud de los fabricantes es positiva y esto podría ser un factor de importancia cuando las presentes barreras a la exportación sean abolidas por el Gobierno.

8.1.3. Mano de Obra

Disponibilidad: de acuerdo a la Asociación Textil Venezolana que comprende: fabricación de fibras, hilado, tejido de urdimbre, tintura, estampado, blanqueado y acabado, en el presente, en estas ramas son empleadas de 16,000 a 27,000 personas.

La cantidad de trabajadores en otras ramas (principalmente tejido de punto y confección) no fué obtenida. Sin embargo, las cifras existentes en este campo son solo muy aproximadas debido a la prevalencia de trabajadores caseros no registrados.

Trabajos de bajo adiestramiento: son obtenibles suficientes candidatos.

Operadores de máquinas: son pocos los operadores adiestrados disponibles. Suficientes candidatos para el adiestramiento en el trabajo mismo son obtenibles.

Mecánicos y capataces: son muy escasos. Principalmente deben ser seleccionados entre los operadores de máquinas y adiestrados. En las profesiones prevalece una escasez muy severa ya que pueden ser estudiadas solamente en el extranjero. Estas incluyen:

Ingenieros Mecánicos Textiles de primera clase.

Gerentes (técnicos administrativos, mercadotécnicos).

Diseñadores.

Adiestramiento: INCE (Instituto Nacional de Cooperación Educativa). Este Instituto adiestra aprendices de profesiones industriales.

Hilado, tejido de urdimbre, acabado: los aprendices son instruidos en las fábricas sobre el puesto y en talleres de adiestramiento y cursos, organizados en las fábricas por colaboración entre el INCE y el empleador. Este arreglo parece operar muy bien.

Tejido de punto, confección: los alumnos del INCE parecen estar preparados.

Adiestramiento a un nivel intermedio: INCATEX (Instituto de Capacitación Textil). Este fué fundado hace un año conjuntamente por la Asociación Textil Venezolana y el INCE. Su propósito es

adiestrar capataces, personal de mantenimientos, supervisores y maestros calificados para cursos del INCE. Desde la fundación del Instituto se ha hecho progreso organizacional, pero la enseñanza en sí aún no ha comenzado.

La instrucción será impartida en las fábricas, y clases de adiestramiento serán agregadas a ellas.

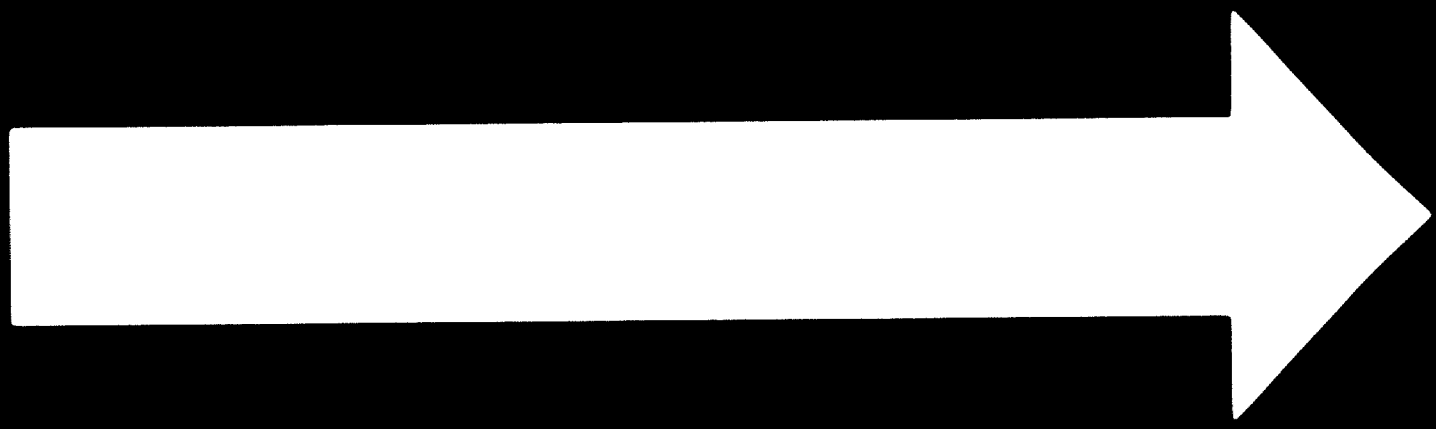
Profesionales: la escasez de personal técnico adiestrado a nivel de Escuela Técnica es grave. Las profesiones son: ingenieros textiles, ingenieros de producción, gerentes en todos los aspectos de la actividad directiva, diseñadores de moda y estilistas de alto nivel, ingenieros de confección.

8.1.4. Incentivos a la Exportación Existentes

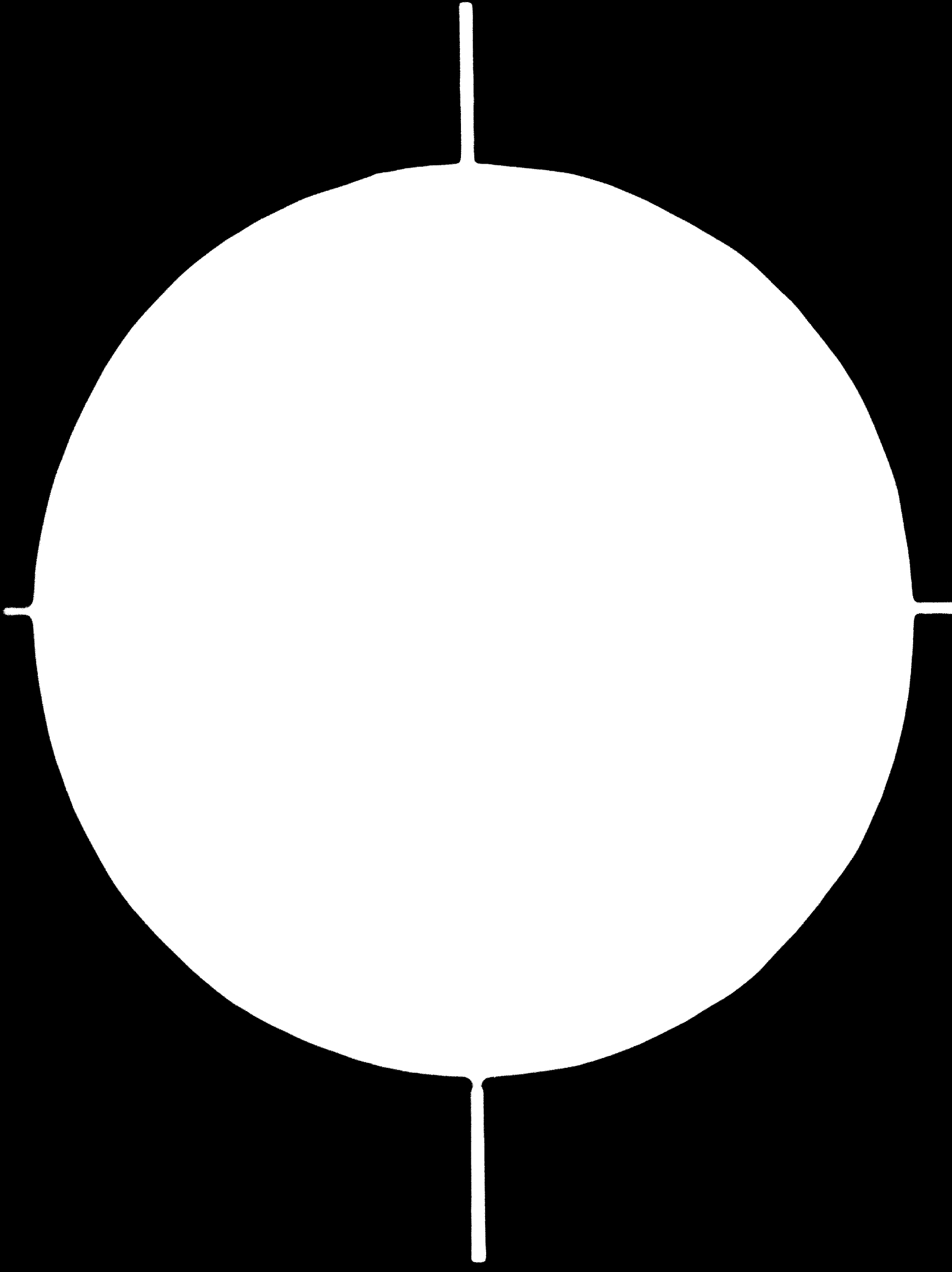
Decreto 803 del 25 de abril de 1967: Este decreto codificó las condiciones bajo las cuales se permitiría la importación liberada de derechos de materias primas para la producción de exportación. Sin embargo, ninguna directiva concerniente a su aplicación fué jamás aprobada y publicada, aunque sugerencias hayan sido sometidas por la industria. Por consiguiente, el decreto nunca fué llevado a la práctica.

Actualmente se asume que el decreto es tan inadecuado que jamás cumpliría su propósito original, es decir, proveer materias primas al precio del mercado internacional a los exportadores, y que este propósito es servido por otros sistemas.

C - 827



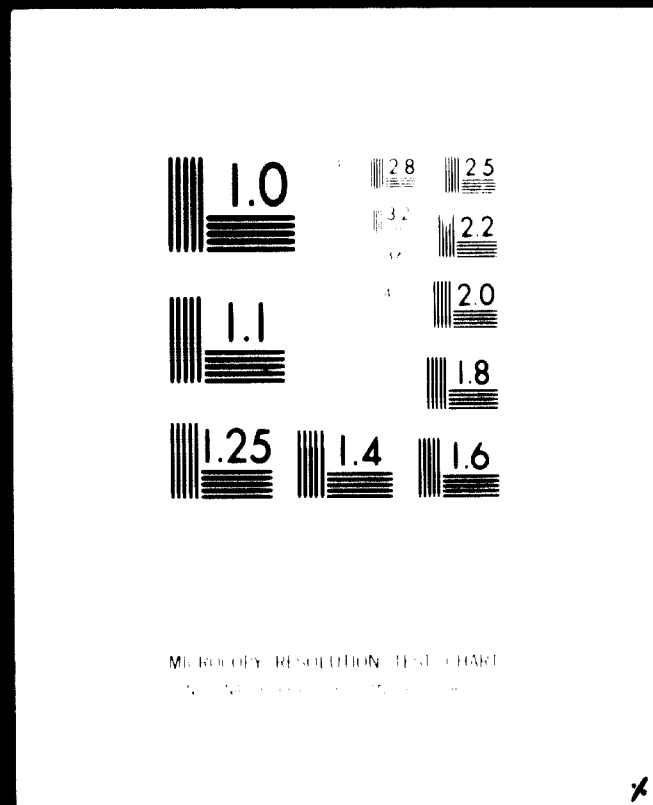
82.06.25



5

OF

7



24 x E

8/26

Ninguna otra fibra natural, adecuada para el uso humano como vestimenta es producida en Venezuela.

La lana es importada, principalmente en la forma de cordados de lana peinada ("tops").

8.4.2. Fibras Artificiales

Gama de productos manufacturados en Venezuela:

Hilo de filamento:	Polyester	150 denier
	Nylon 6	15, 30, 40, 70, 100 denier
	Acetato	55, 75, 100, 150 denier

Filamentos cortados: Polyester, Acetato.

Estopa: Acetato (no destinado al uso textil sino para filtros para cigarrillos).

Producción reciente, cantidades y valores de venta son como sigue:

TABLA No. 8.2.PRODUCCION 1969,1970 DE FIBRAS ARTIFICIALES

Año	1 9 6 9		1 9 7 0	
Cantidad y Valor	Toneladas	Bs. 1,000	Toneladas	Bs. 1,000
Producto				
Hilo de filamento sintético y artificial	6,500	90,430	6,320	86,000
Filamento cortado	2,800	26,260	3,900	35,500

Propiedad: Dos de las cuatro empresas del campo son subsidiarias de grandes firmas de los E.E.U.U., las que son también activas en otros países latino-americanos. Las compañías matrices foráneas proveen conocimiento y son responsables por la administración y el abastecimiento de materias primas. Una tercera compañía es de propiedad de un grupo privado de los E.E.U.U.

Precios: Una comparación entre los precios del mercado internacional y local se presenta de acuerdo a la siguiente tabla:

TABLA No. 8.3.

COMPARACION PRECIOS DE PRODUCTOS LOCALES Y FORANEOS SELECCIONADOS

Tipo de Producto	Mercado		Diferencia de Precio	
	Mercado Mundial F.O.B. Bs./Kg.	Local Bs./Kg.	Bs.	%
Hilo de filamento de Polyester (150 denier)				
Liso, sin teñir	10.35	17.45	7.10	68
Idem, texturizado, teñido	22.50	38.50	16.-	72
Idem, texturiz., sin teñir	14.-	28.-	14.-	100
Hilo de filamento de Nylon Liso sin teñir 15 denier	13.50	38.-	24.50	182
Idem, 30 denier	10.10	23.50	13.40	132
Idem, 40 denier	9.50	24.40	14.90	156
Idem, 100 denier	8.50	17.-	8.50	100
Hilo de filamento de Acetato, liso, sin teñir 100 denier	6.-	12.-	6.-	100
Fibra de Polyester de 2", 3 denier	5.-	10.-	5.-	100

Puede ser dudoso que las tiradas de producción cortas sean suficiente para explicar la diferencia de precios considerable que resulta evidente de la tabla arriba mencionada. Otro factor elevador del costo es indudablemente la sub-utilización de la capacidad instalada, v.g. una compañía de propiedad americana utiliza como promedio un mero 30% de su capacidad productiva.

Otra fuente de la inflación de los precios es indudablemente el inflado costo de la materia prima importada de la compañía madre, a menudo por medio de una operación "panameña", para ocultar las fuentes efectivas sencillamente refracturando la mercadería a un precio más alto.

De importancia sin duda son los altos márgenes de ganancias en un mercado protegido.

Materias primas: hilos o fibras sintéticas e hilos de acetato de celulosa, son producidos como los materiales plásticos, parte de los cuales son importados como polímeros y otra parte como monómeros. Estos son luego polimerizados o policondensados en el país. El plástico no viene necesariamente de la compañía madre en los E.E.U.U.; v.g. uno puede obtener copos de acetato de celulosa del Canadá y materias químicas básicas para nylon 6 y polyester de otra subsidiaria de América-Latina.

Possibilidades de exportación: sin un subsidio considerable, no parece posible competir con los productos manufacturados por las mismas compañías en sus fábricas enormes en los E.E.U.U. o por sus subsidiarias en otros países con salarios bajos (v.g. Colombia). Por sus razones particulares, las compañías foráneas a menudo prefieren exportar de otros países latinoamericanos a Venezuela y no viceversa.

Mano de obra: obreros inespecializados o semi-especializados son adiestrados en las plantas. Empleados con preparación universitaria o de nivel gerencial son enviados para cursos de perfeccionamiento o adicionales en los E.E.U.U.

8.5. Hilado y Tejido de Lana Cardada y de Lana
Peinada

8.5.1. Hilado de Lana Cardada

Con sus 240 husos, todos los cuales fueron instalados en 1970, la industria se halla obviamente en estado embrionario y ninguna investigación de sus problemas fue llevada a cabo.

Ninguna posibilidad de exportación en esta rama debiera ser tomada seriamente en consideración. Sólomente muy pocos países, con generaciones de experiencia, son capaces de exportar tejidos hechos de estos hilos.

8.5.2. Hilado de Lana Peinada

Potencial de la industria: Dos compañías se hallan activas en este campo. Una trabaja con hilados de mezclas polyester/lana, pura lana peinada e hilos de acrílico; este último es hilado de estopa importada. La otra compañía adaptó algunas de sus máquinas hiladoras de algodón para el hilado de lana peinada, agregando las máquinas auxiliares necesarias para hilar lanas peinadas, mezcladas y puras; el producto no se halla en venta ya que es transferido totalmente a la planta de tejido de urdimbre de la misma compañía.

Ambas compañías operan 11,200 husos de anillo de acuerdo al sistema de lana peinada (incrementado desde 6000 husos en 1967); ambas también consideran expandir su capacidad ya que las cantidades de hilados de fibra obtenibles localmente son insuficientes.

Cantidad producida por la industria: sobre la base promedio del hilo Nm 48/2 la producción en 1970 alcanzó las 900-1,000 toneladas métricas. Aproximadamente la mitad de éstas fueron a las dos plantas de tejido de urdimbre conectadas con las hilanderías, y el sobrante por partes aproximadamente iguales, a los restantes tejedores de urdimbre de lana peinada y tejedores de punto. Esta última industria utiliza principalmente hilos acrílicos. Hilos para el tejido de punto a mano no es manufacturado ya que es de muy escasa demanda local. Los precios y su comparación con los precios del mercado internacional, son como sigue:

- Por hilo NM 48/2 teñido de un tono mediano 50% Polyester/50% Lana:
 - Producto local Bs. 32 a 36/Kg.
 - Mercado internacional Bs. 20 a 22/Kg.

Materia prima:

Cordados ("tops") de lana cardada y estopa de acrílico: son obtenidas libremente en el mercado internacional. No hay producción local.

Fibras de polyester: son adquiridas de manufacturadores locales.

Posibilidades de exportación: las cantidades antes mencionadas cubren aproximadamente el 40% de la demanda local; bajo estas circunstancias no es posible considerar la exportación.

Política de importación y derechos de aduana: como los hilos de lana peinada son escasos, licencias de exportación son otorgadas a industrias consumidoras de hilado en la relación de 1.5 Kg. importado por cada Kg. adquirido localmente. Hilados importados bajo este sistema de cupos se hallan exentos de aranceles aduaneros. Otras importaciones deben pagar aranceles aduaneros de Bs. 6/Kg. peso bruto. Para hilados de acrílico no se otorgan licencias de importación, pero cualquier cantidad puede ser importada contra el pago de Bs. 6/Kg. en concepto de aranceles aduaneros.

8.5.3. Tejidos de Lana Cardada y de Lana Peinada

Potencial de la industria: 260 telares adecuados para el trabajo de lana cardada, 28 de los cuales son máquinas Sulzer.

Estas máquinas son de propiedad de 4 compañías, una de las cuales está cercanamente aliada a una planta de hilado y una está integrada verticalmente e hila su propio hilado. Las otras dos compran el hilado de lana que requieren.

Se teje cierta cantidad de lana cardada o peinada pura, pero sin embargo, el producto principal es tejido de mezcla polyester/lana al 50/50 o 55/45.

Cada fábrica tiene su propio departamento de teñido y acabado.

Las cantidades producidas por la industria y sus respectivos valores son:

TABLA No. 8.4.PRODUCCION DE LANA CARDADA 1969, 1970

Año Categoría Producto	1 9 6 9			1 9 7 0		
	Cantidad	Peso	Ventas	Cantidad	Peso	Ventas
	1,000 m.	tons	Bs1,000	1,000 m.	tons	Bs1,000
Lana Pura y mezclas hasta 30%	550	190	600	480	190	7,490
Mezclas de más de 30% y otras fibras	4,410	1,220	61,400	3,650	1,150	63,180
T o t a l	4,960	1,410	62,000	4,130	1,340	70,670

Para que la relación precio/cantidad (1:17) sea aceptable, se debe partir de la presunción que mezclas lana/rayon y rayon puro (tipo lana peinada) están contenidas en la tabla.

Precios y comparación con los precios del mercado internacional: debido al gran número de tipos y artículos diferentes no es posible una comparación precisa. Sin embargo, un metro de tejido de un valor aproximado de Bs. 13,50 en el mercado internacional se vendería por un valor aproximado de Bs. 20 si fuese producido localmente. De la diferencia de Bs. 6,50, la diferencia en el precio del hilado es responsable por Bs. 2 y el balance del resto se debe a los altos costos de producción y ganancias.

Líneas de créditos con condiciones preferenciales a exportadores:
Estos son ofrecidos a los exportadores por la Corporación Venezolana de Fomento (C.V.F.). Sin embargo, en realidad ni una solicitud fué presentada por la industria textil (no han habido exportaciones).

Necesidad de licencias de exportación: Esta obligatoriedad fué rescindida por directiva ministerial (Ministerio de Finanzas y Desarrollo) de fecha 29 de julio de 1970 y de acuerdo al artículo 12 de esta directiva: "Productos textiles, tejidos en general y todas las confecciones hechas de artículos textiles no están sujetos a licencias de exportación".

8.1.5. Evaluación de las Posibilidades de Exportación

Las posibilidades varían ampliamente en las diferentes ramas de la industria textil. Una de las siguientes tres condiciones es requerida para que un país pueda tener éxito con la exportación:

- a) Amplios recursos de mano de obra de bajo salario.
- b) Equipamiento moderno y alta eficiencia debidas a una larga tradición.
- c) Capacidad de alcanzar el "mercado de prestigio" con alta calidad y mercadería de buen diseño.

Venezuela, incapaz de proveer las condiciones a) y b) debería tratar que la condición c) pudiera ser llevada a cabo.

Materia Prima: El hilo es obtenido bajo las siguientes condiciones: por cada Kg. de hilo comprado localmente a Bs. 34.-, se otorga una licencia de importación por 1,5 Kg. de hilo exento de derechos aduaneros a Bs. 20/Kg. El peso promedio ($34 + 1,5 \times 20$) alcanza a Bs. 25.6/Kg. hilo.

Posibilidades de exportación: Las materias primas a los precios del mercado internacional y un subsidio liso de, por decir 10%, no son suficientes para salvar la diferencia en precio entre el mercado local y el internacional.

La calidad del producto es competitiva.

Si resultase ser posible exportar vestimentas de hombres hechas de mezclas de lana peinada, debiera ser posible en una etapa más avanzada, usar telas locales para su manufactura. Así se crearía una exportación indirecta.

Política de importaciones y derechos de aduana: Por cada 10 metros de tela local, los compradores tienen derecho a una licencia de importación por un metro de tela foránea. Los derechos aduaneros son.

Bs. 11.-/Kg. sobre lanas peinadas o cardadas puras.

Bs. 12.-/Kg. sobre mezclas lana peinada/polyester.

La importación sin licencia está prohibida.

8.6. Hilado y Tejido de Algodón

8.6.1. Hilado de Algodón

Potencial de la industria: Hay aproximadamente 300.000 husos en la industria, incluyendo aquellos en los cuales el algodón es hilado en mezclas con fibras artificiales o filamentos artificiales cortados puros hilados por el sistema del algodón. Estas mezclas comprenden 65/35 y 80/20 polyester/algodón, varias fibras artificiales tales como polyester/acetato, polyester/viscosa y finalmente acrílicos mezclados con viscosa o puros.

El número de hilo promedio en el país es alrededor de 25 tex (Ne 23); el número más fino que se hila es 7,4 tex (Ne 80).

Cantidades y valores respectivos producidos por la industria en los años recientes son como sigue:

TABLA No. 8.5.

PRODUCCION DE HILADO DE ALGODON Y MEZCLAS - 1969, 1970

AÑO		1969		1970	
Indicador		Peso Ton.	Valor de la Producción Bs. 1,000	Peso Ton.	Valor de la Producción Bs. 1,000
Producto					
Hilo de algodón		18,000	175,288	13,209	139,518
Hilados de fibras artificiales y sintéticas		3,375	25,686	4,299	32,985
Hilos de mezclas algodón/ fibras artificiales		2,995	29,308	8,518	75,073
T o t a l	(C)	24,370	230,280	26,030	247,580

Precios: El hilado de algodón es producido en fábricas integradas verticalmente y por consiguiente es transferido de un departamento a otro a un precio que es sólo a los efectos de la contabilidad interna.

En el presente no hay posibilidades de exportación.

8.6.2. Tejido de Algodón

Prácticamente todos los tejidos de urdimbre de algodón y de las mezclas arriba mencionadas son producidas localmente. Hay 4.500 telares de algodón en el país. Aunque no del último diseño, la mayor parte del equipo visitado es moderno y bien mantenido. La mayor parte de la maquinaria y la capacidad productiva se halla en plantas relativamente grandes, integradas verticalmente

Con excepción de una, todas las fábricas son de propiedad y están administradas por venezolanos.

Las cantidades producidas por la industria en los años recientes son como sigue.

TABLA No. 8.6.

PRODUCCION LOCAL DE TEJIDOS DE ALGODON

Año	1969			1970		
Indicador Producto	Cantidad (1,000 m)	Peso (Ton)	Valor (Bs1,000)	Cantidad (1,000 m)	Peso (Ton)	Valor (Bs1,000)
Tejido de Urdimbre de Algodón	77,798	16,085	279,194	75,600	17,072	274,027
Idem, de mezclas algodón/artificiales	3,339	649	17,262	4,557	992	22,963
T o t a l C.	81,137	16,730	296,460	80,160	18,060	296,990

Precios: Debido a la amplia gama de tejidos obtenibles, una comparación efectiva no es factible. Una lista preparada por el difunto V. Saxi, experto de la O.N.U. muestra las siguientes relaciones en 1968 (inter alia):

TABLA No. 8.7.

COMPARACION DE PRECIOS FORANEOS

(Bs./metro lineal)

Artículo	Colombia (Bs.)	Venezuela (Bs.)
Drill Super Armado (ancho 100 cm)	3.12	6.- a 7.-
Sábanas de 168 de ancho (largo 204 cm)	3.55	6.25 a 6.30
Denim azul pesado	2.14	3.25 a 4.25

Posibilidades de exportación: Considerando la comparación de precios arriba mencionada, las posibilidades de exportar tejidos son muy débiles. Sin embargo, exportaciones indirectas por intermedio de la exportación de ropas podría ser una posibilidad en una etapa más avanzada.

Política de importaciones y derechos de aduana: los tejidos de algodón para ropa están sujetos a licencias de importación, las que en el año 1970 fueron concedidas por cantidades insignificantes.

El arancel de importación está graduado entre Bs. 24.- para los tejidos pesados hasta Bs., 36.- para los tejidos más livianos de acuerdo al peso por metro.

Comentarios generales sobre la industria: los límites superiores de las calidades producidas son bastante aceptables. Sin embargo, los precios son altos debido a dos razones principales: a) altos costos de la materia prima; b) número excesivo de productos y diseños diferentes en cada fábrica, lo que resulta en corridas de producción muy breves e ineficientes. (En adición, los márgenes de ganancia parecen ser elevados). El mercado local es relativamente pequeño y cada empresa tiende a satisfacer una amplia gama de demandas.

Los créditos son otorgados muy fácilmente debido a una competencia fiera y, como consecuencia los pagos son muy atrasados y ocurren casos de quiebra.

8.6.3. Tejido de Filamentos

Tejidos de urdimbre de filamentos (estampados u otros) han perdido su importancia en el mercado. Los forros constituyen un típico artículo de fibra, que es descargado en el mercado internacional a precios deprimidos por los grandes productores. Por consiguiente, ningún estudio fué hecho en esta rama.

8.7. Tejido de Punto; Calcetería

8.7.1. Líneas Diversas no Investigadas

Artículos tales como: Tejido de punto de mallas y prendas de punto ("Sweaters", Sacones y similares); calcetería para damas; ropa interior de tricot para hombres; camisas de tricot para hombres y mujeres no han sido estudiados sobre la asunción de que las condiciones de oferta y demanda actuales en el mercado internacional excluyen las posibilidades de una exportación exitosa por el momento.

Sin embargo, cuando los incentivos de exportación sean puestos en efecto, estos debieran ciertamente ser extendidos a todas las subramas de la industria textil. Así, si hay alguna posibilidad de exportación en las líneas no investigadas, ellas serán concretadas de todas maneras.

8.7.2. Tejido de Punto de Urdimbre Plana

Potencial de la industria. no hay información estadística disponible concerniente al número de empresas y la cantidad de máquinas que se hallan en operación en esta línea.

Los tejidos producidos por este proceso son hechos de nylon o filamento de acetato, teñido, blanqueado o estampado y finalmente utilizados para ropa interior y vestidos de mujeres.

Cantidad producida por la industria: no hay información estadística disponible con relación a la producción o a la capacidad productiva de tejido de punto de urdimbre plano.

La producción total local de tejidos de punto hechos de fibras artificiales manufacturados por este proceso u otros ha sido estimada para 1970 de la siguiente manera:

Tejidos de punto de hilado artificial:	1,570,000 metros
Tejidos de punto de hilados sintéticos:	4,900,000 metros
Total	6,470,000 metros

Precios: Precios locales y del mercado internacional son aproximadamente los siguientes: 115 cm. ancho, 120-150 g/m, estampados para vestidos de alta moda:

Precio de el mercado internacional	\$ 1.25 a \$ 2.25
Precio local	\$ 3.30 a \$ 4.20

120 cm. ancho 6-8 g/m, estampados para ropa interior:

Precio del mercado internacional	\$ 0.90 a \$ 1.-
Precio local	\$ 1.- a \$ 1.10

Política de importaciones y derechos de aduana. no se requiere licencia de importación alguna. Los derechos de aduana son de Bs. 50.-/Kg.

Materia Prima. la industria utiliza hilos de filamentos artificiales y sintéticos.

Posibilidades de exportación: El tejido producido por este proceso es del tipo básico y es frecuentemente comercializado por peso. Sería probablemente difícil competir con países de alta eficiencia o salarios bajos, pero exportaciones indirectas deberían ser intentadas como proveedor de la industria de ropa interior.

8.7.3. Tejido de Punto Circular de Una y Dos Fonturas

("Jersey" sencillo y doble)

Descripción del tejido: La tela producida por este proceso, casi exclusivamente de filamento de polyester texturizado, ha llegado a ser durante los últimos años la principal materia prima para la industria del vestido de mujeres. Actualmente está penetrando el mercado de la ropa de hombres.

Mientras que la calidad del tejido producido en cualquier máquina en particular puede sólo ser alterado dentro de un margen limitado, es muy fácil cambiar un diseño, estilo o color, lo cual constituye una ventaja fundamental sobre los tejidos de urdimbre.

Potencial de la industria: Diversas compañías están extendiendo sus departamentos de tejido de punto de doble fontura y por lo menos una ha comprado máquinas suizas, abriendo de tal modo una nueva rama en su planta integrada verticalmente (hilado de lana peinada y algodón, tejido de urdimbre de lana peinada y acabado, sección de tejido de punto de urdimbre).

Precios:

a) Tejido de moda, liso teñido, 300-350 g/m, 150 cm. ancho:

Precio en el mercado internacional \$2.50 - \$4.-/m

Precio local \$5.30/m

b) Estampado de moda, 200 g/m, 150 cm. ancho:

Precio en el mercado internacional (C.I.F.) \$2.25 - \$2.50/m

Precio local \$1.20/m

Política de importaciones y derechos de aduana: no se requiere licencia de importación. Los derechos de aduana ascienden a Bs. 50.-/Kg.

Materia prima: La industria utiliza hilo de filamento texturizado de polyester producido localmente. Aunque no hayan quejas en contra de la calidad, la gama de números denier es incompleta. Se fabrica sólo hilo de 150 denier y números más finos son prometidos y diferidos de un mes a otro sin haber sido aún materializados. Estos hilos más finos son esenciales para poder producir la gama completa de artículos.

Posibilidades de exportación: Las posibilidades de exportación directa pueden ser descartadas. Sin embargo, si la industria del vestido pudiera ser capaz de exportar, la posibilidad de producir vestidos de exportación de esta tela local tiene casi la certeza de seguir su paso, siempre que le fueran dados los incentivos esenciales.

Ramas influenciadas por la moda tienen la mejor posibilidad de éxito. Solamente las pruebas en sí indicarían si esto podría tener éxito. Los primeros pasos esenciales hacia esas pruebas son el adiestramiento de los talentos diseñadores locales y la abolición de los obstáculos existentes para la exportación. Las tendencias en el campo de las exportaciones deben ser absorbidas con la celeridad posible. Reveses y un fracaso parcial durante este período inicial deben ser esperados.

Tendencias en el mercado local como incentivos de exportación: Fuertes fluctuaciones estacionales dejan ciertas líneas severamente subutilizadas durante parte del año. Pedidos de exportación para la temporada de primavera en el hemisferio norte podrían proveer una solución.

Muchas fábricas se encuentran a menudo entre el dilema de subempleo o venta a clientes que son riesgos de crédito. También en estos casos, los pedidos de exportación podrían proveer la solución, aún cuando los márgenes de ganancias sean inferiores.

8.7.4. Calcetines de Hombre

Generalidades y posibilidades de exportación: la calidad, gama de diseños, acabado y la presentación final de los calcetines de hombre son a menudo de alto standard.

Si la industria pudiera comprar hilo a los precios del mercado internacional, le sería posible exportar. El costo de la materia prima es aproximadamente del 46% del valor de producción. Precios locales de hilo son similares a los precios del producto en el mercado internacional. Por consiguiente, la industria podría, con la importación libre de materia prima, reducir sus precios corrientes en más de 25%.

Hay una sobre capacidad la que podría ser utilizada para la exportación, aparte de fuertes variaciones estacionales en la producción, la cual varía de 5.000 docenas de pares en Enero a 30.000 docenas de pares en Octubre. La temporada floja de producción coincide exactamente con la temporada de primavera y las Pascuas en países más nórdicos.

8.8. La Industria del Vestido

8.8.1. Camisas de Hombre

Potencial general de la industria: de acuerdo a datos oficiales en 1968 hubieron 65 empresas las cuales produjeron 19.600.000 camisas y 40 empresas que produjeron 2.200.000 blusas para mujeres. (Estas cifras parecen muy elevadas ya que implicarían un promedio de 4 camisas por cada habitante masculino por año.

Por otra parte, esto absorbería aproximadamente el 50% del consumo de la producción de tejidos de algodón y mezclas de algodón del país).

Calidad del producto: la calidad de la ejecución en la industria es por lo general alta. Indudablemente, existe la capacidad de producir camisas de alta calidad si fuere necesario.

Control y propiedad: Hay 5 fabricantes de camisas de calidad, todos los cuales parecen ser de propiedad local. Sin embargo, tres fabricantes producen marcas famosas de los E.E.U.U. bajo licencia.

Materia prima: Prácticamente sólo tejidos locales (Polyester/algodón 65/35 ó 80/20 y algodón puro) son utilizados. Los precios varían desde Bs. 4,50 a 6,20. Precios del mercado internacional son alrededor de la mitad o menos. Derechos de aduana son gra-

duados de acuerdo al peso por metro de tejido; en este caso principalmente Bs. 30.-/Kg. Sin embargo, por más de un año, no ha sido otorgada ninguna licencia de exportación.

Política de importaciones y derechos de aduana: licencias de importación para camisas son otorgadas muy ocasionalmente. En la plaza se encuentran en evidencia, importadas, sólo camisas de hombres de los mas renombrados diseñadores de París.

8.8.2. Trajes de Hombre, Pantalones, Chaquetas

Potencial de la industria: en 1968, 60 empresas produjeron 600,000 trajes; 430,000 chaquetas, 3 millones de pantalones para hombres (a más de tres millones de pantalones para mujeres).

Calidad de los productos: la industria es capaz de producir mercadería de alto grado y debiera poder adaptarse a las demandas foráneas, en términos de tejidos, diseños, estilo y ejecución.

Propiedad y control: la mayoría de las firmas son de propiedad local. Un manufacturador grande usó una renombrada marca de los E.E.U.U. bajo licencia (LEE).

Materia prima: Algodón y mezclas de algodón. Se utilizan prácticamente sólo tejidos locales. Aranceles aduaneros sobre tejidos foráneos ascenderían a alrededor de Bs. 26.-/Kg, pero no son otorgadas licencias de importación.

Lanas y mezclas de lana: Licencias de importación de tejidos foráneos son otorgados sobre la base de las compras locales: un metro de importación por cada 10 metros de tejido local comprado. Por consiguiente, el 90% o más de las mercaderías son manufacturadas de telas locales.

Forros: Licencias de importación para forros no son emitidas. Es de tener en cuenta que los forros locales no están a la altura de los standards de calidad necesarios para las ropas de calidad de exportación.

Forros locales parecen ser de calidad inferior. No son permitidas las importaciones.

8.8.3. Ropa Interior de Mujer

Potencial de la industria: En 1968 la producción se distribuyó entre 65 fábricas o talleres, los cuales manufacturaron 15 millones de unidades de ropa interior de mujeres. 34 empresas adicionales manufacturaron 5 millones de unidades de ropa interior para niñas.

Calidad de los productos: La calidad de los productos tipo standard es buena. Se supone que productos lujosos para la exportación podrían ser manufacturados a niveles de calidad adecuados.

Mientras que la mayoría de las firmas son de propiedad local, algunas de las empresas más grandes son extranjeras - a menudo de los E.E.U.U., o controladas desde el extranjero. Debido al uso, en ciertos casos, de propietarios "de fachada", la situación exacta no es clara.

Materia prima: se usa batista tejida localmente de algodón o de mezcla de algodón/polyester.

Las importaciones están sujetas a licencias que son otorgadas muy raramente. El costo de la materia prima local oscila entre Bs. 5,50 a 6.-/m. El tejido importado a Bs. 3.- F.O.B. es de mejor calidad. Los aranceles aduaneros ascienden a Bs. 36.-/Kg.

Aunque para tejido de punto de urdimbre de nylon no se requiera licencia de importación, prácticamente se utiliza sólo tela local de este tipo.

Los tipos más sofisticados de encajes y bordados deben ser importados.

8.8.4. Vestidos de Mujer

Potencial de la industria: En 1968, 45 empresas produjeron 4 millones de vestidos de mujeres y 27 empresas produjeron 1.170.000 vestidos de niñas.

Se debe asumir por supuesto, que una cierta cantidad de empresas aparecen en cada uno de los grupos arriba mencionados y que por lo tanto han sido contadas dos veces.

Calidad del producto: En términos generales, la calidad de la ejecución en la industria es de regular a buena; los tejidos son de standard mediano a bueno. El diseño no está a la altura de los últimos desarrollos. Esto es obviamente para mantenerse dentro de la corriente principal de la demanda y está alejado de las demandas del mercado de prestigio o de lujo.

Propiedad y control: Con la sólo excepción de una subsidiaria estadounidense, la industria parece estar en manos locales.

Materia Prima: En el comercio de la moda se utilizan diversos tipos de tejidos con el objeto de mantenerse al día con las cambiantes demandas del mercado. Sin embargo, actualmente telas "jersey" tejidas de filamentos de polyester texturizados mantienen una porción dominante del mercado. Estos vienen de máquinas de una o doble fontura, en teñidos lisos, estampados o jacquards.

Todos estos tipos son producidos localmente. Las importaciones no se hallan sujetas a licencias y los aranceles aduaneros ascienden a Bs. 50.-/Kg. Se ha percibido entre los manufacturadores la tendencia de designar el tejido local como importado.

Posibilidades de Exportación: El potencial de exportación de la industria de ropas en términos de capacidad y calidad del producto es bueno. Sin embargo, para poder desarrollar la capacidad competitiva de exportación, la industria debe tener acceso libre a los mercados mundiales de tejidos y materiales auxiliares.

Mientras que exportaciones limitadas de trajes a los E.E.U.U. (Florida) o ropas de mujer a islas del Caribe han tenido lugar, las barreras asociadas con la importación de materias primas adecuadas y con la exportación de los artículos acabados son tales, que en el presente una cierta porción de los encargos potenciales de exportación son cancelados antes o aún luego de la aceptación de los pedidos.

Una política de liberalización de las importaciones de materias primas para la exportación de ropas terminadas debe ser suplementada con incentivos a la exportación, de tal manera a permitir competencia efectiva de precios. Asimismo, se requeriría asistencia en la comercialización: recopilación de información, ayuda

en establecer salones de exposición en el extranjero, participación en ferias, desfiles de modas, "semanas de mercado", etc.

A la larga, la industria requiere la infusión de talento original local para el diseño. El adiestramiento y educación de tales diseñadores en algún instituto local de diseño de modas debe ser comenzado en breve, ya que en el mejor de los casos, el resultado no ha de beneficiar a la industria por varios años.

8.9. Exportación

8.9.1. Incentivos a la Exportación Existentes

Decreto 803: El 25 de abril de 1967 fué promulgado un decreto (No. 803), estableciendo que las materias primas para la producción de exportación fuesen de entonces en adelante, eximidas de derechos de importación, siempre que se llenasen ciertas condiciones.

Ciertas salvaguardias contra el mal uso y el contrabando tuvieron que ser incorporadas.

Cuando llegó el momento de aplicar el decreto y el establecimiento de directivas claras sobre el procedimiento, la Asociación Textil Venezolana de Exportadores presentó sus mociones. Sin embargo, ninguna acción fué tomada sobre el decreto mismo o sobre las sugerencias hasta el momento. Tampoco el Gobierno ha emitido tales directivas. Por consiguiente, exportadores potenciales no saben ni dónde ni cómo presentar solicitudes y los funcionarios gubernamentales no poseen ninguna información clara sobre el procedimiento y las responsabilidades. La oficina gubernamental, teniendo aprensiones acerca de dar cabida a posibles mal usos de la ley, y no estando equipada por alguna prerrogativa clara para controlar el uso de los artículos liberados de impuesto, permanece inactiva.

Aún cuando la Corporación Venezolana de Fomento (C.V.F.), un cuerpo gubernamental, obtuvo en 1969 un pedido substancial para pantalones de hombres, el pedido no pudo ser ejecutado porque fué imposible obtener el permiso de importación necesario para proveerse de la tela a precios del mercado internacional.

Formas y modos deben ser encontrados para poder mantener a la industria provista de materias primas al precio justo, para la producción de exportación y al mismo tiempo evitar el excesivo mal uso de las ventajas otorgadas a los exportadores. Líneas de crédito con condiciones preferenciales por intermedio de la Corporación Venezolana de Fomento (C.V.F.): aunque hay previsiones para facilidades de crédito a interés bajo para exportadores en la C.V.F., no parece que tan solo una tal solicitud de crédito haya sido presentada por la industria textil. Resulta difícil determinar si esto se debe a laberintos burocráticos anticipados o a que el volúmen de los contratos de exportación no justificaban la molestia de solicitar tales créditos.

La necesidad de la licencia de exportación debiera ser rescindida: Los ministerios de Economía y Fomento emitieron el 29 de julio de 1971 una directiva que se refiere al decreto 803. De acuerdo al Artículo 12 de esta directiva, las siguientes mercaderías, entre otras, se hallan eximidas de licencia de exportación: "Productos textiles: tejidos en general y todos los productos confeccionados de artículos textiles".

8.2. Recomendaciones

Las siguientes recomendaciones han sido ordenadas aproximadamente en orden descendente de urgencia e inmediatez de impacto. Todas debieran ser implementadas a la brevedad posible.

8.2.1. Promoción de la Exportación

La industria con apoyo del I.C.E. debiera desarrollar investigaciones de mercado, información sobre modas y servicios de predicción de colores. La participación en ferias foráneas, exhibiciones, desfiles y mercados de modas, así como la apertura de salones de exposición en centros de compras tales como Nueva York, Londres, París y otros lugares debieran ser estudiados e implementados cooperativamente o por firmas individuales con apoyo gubernamental.

8.2.2. Escuela de Diseño

Una escuela textil de diseño de modas debiera ser establecida de acuerdo a un estudio detallado de su estructura, financiación, curriculum, etc. En cualquier caso, tal ventura requeriría apoyo industrial y gubernamental a largo plazo, cooperación e interés. La línea divisoria entre adiestramiento técnico y de modas no debería privar a tal institución el tomar a su cargo cursos de adiestramiento vocacional para mano de obra semi-especializada.

8.9.2. Evaluación de las Posibilidades de Exportación

Dentro de la industria textil hay varias líneas de producción, algunas de las cuales fueron tratadas más arriba. Mientras resulta claro que las posibilidades de exportación de algunas de estas son en verdad negligibles, hay otras líneas en las cuales, por los menos intentos, son definitivamente recomendables. Países exportadores clásicos de textiles deben ajustarse por lo menos a una de las siguientes tres características:

- a) Un abastecimiento amplio de mano de obra barata.
- b) Equipamiento moderno y alta eficiencia, a menudo resultantes de una larga tradición manufacturera, compensando de tal manera niveles de salarios relativamente altos.
- c) La habilidad de manufacturar artículos bien diseñados para el mercado de prestigio.

Venezuela no goza de las ventajas a) y b). En lo que se refiere a c), un estudio muy detallado hecho por la Asociación Textil Venezolana indica que la vecina Colombia paga salarios que son menos de la mitad de aquéllos pagados por Venezuela.

Por ejemplo, el costo salarial horario promedio para un cierto producto textil específico en los diferentes países es como sigue:

Argentina	\$ 0.38
Colombia	\$ 0.16
México	\$ 0.32
Panamá	\$ 0.70
Perú	\$ 0.23
Venezuela	\$ 0.71
E.E.U.U.	\$ 1.90

El producto en cuestión es de un alto contenido laboral.

Obviamente, Venezuela no será competitiva a no ser que su mercadería sea de calidad y/o diseño superior y que su cliente esté dispuesto a pagar la diferencia. A más de ello, incentivos monetarios directos para las exportaciones debieran ser instituidos.

En cualquier caso, un prerequisite para el desarrollo de exportaciones estables significantes, incluye la liberalización de las importaciones de materias primas para los productos de exportación y una reducción drástica de la complejidad burocrática con el objeto de asegurar habilidad de poder responder

a pedidos foráneos en forma más veloz. Una cierta agilidad mínima es esencial en la respuesta a los rápidos cambios en el caprichoso mercado textil internacional. De lo contrario las exportaciones estarían condenadas de antemano.

A la larga, el desarrollo de exportaciones textiles competitivas depende en un grado significativo de la utilización del talento local de diseño original. Aunque pareciera que existe en Venezuela el potencial de tal talento diseñador, la concreción de tales esfuerzos requieren el establecimiento de una escuela de modas orientada hacia la industria textil, o alternativamente, un departamento en una escuela de diseño (ver generalidades, más arriba).

Las tendencias del mercado local como incentivo de exportación: Una vez que los presentes factores inhibidores de la exportación sean reducidos significativamente, dos propiedades del mercado local se harán sentir como inductoras en el campo de las exportaciones:

- Fluctuaciones estacionales: Una proporción muy alta de las ventas de ropas se acumula en el mes de diciembre. En preparación para la temporada de Navidad, las fábricas

trabajan al máximo posible de capacidad desde setiembre hasta noviembre. En diciembre, al tiempo que la curva de la venta al público se halla en su máximo, la producción decae.

Durante enero a marzo la actividad se halla en su nivel más bajo seguido por una ligera mejoría hacia el fin de la primavera y luego se renueva el ciclo en setiembre. Durante la estación floja, la producción es recortada, lo cual aumenta los gastos fijos. Si las exportaciones mostrasen una salida de este problema, los fabricantes podrían intentar tomar ventaja de ellas, aún en el caso de que los márgenes de ganancias sean inferiores.

- La industria de la confección se encuentra actualmente frente al problema de la sobrecapacidad. Este punto se halla claramente evidenciado por las condiciones de pago otorgadas a los distribuidores, hasta 180 días, incluyendo a casos riesgosos. De tal modo, la industria se halla bien motivada económicamente a intentar exportaciones, aún a márgenes inferiores de ganancias, siempre y cuando las actitudes y prácticas del Gobierno sufran algunas revisiones pragmáticas.

8.10. Mano de Obra

8.10.1. Disponibilidad

La Asociación Textil Venezolana; que comprende las siguientes líneas industriales: producción de fibras artificiales, hilado, tejido de urdimbre, teñido, blanqueado y acabado; estima que sus miembros dan empleo actualmente a unas 17,000 personas.

No se dispone de cifras correspondientes a las demás líneas textiles (es decir, especialmente tejido de punto y la industria de la confección). Sin embargo, en la última especialidad, cifras precisas carecen en gran medida de sentido, ya que una porción considerable de la fuerza laboral son obreros en el hogar, cuyo número puede ser estimado sólo aproximadamente. En adición, la industria padece de una fuerte fluctuación estacional, tal cual se menciona más arriba.

Disponibilidad de mano de obra: hay en evidencia una fuerte migración de la población del campo hacia las ciudades. Por consiguiente hay una fuente abundante de provisión de mano de obra sin especialización.

Operadores de máquinas: el personal ya adiestrado es muy escaso, y los obreros deben ser enseñados en el puesto. No hay escasez de candidatos.

Capataces, mecánicos/semi-adiestrados: supervisores y mecánicos son escasos y difíciles de encontrar. A menudo es necesario adiestrarlos luego de ser seleccionados de entre los mejores obreros.

Mano de obra especializada: ingenieros textiles, gerentes (técnicos, administrativos, de mercado), estilistas, diseñadores de moda. La escasez que prevalece en este renglón es muy severa ya que éstas profesiones pueden sólo ser estudiadas en el extranjero.

8.10.2. Adiestramiento

INCE (Instituto Nacional de Cooperación Educativa).

La tarea de este Instituto es adiestrar jóvenes en las diferentes profesiones con el objeto de proveer mano de obra adiestrada básicamente a la industria, así como mejorar el potencial de las futuras ganancias de esta gente, que desisten de la escuela primaria. En este informe se trata solamente las actividades del INCE en el campo textil.

Estas actividades son típicas para empresas relativamente grandes. Ellas emplean una fuerza laboral lo suficientemente grande para poder acoplar talleres especiales de adiestramiento a sus plantas.

Jóvenes que comienzan como empleados manuales reciben adiestramiento sobre el puesto, tanto en la línea de producción de la planta como en el taller de aprendizaje, lo cual es la manera más adecuada de hacerlo. El INCE supervisa estos talleres de adiestramiento y asiste a las compañías en operarlos.

Como la actividad se basa en la colaboración mutua entre la industria y funcionarios del Gobierno, los resultados son satisfactorios.

Tejido de punto, industria de la confección: por una variedad de motivos, en estos campos el cuadro es completamente diferente. Las empresas son mucho más pequeñas y no hay lugar para verdaderos talleres de adiestramiento dentro de sus límites.

Aparentemente el INCE no activa en el campo del tejido de punto, quizás debido a que la maquinaria moderna es cara y a que hay muchos tipos diferentes que serían necesarios para establecer un taller de aprendizaje.

Muchas jóvenes son adiestradas como operadoras de máquinas de coser. La impresión general es que los resultados alcanzados hasta el momento son insatisfactorios.

8.10.3. Talento para el Diseño de Modas

Hay poca duda de que a la larga, una industria textil vigorosa, con un rendimiento de exportación significativo requerirá un abastecimiento continuo de diseñadores nuevos y originales. Asimismo, es obvio que los diseñadores disponibles actualmente no pueden proveer una fuente de ideas o de talento segura para una industria orientada hacia la exportación.

Por tal motivo, es imperativo el establecimiento, lo más pronto posible, de una Escuela de Diseño de Modas en Caracas.

Tal Escuela estaría asociada tanto con el mundo universitario de las escuelas de bellas artes como con la industria textil. Es importante cuidarse del establecimiento de un instituto puramente universitario desprovisto del contacto diario con la industria textil y sus problemas.

Diseño debiera ser enseñado no sólo para la industria textil y de las ropas de cuero, sino también para la industria del calzado.

En principio debiera ser estructurado de tal manera que los graduados de estudios secundarios dediquen el primer año o dos al estudio de disciplinas artísticas generales, mientras que los

Los años finales serán dedicados primordialmente al estudio de la tecnología del diseño industrial, para cada una de las industrias específicas.

Con el objeto de asegurar una orientación pragmática hacia la industria se debiera tomar especial cuidado de incluir dirigentes de las respectivas industrias en este proyecto desde su concepción.

8.11. Lista de Visitas de Campo

1. Industrias Arlequín, S.A. - Caracas
2. Instituto de Capacitación Textil - Caracas
3. Asociación Venezolana de Exportadores - Caracas
4. Asociación Textil Venezolana - Caracas
5. VESTA, S.A. - Caracas
6. Rori International, S.A. - Caracas
7. Telares Los Andes, S.A. - Caracas
8. Larry's S.A. - Caracas
9. Zafra, C.A. - Caracas
10. Sudamtex de Venezuela, C.A. - Caracas
11. TEXTFIN, C.A. - Caracas
12. Celanese Venezolana, S.A. - Caracas
13. Creaciones Desirée y Creaciones Sta. María - Caracas
14. Van-Raalte de Venezuela, C.A. - Caracas
15. Industrias Mirabelle, C.A. - Caracas
16. Hilanderías Venezolanas, C.A. - Caracas
17. TEXTILANA, S.A. - Caracas
18. HILANA, C.A. - Caracas
19. Mister Pants, C.A. - Caracas

8.2.3. Profesionales

Hasta que profesionales adiestrados sean obtenibles de fuentes locales, profesionales extranjeros debieran ser permitidos en el país por períodos limitados de tiempo. Tal programa debiera ir aparejado con estudios en el extranjero y un programa de adiestramiento en casas de modas extranjeras para talentos venezolanos prometedores.

Ingenieros textiles y gerentes debieran ser preparados por medio de cursos especializados en departamentos de instituciones universitarias existentes.

8.2.4. Control de Calidad y Etiquetado

Standards de producción debieran ser adoptados y hechos obligatorios. Etiquetado adecuado y exacto debiera ser exigido por la ley.

8.2.5. Liberalización de las Importaciones

La liberalización de las importaciones de ciertas categorías de materias primas es un pre-requisito vital en esta industria para el posible desarrollo de las exportaciones.

20. LANEX, C.A. - Caracas
21. Trajes Monte Cristo, C.A. - Caracas
22. Industrias Lee de Venezuela, C.A. - Caracas
23. Creaciones LAR, C.A. - Caracas
24. Calcetines Masters, C.A. - Caracas
25. Tejidos Toronto, C.A. - Caracas
26. Manufacturas Montreal, C.A. - Caracas
27. Telares de Palo Grande, C.A. - Caracas
28. Telares del Tachira, C.A. - San Cristóbal

9. VIDRIO Y CERAMICA

9.1. Sumario

- 9.1.1. General
- 9.1.2. Cerámica
- 9.1.3. Vidrio
- 9.1.4. Crecimiento y Estructura

9.2. Recomendaciones

- 9.2.1. Economía
- 9.2.2. Tecnología
- 9.2.3. Promoción de la Exportación
- 9.2.4. Mano de Obra

9.3. Introducción

- 9.3.1. Objetivos y Panorama
- 9.3.2. Método

9.4. Industrias de Vidrio y Cerámica

- 9.4.1. Consideraciones Generales

- 9.5. La Industria del Vidrio
 - 9.5.1. Envases de Vidrio
 - 9.5.2. Vidrio Plano
 - 9.5.3. Vajilla, Luminarias y Varios
 - 9.5.4. Fibras de Vidrio y Sub-Productos

- 9.6. La Industria Cerámica
 - 9.6.1. Baldosas y Azulejos
 - 9.6.2. Artefactos Sanitarios
 - 9.6.3. Refractarios y Aislantes de Alta Temperatura
 - 9.6.4. Vajilla
 - 9.6.5. Materias Primas para Cerámica

- 9.7. Potencial Exportador
 - 9.7.1. Gama de Productos Locales
 - 9.7.2. Características Relevantes de la Industria
 - 9.7.3. Costos de Producción

- 9.8. Lista de Visitas de Campo

9.1. Sumario

9.1.1. General

Los productos de vidrio y cerámica en Venezuela son de tipo convencional, en su mayoría para la construcción, algunos para la industria y unos pocos para el hogar. Productos manufacturados en Venezuela son ladrillos comunes, ladrillos huecos y tejas; baldosas, azulejos, artefactos sanitarios, vajilla, refractarios, envases de vidrio, vidrio plano, vidrio templado y laminado, artefactos "Murano", lámparas y luminarias, así como fibra de vidrio y sus sub-productos. Geográficamente, casi toda la industria se concentra alrededor de Caracas, Maracay y Valencia, dentro de los 180 kilómetros de Caracas, excepto la producción de ladrillos que se reparte a través del país.

9.1.2. Cerámica

Hay más de 60 hornos de ladrillos que en 1967 produjeron alrededor de 144 millones de ladrillos, ladrillos huecos y tejas. La producción de baldosas es al presente muy poca. Sin embargo, la producción de azulejos es considerable, pasando la producción anual de 1,900,000 m² en 1970. Los azulejos son manufacturados en tres grandes plantas y en algunos pequeños establecimientos.

Unas 840 mil piezas de sanitarios fueron manufacturadas durante 1970 en dos plantas. La manufactura de vajilla está sólo en sus comienzos, y una planta que producirá 800 mil unidades anuales entrará a funcionar antes de finalizar 1971. Hay dos modernas plantas de refractarios que producen 5000 toneladas mensuales de ladrillos refractarios, ladrillos básicos y especiales.

9.1.3. Vidrio

En vidrio, existen dos relativamente grandes plantas de envases que producen juntas más de 100,000 toneladas anuales; un solo tanque Fourcault procesa vidrio plano, y una planta de vidrio rolado, que en conjunto produjeron menos de 19,000 toneladas en 1970. Hay 5 plantas de vidrio de seguridad, que manufacturan vidrios templados y laminados que son consumidos casi completamente por las plantas de armado de vehículos. Estas plantas usan en su mayoría vidrio plano, lámina y otros materiales de importación. Dos pequeñas, pero en crecimiento, plantas manufacturan productos de fibra de vidrio, planeando producir cordados ("rovings") de fibras de vidrio-E en el futuro cercano. En adición, hay una planta que fabrica vasos y copas para vino y licor. Existen dos talleres de "Murano" y una cantidad de plantas menores fabrican lámparas y luminarias.

La mayoría de estas industrias se desarrollaron recientemente en base a la política de sustitución de importaciones, implementada en 1958, y a la continua expansión de la industria de la construcción. La industria está orientada íntegramente hacia el mercado local y muy poca, o ninguna, exportación ha tenido lugar.

9.1.4. Crecimiento y Estructura

La siguiente tabla muestra el crecimiento de estas industrias y los índices de crecimiento proyectados hacia los próximos años.

TABLA No. 9.1.

PRODUCCION Y CONSUMO APARENTE DE PRODUCTOS
DE ARCILLA Y CERAMICA

(Millones de Bolívares - Precios de 1968)

Año	Producto Categoría	Arcilla y Productos		Vidrio y Productos		Cerámica	
		Prod.	Consumo Aparente	Prod.	Consumo Aparente	Prod.	Consumo Aparente
1960		48		60		28	
1961		35		75		28	
1962		36		95		36	
1963		41		93		35	
1964		46		105		38	
1965		59		129		24	
1966		57		131		43	
1967		60		148		46	
1968		68		158		50	
1969		64	66	189	253	52	67
1970 *		69	71	213	270	58	72
1971 *		73	75	237	289	63	77
1972 *		79	81	263	309	69	82
1973 *		84	86	288	330	75	87
1974 *		90	92	316	353	82	94

* Proyectado.

La aparente brecha entre demanda y consumo resulta de la aglomeración de una amplia gama de productos en estas estadísticas.

Algunos de estos productos son, y muy probablemente continuarán siendo, importados. Sin embargo, no hay manera de reflejarlo en el índice de capacidad productiva/demanda proyectada.

Está perfectamente claro que por lo menos en estas industrias, las expectativas de exportación deberán basarse en la existencia de un considerable mercado local, exceptuando la posibilidad de exportar materia prima mineral, que al presente es inexistente. La investigación en la industria local, su nivel técnico, capacidad, crecimiento esperado, calidad de producción e intereses, constituye el tema principal de este estudio. Que juntos forman la base para evaluar el potencial de exportación.

En general, tres características de estas industrias pueden ser notadas:

- Crecimiento rápido. En muchas de las plantas visitadas, expansiones fueron recientemente completadas o están en vías de realizarse. Por ejemplo: la capacidad manufacturera de envases de vidrio en Venezuela antes de 1966 era de unas 62,000 toneladas anuales, al comenzar 1971, pasaba de 180,000, y seguía expandiéndose a mediados de 1971. Una planta de azulejos con capacidad de

140,000 m² mensuales fue expandida a 200,000. Una planta de artefactos sanitarios que producía hasta ahora 36,000 unidades mensuales, está expandiendo su capacidad a 70,000 unidades mensuales. La tasa anual de crecimiento de la población está cerca de 3.2%. La tasa de crecimiento anual del mercado, en este caso para el vidrio, se estima en 6%, mientras que la tasa de crecimiento de la capacidad manufacturera últimamente fue mucho mayor. No debe asimilarse el incremento de capacidad sólo al crecimiento del mercado, sino a causa de la naturaleza del incremento de capacidad y a la permanente sobre-capacidad característica de la industria local.

- La integración vertical y horizontal es otra característica de esta industria. Así, dos plantas cerámicas ingresaron recientemente en la manufactura de vajilla. Los esfuerzos de integración vertical se ejemplifican con el plan de instalar una manufactura de fritas, en colaboración con Ferro.
- La multiplicidad de plantas manufacturando el mismo producto es común. Así, existen dos grandes plantas que compiten entre sí produciendo envases de vidrio, dos en artefactos sanitarios y una creciente competencia

en el campo de los refractarios, así como 5 fabricantes de vidrios de seguridad para automóviles.

Estas tres características probablemente sean consecuencia de los saludables márgenes de beneficio de que ha gozado la industria en los años recientes. No hay duda que la política proteccionista del gobierno tiene que ver directamente con este desarrollo de los acontecimientos.

9.2. Recomendaciones

Estas recomendaciones se clasifican, por claridad en cuatro áreas:

- Economía
- Tecnología
- Promoción de exportaciones
- Mano de obra

9.2.1. Economía

- Como política general no se recomienda separar a priori entre industrias de exportación y las que no lo son, dado que juicios a priori de este tipo pueden ser erróneos; mucho del potencial exportador en este campo debería basarse principalmente en el consumo local de una gran porción del producto de estas plantas. Así, las políticas deberán ser sostenidas en orden de beneficiar todas las líneas en una cierta gama de la producción industrial.
- Una política de incentivos a la exportación deberá adoptarse de tal modo que haga el exportar más rentable, relativamente, que la venta en el mercado interno. Al mismo tiempo, elevar o mantener la posición competitiva de las exportaciones desde Venezuela por:

8.3. Introducción

La industria textil venezolana creció durante los últimos 15 años alrededor del 150% a su tamaño presente. Muchos de sus dolores de crecimiento han sido ya superados; algunos todavía quedan. La mayor parte del equipo es moderno y cierta parte muy moderno.

Su propósito original, la sustitución de las importaciones ha sido alcanzado en casi todas las áreas de la industria. Queda lugar y aún hay necesidad de más desarrollo.

Hay lugar para aumentar la eficiencia aparentemente por medio de mejores métodos de mercadotecnia. Por consiguiente, debiera ser posible forzar los precios locales a alinearse más con las cotizaciones del mercado internacional.

La industria no se halla comprometida en actividades de exportación. Una razón suficiente: debido a una práctica gubernamental, la industria se halla imposibilitada de obtener materia prima a precios del mercado internacional. En adición, hay otros obstáculos: costos de producción relativamente altos y competición de bajo precio por parte de varios países en el mercado internacional. Bajo las condiciones presentes no puede ser acumulada experiencia sobre si estas dificultades pueden ser sobre-lllevadas y como hacerlo.

- (a) Medidas dirigidas a reducir los costos de producción a través de decisiones económicas y fomentando un soporte en el campo tecnológico;
- (b) Un sistema imparcial de subsidios a la exportación basado en el valor relativo del producto específico, para la economía.

- Un sistema completo diseñado para alcanzar estas metas gradualmente, a través de adecuadas inversiones, protección e incentivos a la exportación, debe ser implementado según las líneas detalladas a lo largo de este informe.
- Las barreras político-económicas deben ser renegociadas, donde fuere posible, especialmente en un acuerdo comercial con los E.E.U.U.
- Como medida temporal, los exportadores serían plenamente compensados, cuando exporten a los E.E.U.U., por la recien impuesta sobretasa a las importaciones en ese país.

9.2.2. Tecnología

- Un Instituto Tecnológico de Investigación y Desarrollo en el área de las industrias de minerales no-metálicos inorgánicos, debería instalarse con los siguientes objetivos:

Evaluación tecnológica de los recursos minerales locales,

como materias primas para procesos existentes o modificados, en el país y fuera de él.

Desarrollo de nuevos procesos y productos basados en materias primas locales.

Investigación y desarrollo tendiente a hacer avanzar el potencial de la industria local.

Asistir en problemas tecnológicos a la industria.

Entre las funciones del Instituto se encontrarán:

Mantener contacto con organismos del Estado en cuestiones relativas a estas áreas especializadas, incluyendo la elaboración de normas y controles de calidad.

Actuar como contraparte tecnológica, en ciertos proyectos de productividad industrial, tratados por otro organismo, cuando tal contraparte tecnológica sea requerida .

Trabajar en proyectos alentados por la industria, actividad que debe ser especialmente apoyada.

- El Gobierno deberá alentar investigación y desarrollo en la industria, sea en laboratorios industriales o en cualquier otro laboratorio. Por ejemplo, sosteniendo aún sobre la base de un fondo común con las organizaciones industriales, o quizá asociado en estudios de productividad o tecnología puras.
- La instalación y las actividades de asociaciones industriales será alentada.

Las siguientes funciones deberían ser, por lo menos parcialmente, soportadas por el Gobierno:

- Biblioteca y servicio informativo sobre exportación, desde el punto de vista técnico y comercial; padrinazgo de proyectos industriales de investigación y desarrollo común a un grupo de ramos; promoción de la exportación, y entrenamiento.

Una forma de financiar las actividades antes mencionadas es establecer un fondo formado con tributos a los productos vendidos en el mercado interno.

9.2.3. Promoción de la Exportación

- Información sobre comercialización deberá ser reunida y distribuida entre los funcionarios de la industria.
- Misiones de exportación y campañas deberán ser organizadas por el I.C.E., asistidos por los agregados comerciales de las embajadas de Venezuela, en cooperación con la asociación de industrias y/o compañías individuales, como se remarca en todo este informe.
- Asistencia y sostén financiero para estudios de mercado individuales será provista a través del I.C.E., especialmente en las primeras etapas del desarrollo de las exportaciones.
- Normas de calidad de exportación que serán rígidamente controladas por una agencia especializada industrial-gubernamental.
- Los fletes marítimos de acuerdos de compañías son sensiblemente altos. Se recomienda considerar favorablemente la posibilidad de organizar una alternativa a estos precios con un programa de navegación regular.

9.2.4. Mano de Obra

Se recomienda que el INCE financie los costos de entrenar personal técnico venezolano en plantas en el extranjero y en escuelas en cooperación con la industria.

9.3. Introducción

9.3.1. Objetivos y Panorama

El objetivo de este estudio es examinar las industrias existentes y los recursos de Venezuela en vidrio y cerámica, en orden a determinar las posibilidades de exportación en estas áreas; identificar las necesidades y recomendar las medidas apropiadas requeridas para aumentar las exportaciones a corto y mediano plazo.

Ya al comenzar el trabajo resultó aparente que sólo las industrias convencionales de vidrio y cerámica deberían ser consideradas en esta etapa, con exclusión de los así llamados productos-basados-en-ciencia. Primero, porque para resultados a corto y mediano plazo, la base será la industria existente, que es convencional. Segundo, porque industrias más avanzadas, basadas-en-ciencia, requieren una infraestructura de soporte, tecnológica y humana, que al presente no se puede conseguir en Venezuela.

En el otro extremo del espectro, los ladrillos comunes y huecos no fueron considerados pese a su importancia en volumen, porque el producto, por su naturaleza, es sólo para consumo local.

9.3.2. Método

El método usado en este estudio consiste en: (a) visitas a planta, comenzando con una lista de plantas preparada con anticipación por CORDIPLAN, ampliada luego con información obtenida durante estas visitas. Durante las visitas ciertos datos cuantitativos fueron reunidos, pero el objetivo principal fue obtener una impresión de cómo opera, en lo técnico y en lo comercial; y también recoger la opinión de gente que dirige y conoce la industria; (b) visitas a organizaciones no manufactureras que tienen relación con el tema; (c) recurrir a toda información escrita disponible, como el estudio sobre la industria venezolana de 1966, publicaciones oficiales, etc.; (d) un cuestionario llenado por algunas de las industrias, antes de las visitas de campo (luego referidas como formularios MM).

Los hechos y opiniones recogidos durante las visitas se volcaron en Notas (ver Apéndice), y que sirven como agregado a otro material disponible, como los apuntes para redactar este informe. Ello no constituye, de ninguna manera, una completa descripción, sino una evaluación de las plantas visitadas. (Las Notas fueron escritas libremente, sin las restricciones usuales del material para publicar, y así deben ser consideradas. Se han agregado sólo como referencia).

9/14

No todas las plantas existentes fueron visitadas. Pero sí se incluyeron todas las grandes plantas, la mayoría de las medianas, y unas pocas de las pequeñas. Por lo menos un caso representativo de cada tipo de manufactura ha sido visitado.

9.4. Industrias de Vidrio y Cerámica

9.4.1. Consideraciones Generales

Comercio Internacional: la industria de vidrio y cerámica existente en Venezuela es relativamente una industria pesada, en el sentido que el coeficiente valor/peso o volumen no es alto, en el cual el costo de transporte constituye un parámetro importante en el precio del producto.

Las razones que conducen al establecimiento de industrias de vidrio y cerámica en muchos países son: facilidad de acceso a la mayor parte de las materias primas requeridas para la producción a granel, aunado a los bajos fletes de las restantes materias primas (v.g. . arcillas especiales).

En consecuencia artículos de vidrio y cerámica a granel, en general no constituyen una proporción grande, en valor, del comercio internacional. El desarrollo de artículos de esta gama, para comercio internacional, requeriría la explotación de un conjunto especial de circunstancias para contrabalancear estas condiciones generales, sea utilizando ventajas específicas de materias primas, tecnología o economía de escala, o alguna apelación especial (como ser diseños), brechas en el mercado, "dumping" sostenido, o quizás concentrándose en ítems de alto valor.

Factores en el Potencial de Exportación: en general, los factores aquí considerados son: vendibilidad internacional, capacidad productiva, nivel técnico de la planta, precios, ventajas especiales y accesibilidad de materias primas locales, por sus posibilidades o condiciones para el desarrollo de nuevos productos.

Problemas especiales de exportación e incentivos.

9.5. La Industria del Vidrio

9.5.1. Envases de Vidrio

Hay dos grandes y modernas plantas y una nueva en construcción. Los clientes de este producto son otras industrias: los envases manufacturados en Venezuela están entre los productos de vidrio de bajo costo unitario.

- Owens-Illinois de Venezuela, C.A.

Es una subsidiaria de la Owens-Illinois de Toledo, E.E.U.U. La planta fue establecida en 1956 y comenzó su producción en 1958 en Valencia, Estado Carabobo. No se ha establecido restricción a la exportación en el acuerdo.

En 1966 la capacidad de producción anual fue de 62,380 toneladas, y alrededor del 81% de su capacidad fué utilizada; inversión total unos Bs. 49 millones, ventas unos Bs. 56,5 millones con un total de 750 empleados.

Los materiales de volumen para horno, principalmente arena y calcita son locales, mientras que soda, feldespató y prácticamente todos los constituyentes menores son importados. La arena es traída desde Trujillo en el borde del Estado de Lara, a una distancia de 400 Kms. El precio promedio, en puerta de fábrica, de

Esto puede y debe ser aprendido por medios pragmáticos. Así, todas las políticas y prácticas gubernamentales debieran estar encaminadas a permitir a la industria tener una oportunidad realista de competir en el extranjero.

la arena es de 40 bolívares la tonelada, y la calcita de Aragua cuesta en puerta de fábrica 70 bolívares la tonelada. El precio promedio de la soda (de E.E.U.U.) es de 250 bolívares la tonelada en fábrica Valencia. El precio promedio del feldespató (también de E.E.U.U.) es de 245 Bolívares la tonelada en el mismo lugar. El valor total de la materia prima local que se procesa es de Bs. 1,9 millones y del feldespató y soda importados de unos Bs. 3,6 millones.

En 1970 el empuje máximo de la planta se estima que ha sido de 102,400 Tm. Una reciente expansión incrementó este valor en más de un tercio, llegando a plena capacidad a 149,400 Tm/año, o sea trabajando al 85% de su capacidad, unas 127 mil Tm por año. Esta última expansión fue hecha con una inversión de 25 a 30 millones de bolívares; un horno nuevo, dos máquinas IS de 8 secciones, con una adición de 70 trabajadores (es decir una inversión adicional de cerca de 400 mil bolívares por puesto de trabajo adicional).

La planta ahora consiste de un total de cinco hornos, ocho máquinas IS de 6 secciones y dos de 8, una torre automática de cochura usada a plena capacidad, todo bajo una superficie cubierta de 53 mil metros cuadrados. La planta está bien equipada de maquinaria y talleres de moldeo, con un buen laboratorio de con-

trol y sistemas, con un total actual de 820 trabajadores. La planta se auto-abastece de energía eléctrica usando su propia estación generadora. Las ventas anuales antes de la expansión eran de 2 millones de gruesas de envases (valuados en Bs. 65 millones), desde media onza a un galón - caramelo, ámbar, blanco y verde. El crecimiento anual esperado en las ventas es del 6%, de manera que se espera llegar a la plena capacidad en 1975. Una nueva expansión requeriría la construcción de una planta totalmente nueva.

Tapones plásticos y metálicos también se producen en esta planta.

La arena de Trujillo corrientemente usada es de buena calidad ($< 0.03 \% \text{Fe}_2\text{O}_3$) pero es cara debido al costo de transporte (Bs. 47/Tm. en planta comparado con sólo Bs. 15/Tm. en mina).

La Owens-Illinois está actualmente examinando el posible uso de su propia mina, a sólo 120 Kms. de su planta, que requiere sin embargo minería de superficie y lavado, pero reduciendo el costo de transporte a Bs. 15 la tonelada, acercándose al precio de la arena en planta en E.E.U.U. (US\$ 5 a 6 la tonelada).

La distribución de las ventas locales se exhibe en la tabla 9.2. Prácticamente no hay exportaciones.

TABLA No. 9.2.

DISTRIBUCION DE VENTAS DE LA OWENS-ILLINOIS
ENTRE MAYORES CLIENTES EN PRODUCCION Y VALOR - 1970

Industria del Cliente / Categoría	% Producción	% Valor
Alimentos *	51.0	39.7
Drogas y Químicos	18.0	13.2
Bebidas Gaseosas	12.0	19.2
Cerveza	12.0	13.2
Vinos y Licores	7.0	14.7
T o t a l	100.0% Ca. (2,000,000 Gruesas)	100.0% (Bs. 65,000,000)

* Frascos - 60% a plantas locales de Heinz & Gerber.

La tabla 9.3. provee una estructura estimada de costos en 1970 que es comparada con la de 1966. El parecido entre los ítems principales de estas dos estructuras, estimada desde diferentes fuentes indican que son razonables y sus estimaciones confiables. Sin embargo, los números no deben tomarse literalmente. Las sumas de los costos financieros más depreciación no están muy alejadas, pero la distribución es diferente. Basado en informa-

9/21

ción sobre activos fijos, el estimado de 1970 aparece más confiable.

El costo estimado de una tonelada de vidrio producida en 1966 era de Bs. 520/Tm.

El estimado para 1970 es de Bs. 600-650/Tm.

9/22

TABLA No. 9.3.

ESTRUCTURA DE COSTOS DE OWENS-ILLINOIS
ESTIMADA 1966 y 1970

Categoría	Año	1966	1970 **
		%	%
Mano de Obra			
Directa			15.0
Indirecta			17.5
Total Mano de Obra		<u>34.4</u>	<u>32.5</u>
Materias Primas			
Local (sin cartones)	7.2		
Importada	5.2		
Total (sin cartones)			12.4
Cartones locales			20.7
Total Materias Primas		<u>31.5</u>	<u>33.1</u>
Otros Costos			
Asistencia técnica externa			3.3
Otros gastos			17.6
Total Otros Costos		<u>23.2</u>	<u>20.9</u>
Costos financieros	9.3		0.5
Depreciación	1.6		13.0
Costos Totales (Excluyendo Ventas)		100.0%	100.0%
Costos de Ventas (Incluyendo Depósitos)			15.4%

** Asumiendo que las botellas de licor ascienden al 15.5% de las ventas y al 7% del volumen.

En la tabla 9.3., debe notarse asimismo la gran contribución de los cartones de embalaje manufacturados localmente, al costo total y al valor real del costo de materias primas.

- Producción de Vidrios S.A. (PRODUVISA)

PRODUVISA está ubicada en Cagua, (Estado de Aragua) y produce envases de vidrio desde 30 cm³ hasta un galón U.S., en caramelo, ámbar, verde y ciertos tonos de azul. Es una planta relativamente nueva, que comenzó su producción en 1966. La empresa existía previamente y adquirió una antigua planta incendiada en otro lugar. Propietario: Fábrica Nacional de Vidrios S.A., firma de propiedad venezolana con acciones que se cotizan en bolsa. La planta no posee acuerdos de conocimiento técnico con firmas foráneas. Aún así recibe asistencia técnica, cuando la necesita, de firmas norteamericanas, en tecnología del vidrio y en hornos.

La planta consistía hasta recientemente, de dos generadores, cada uno de 70 toneladas diarias de máxima, 3 unidades fundidoras de 30-32 toneladas diarias con 9 máquinas IS de 6 secciones. Un horno adicional de 70 toneladas diarias está en construcción, con dos nuevas máquinas IS de 8 secciones. Hay ahora dos torres automáticas, dos líneas decoradoras, talleres de moldeo y mecánicos bien equipados y un laboratorio analítico y de control. Hay

9/24

asimismo una estación generadora de 2,500 Kw, proveyendo el 60% del consumo promedio.

Caliza y arena local, así como dolomita (Bs. 70-80 por tonelada) y feldespató (a Bs. 220/Tm) ambos de origen local, son usadas, en tanto que la soda y otros componentes son importados.

Antes de la actual expansión, el activo fijo era de unos Bs. 65 millones, capacidad anual máxima 83 mil Tm., producción anual 66 mil Tm (al 80 %) , un total de unos 720 empleados, con ventas anuales de 45 a 54 millones de bolívares.

Después de la expansión, la capacidad máxima será de 108 mil Tm/año.

Fascos de alimentos para bebés no se manufacturan (la Owens-Illinois los hace), aparentemente debido a la dificultad de mantener las altas normas de calidad requeridas por razones de seguridad.

- FAVIANCA

En adición a las antes mencionadas plantas, otra fábrica de envases, FAVIANCA, comenzará a operar en Valera, Estado Trujillo, a fines de 1971. Habrá un tanque de 70 Tm con dos máquinas IS de 6 secciones. La inversión total se estima en Bs. 15 millones.

CONCLUSIONES: A fines de 1971, la capacidad máxima de las tres plantas de envases de vidrio será de unas 240,000 Tm/año (asumiendo un 85% de eficiencia del rendimiento máximo), empleando unas 1,750 personas, que incluyen 180 en FAVIANCA y 750 en PRODUVISA), con una expectativa de venta anual de más de Bs.100 millones, y un activo fijo total por encima de Bs. 160 millones. Esto contrasta con la capacidad total a principios de 1971, que era de 157,000 Tm/año; es decir, un incremento de capacidad del 53%. Si se hace notar que aún antes de las recientes expansiones, las instalaciones no fueron utilizadas a plena capacidad, y que el crecimiento anual estimado del mercado es del 6%, resulta claro que, aún sin posteriores expansiones, se espera un considerable exceso de capacidad, por lo menos en los próximos dos o tres años. Estas observaciones pueden considerarse ciertas, pese a lo grueso de ciertas estimaciones, y pueden ser tomadas en cuenta al considerar las condiciones para la exportación en el futuro cercano.

Considerando el mercado local, es negligible el valor de las importaciones, que llegaron el último año a 8,000 Tm. de envases de vidrio entre 16 cl. y 5 litros, valiendo más de Bs.17 millones. La tasa aduanera es de 0.24 Bs./kg., es decir alrededor del 25% del valor.

9/26

Las dos plantas de envases en operación, son, tecnológicamente vistas, de buen orden y escala, y se comparan favorablemente con fábricas en países mas desarrollados. Una de las dificultades características en la formación del precio es la cortedad de las series de producción, que carga mayores costos de moldes, reduce el tiempo de trabajo de hombres y máquinas, y produce pérdidas de vidrio, encareciendo el producto manufacturado. Medidas para minimizar estos efectos, como standarizar ciertos tipos de envases (cuando la apelación de la forma no es importante, como en ciertos remedios), o la creación de condiciones que estimulen alguna posterior especialización de ciertas plantas, puedan ser bienvenidas en este caso.

9.5.2. Vidrio Plano

Existen dos plantas que manufacturan vidrio plano, una usa el proceso Fourcault y la otro produce vidrio rolado. Aparte hay cinco plantas productoras de vidrio de seguridad para automóviles plano y curvo (templado y laminado). Una de ellas inclusive temple vidrio plano para uso arquitectónico. Estas plantas usan mayormente vidrio importado como materia prima.

La distribución del consumo aparente local de vidrio plano, en 1969, se presenta en la siguiente tabla.

9/27

TABLA No. 9.4.

CONSUMO APARENTE LOCAL DE VIDRIO PLANO - 1969

PRODUCTO	Participación en el Mercado
Vidrio plano MAVIPLANCA, local	51,0%
Vidrio rolado CEVIVE, local	17,0%
Importado, 2-6 mm, calidad AA, templado y laminado localmente, para automóviles	11,3%
Importado, plano 1/4" y templado localmente, para automóviles	13,5%
Importado, coloreado gris, verde, azul y bronce, 4 mm a 1/4"	3,5%
Importado, plano y "float", transparente, 1/4"	2,6%
Importado, plano, transparente para ventanas, 7mm	0,7%
Importado, plano 10-12 mm	0,4%
T o t a l	100,0%

Consumo aparente total en 1969: 23,330 Tm.

Total de importaciones en 1969:

Varios de 2 a 6 mm = 5,378 Tm. por valor de Bs. 7,711,000

No especificados = 3,807 Tm. por valor de Bs. 4,665,000

8.4. Fuentes de Materias Primas Básicas

8.4.1. Fibras Naturales

Algodón - Calidades y cantidades en 1970:

La agricultura venezolana proveyó en 1970 lo siguiente:

Algodón de bajo grado (hasta 1.1/16" "middling") 18,000 ton.

Algodón de alto grado (hasta 1.7/16" tipo
"tanquis" o "Cerro") 500 ton.

Adicionalmente hubo:

Importaciones de algodón de alto grado 3,000 ton.

El cultivo del algodón de alto grado es constantemente alentado y ampliado en Venezuela.

Precios :

De crecimiento local:

de bajo grado arriba mencionado Bs. 4,50/Kg. (\$1,00/Kg.)

de alto grado arriba mencionado Bs. 6,00/Kg. (\$1,30/Kg.)

Mercado Internacional:

de bajo grado arriba mencionado \$ 0,70 a \$ 0,90/Kg.

de alto grado arriba mencionado \$ 1,05 a \$ 1,10/Kg.

Razones de la diferencia de precio:

El algodón local es cultivado ineficientemente por pequeños agricultores; los rendimientos son de alrededor de 850 Kg. de algodón

Manufactura de Vidrio Plano: Muy distinta de la naturaleza dinámica de la industria de envases, las dos plantas de vidrio plano se caracterizan por el estancamiento de su capacidad productiva. Aún así, no se encuentran utilizadas a pleno debido a las limitaciones del mercado. La calidad del proceso Fourcault no se considera aceptable como material para vidrio de seguridad, (el vidrio rolado no se destina a esos usos). En consecuencia, sólo el mercado de la construcción queda abierto para estos productos. Por otra parte, los fletes transoceánicos para estos ítems se suelen pagar por peso, lo cual los hace menos costosos. Las dos plantas, MAVIPLANCA y CEVIVE, no están en competencia frontal porque sus productos son diferentes.

- MAVIPLANCA

Manufactura de Vidrios Planos, C.A. (MAVIPLANCA), produce vidrio plano de 2 a 6 mm de espesor, empleando el proceso Fourcault. Comenzó a operar en 1964, y es propiedad de la Owens-Illinois de Toledo, Ohio, E.E.U.U. Utilizó al comienzo sólomente, asistencia técnica de la afiliada norteamericana de Saint-Gobain.

Hay un tanque de 700 Tm de capacidad y rendimiento máximo de 75 a 80 Tm/día, con un útil de 50 Tm/día y una producción práctica de 35-40 Tm/día, debido a limitaciones de mercado. La planta usa feldespatos local (Bs. 193/Tm.), arena y calcita. Soda (Bs. 237/Tm.), magnesita (unos Bs. 850/Tm.)

9/29

y otros ingredientes son importados.

Números para 1970: Activo fijo: Bs. 14,37 millones, ventas totales: 11,750 Tm. por Bs. 14,6 millones (Bs. 1.243/Tm), total de empleados: 200 a 220.

TABLA No. 9.5.

ESTRUCTURA DE COSTOS EN MAVIPLANCA

C A T E G O R I A	Participación
Mano de Obra	44,8%
Materias Primas	22,4%
Gastos Directos e Indirectos	4,3%
Depreciación	19,9%
Financiamiento	8,6%
Costo Total de Producción	100,0%

A ello se puede agregar un 10,3% para gastos de ventas. La capacidad práctica de la planta, a 65% de eficiencia, es de 15,600 Tm/año. El uso de la plena capacidad está previsto para 1975, al 6-7% anual de tasa de crecimiento de las ventas.

Hubo intentos de exportar a Trinidad, basados en la negativa del gobierno local de importar vidrio de Checoslovaquia. Los productos pudieron competir contra los E.E.U.U. y Gran Bretaña en las islas cercanas pero no contra Checoslovaquia. Otros competidores: Colombia, México y Japón.

Es interesante comparar precios: (1970)

Vidrio checoslovaco de 3,5mm = US\$ 1.10/m² CIF Curacao.

Precio MAVIPLANCA a Trinidad, 2 mm cortado a medida = Bs. 7.25/m² FOB puerto venezolano (excepto embalaje), es decir US\$ 1,61/m².

Precio MAVIPLANCA a Trinidad, 4.5 mm = 11,85 Bs/m² en Venezuela, es decir US\$ 2,63/m². A esto hay que agregar fletes marítimos a US\$ 22/Tm.

El método Fourcault todavía usado para pequeña producción en MAVIPLANCA está siendo reemplazado por otros métodos, donde la escala lo permite. El método no es adecuado para manufacturar vidrios de calidad. Pese a ello hay dudas cuando va a ser económicamente factible cambiar el método en el futuro cercano.

- CEVIVE

Centro Vidrios de Venezuela, C.A. (CEVIVE), en Guarsnas, Estado Miranda, cerca de Caracas, manufactura vidrio rolado en blanco y amarillo traslúcido y armado, de 3.5 a 12 mm. de espesor.

Agregado a ello produce grandes botellas desde 1 galón para vino hasta 20 litros para agua, extensivamente usados en el mercado local. La planta fue fundada en 1963. Es propiedad del director de la planta, portugués, y otros socios portugueses, y recibe información técnica de una firma portuguesa, sin ninguna restricción sobre las áreas de comercialización fuera de Venezuela.

La planta tiene un tanque de 180 Tm., con una capacidad máxima de 60 Tm. diarias (22,000 por año), y laterales adicionales para soplado semi-automático de botellas. Es una planta limpia y espaciosa, con adecuado lugar para depósito, y ella misma posee una flota de 9 camiones para distribución en el país. Utiliza alrededor de un 40% de vidrio recuperado a Bs. 80/Tm. en planta, arena local, calcita y dolomita.

Capacidad de producción: 4,500 m²/día; producción real: sólo 3,500 m²/día. Debido a ventas limitadas, la producción se redujo durante considerables períodos del año, mientras fue mantenida completa su fuerza laboral.

El activo fijo era de Bs. 8,000,000, y las ventas anuales alrededor de Bs. 7,000,000. Total de empleados: 68.

El gerente pretende que puede exportar a Colombia, donde no existe una planta similar a Bs. 5/Tm. en la frontera (cerca de Cúcuta),

usando los propios camiones de la empresa. Sostiene haber exportado unos 180,000 m². Estos números parecen razonables, pero no pudieron ser confirmados.

La planta parece ser de relativo buen orden técnico, y puede aún ser capaz de exportar. Su capacidad está en exceso de la demanda local, y puede estar en posición exportadora con algunos incentivos extras.

Vidrio de Seguridad. Hay cinco plantas en esta categoría, produciendo en su mayoría exclusivamente para plantas de ensamblado de vehículos, vidrio templado o laminado, o ambos. Las plantas son:

- 1) TEMPLEX, C.A. - en La Victoria.
- 2) VIVEX (Vidrios Venezolanos Extra, C.A.) en La Victoria.
- 3) INVECA-PITTSBURGH, S.A. - en Tejerías.
- 4) VIDRIOCA (Vidrios, C.A.) - en Antimano, Caracas.
- 5) INVEAUTO (Industrias Venezolanas Automotrices, C.A.)

(1), (3) y (4) están en la misma escala.

El gran número de plantas de armado de vehículos, unas 16 en total, reunidas en su tendencia de no depender de un solo proveedor, levantan los costos de las plantas de vidrio a través

del encargo de cortas series de producción. Juzgando, sin embargo, por el gran número de fábricas de vidrio de seguridad, debe suponerse que el negocio es por lo menos tolerable, aún bajo estas circunstancias.

Obviamente, el destino de estas plantas así como sus posibilidades exportadoras, se encuentran fuertemente ligadas a las detalladas regulaciones sobre incorporación de partes locales en vehículos armados en el país.

El hecho de que algunas compañías tengan plantas de montaje en varios países latinoamericanos, crea la posibilidad de exportaciones indirectas, que dependen así de oportunidades ofrecidas por transacciones entre tales subsidiarias dentro de América Latina.

Un ejemplo de exportación indirecta fue dado a través de un ensamblador local, que compró aquí a precios locales, y despachó el producto a la misma compañía en México.

Los detalles de tal transacción no son conocidos, pero el vidrio producido en México, que se usa como materia prima para templar, pudo haber sido candidato al intercambio en tal transacción. Es sabido que algunas exportaciones similares han tenido lugar y otras se encuentran bajo consideración.

En cierta forma podría ser en escala reducida, una suerte de dirección al que los esfuerzos de producción de los diferentes países envueltos podrían seguir, para incrementar la eficiencia a través de una cierta división del trabajo.

Actualmente los armadores de vehículos están obligados a incorporar una cierta proporción, en peso, de productos locales, de una lista específica, incluyendo vidrio de seguridad. El año próximo las nuevas regulaciones usarán una fórmula combinada para el gradual incremento en la proporción de productos locales, por una combinación de peso y valor. Habrá asimismo una lista de productos obligatorios para tal asimilación, pero estará condicionada hasta un cierto límite de sobreprecio para el producto local, que será también gradualmente reducido.

En adición, de entre los productos libremente seleccionados, mayores créditos serán dados para productos con mayor valor de producto local contenido. El uso de materias primas intermedias importadas, no manufacturadas en el país, para la producción del ítem a ser incorporado, será considerado como si el intermedio fuese producido localmente. En este caso, aplicando esta condición al vidrio de seguridad manufacturado en el país, de materia prima importada, puede convertirse en un candidato atractivo por las siguientes tres razones: alto valor,

relativo alto peso, alto nivel de manufactura local (100%). (*)

Tales regulaciones pueden tener un efecto específico en las posibilidades de exportación indirecta, vía armador de vehículos, en el futuro cercano.

Desde que los problemas y las posibilidades en las cinco plantas son bastante similares, sólo Templex será descrita aquí con cierto detalle:

Templex C.A. fue establecida en 1960 sobre la base de una pequeña planta con el 100% de capital local, pero en 1967 se unió un grupo foráneo al adquirir el 26% de la propiedad. Era la compañía francesa Boussois Souchon Neuveselle, relacionada con St. Gobain, que produce vidrios planos y envases. No hay acuerdo de información técnica ni restricciones a ventas fuera del país. Sin embargo, Templex está obligado a adquirir parte de su vidrio de este grupo francés si puede ser abastecido a precio competitivo.

Los activos fijos, no incluyendo inventario, son de unos Bs. 5,000,000; ventas alrededor de 120,000 m²/año (90% para automóviles a Bs. 14-15 millones), es decir precio de venta unos Bs. 130/m².

(*) Detalles de la serie de regulaciones elaboradas pueden ser encontrados en la "Gaceta Oficial de la República de Venezuela", No. 1426, Sept. 1970.

El número total de empleados es de 155. La planta está ahora en expansión hacia el vidrio laminado.

El valor del vidrio importado para temprar, Bs. 3,5 millones/año, alrededor de la mitad del cual es calidad AA, vidrio plano 5 a 6 mm., (es decir, costo de materia prima alrededor de 30 a 35% del costo). De acuerdo a Templex, el mercado total de la industria automotriz es de 27 a 30,000 m²/mes, del cual Templex absorbe un tercio, usando el 60% de su capacidad. Si asumimos 30,000 m²/mes de vidrio 5mm., esto monta 4,500 Tm/año.

Los productos arquitectónicos requieren sólo el 20% de su capacidad productiva. Es de suponer que tan considerable exceso de capacidad existente en esta rama podría disponerse para producción de exportación.

9.5.3. Vajilla, Luminarias y Varios

Las plantas en esta categoría son, en general, de tamaño menor que las antes descritas. De entre ellas, la mayor es VIDOSA (Vidrios Domésticos, S.A.), que produce una amplia gama de vasos y copas para vino y licor, para el hogar y hotel. Más detalles se dan abajo.

Hay asimismo dos pequeñas plantas de menos de 50 obreros, produciendo artesanía tipo "Murano": una establecida hacia 1958,

9/37

seguida por otra, CRISTALART, C.A., establecida en 1964. Ambas son de casi la misma escala y ambas producen lámparas y luminarias. En adición, hay varias plantas aún menores. Estas también producen lámparas y luminarias.

Las plantas de este tipo dependen de equipos calificados, y reunidos con los altos gastos, hace el costo demasiado alto como para competir en el extranjero.

La planta VIDOSA está ubicada en Tejerías, Estado Aragua. El activo fijo es de Bs. 10 millones y el volumen de ventas anual de 8 a 9 millones, utilizando alrededor del 70% de su capacidad a causa de limitaciones del mercado. El número total de empleados es de alrededor de 180, de los cuales, 145 son obreros, 12 supervisores, y 19 en administración y ventas. El propietario es en un 85% Envases Venezolanos (60% American Can Company) y 15% C.V.F. (Corporación Venezolana de Fomento, agencia del Gobierno) y accionistas privados. Hay un acuerdo de asistencia técnica con una firma mexicana sin restricción de ventas.

La planta tiene un horno de 25 Tm. de capacidad, con un rendimiento máximo de 15 a 18 Tm/día; una prensa Linch PBS y una máquina de doce secciones Hartford 28 de operación automática; para soplado manual o producción semi-automática se utiliza otro horno pequeño.

sin desmotar por hectárea (de lo cual 1/3 es fibra). En el extranjero usando tecnología industrial moderna e intensiva, rendimientos triples son comunes.

Política de importaciones y derechos aduaneros: licencias de importación cubriendo aproximadamente 3.000 toneladas de algodón de fibra larga (alta calidad) fueron otorgadas y utilizadas en 1970. Derechos de importación para importaciones bajo licencia ascienden a Bs. 0,80 de los cuales Bs. 0,20 son aranceles aduaneros y los restantes Bs. 0,60 están destinados al Fondo de Desarrollo del Algodón. En el caso de importaciones sin licencia, los aranceles aduaneros ascienden a Bs. 1,20 y Bs. 0,60 para el Fondo (total Bs. 1,80). Sin embargo, la industria no importa algodón sin licencia.

Distribución: El algodón cultivado localmente es distribuido por una junta gubernamental central del algodón.

Posibilidades de exportación: el cultivo del algodón aún no está firmemente establecido y los costos de producción son relativamente altos. Los exportadores latino-americanos clásicos de algodón (México, Brasil, Perú y otros) ofrecen calidades y precios los cuales Venezuela no puede igualar en el presente. Así, las posibilidades de exportación son inexistentes por el momento.

La producción automática llega al 65% de eficiencia, 40,000 unidades diarias, 23 días por mes.

Esta operación, que en si misma es muy pequeña para producción en masa competitiva de exportación, está sobrecargada de administración. Su existencia, bajo condiciones algo más competitivas es dudosa, sin mencionar mercados exportadores.

9.5.4. Fibras de Vidrio y Sub-Productos

La fibra de vidrio como producto y su aplicación, varía considerablemente en muchos aspectos de los productos de vidrio comentados antes. Sólo dos relativamente pequeñas plantas existen en Venezuela. Estas son: VITREXA, S.A. y FASA (Fibras Aislantes, S.A.), ambas en La Victoria. Ambas plantas no se compiten, sino por el contrario, tienden a complementarse una a la otra, lo que es bajo estas circunstancias, una situación saludable.

VITREXA produce velo de vidrio hecho de recuperado para impermeabilización de techos con asfalto, y mantos hechos de cuerdas de vidrio E, actualmente importadas, usados para una gran variedad de plásticos reforzados con fibra de vidrio, como botes, tabiques, etc. La planta fue establecida en 1966, emplea 80 personas en tres turnos, y es propiedad de una sociedad a medias entre el presidente de la planta y un inversor norteamericano.

Su capacidad anual es de 1,000,000 m² a Bs. 3,000,000/año y 6,000 libras diarias de manto en cada turno de ocho horas. Las ventas hasta ahora eran de 600,000 m²/año. La producción de manto recién comienza y el mercado está en ascenso.

FASA es actualmente una subsidiaria de Johns-Manville International, E.E.U.U. Elabora productos de fibra de vidrio aislantes termo-acústicos a partir de lana de vidrio obtenida por el proceso de atenuación de llama (no vidrio E), como ser lana de vidrio para aislación en refrigeración comercial e industrial, para aislación de ductos y cielorrasos acústicos. La materia prima, mármoles, es importada de su compañía madre. En el futuro cercano comenzará a producir cuerda de vidrio E, gran parte de la cual será usada por VITREXA para traducir mantos.

La planta comenzó a operar hace unos cinco años. Su capacidad actual es de 90 Tm/año de material aislante, pero produce sólo 50 debido a limitaciones de ventas. El activo fijo es de unos Bs. 5,000,000 y el número de empleados es de 60 (10 de los cuales son de Gerencia y Administración).

El relativo bajo costo de producción de velo se basa en la disponibilidad de vidrio recuperado a bajo precio (unos Bs. 100/Tm en planta). Su cantidad sin embargo es limitada. Este bajo

costo sin embargo, de buena calidad, unido con cierta habilidad en los despachos, han abierto la posibilidad de exportar velo a Florida. El uso de transporte aéreo contratado fue considerado como un medio de reducir el costo de flete a granel, aún para productos más pesados. Este intento es experimental, pero puede culminar en una orden con 500,000 m² (medio año de plena producción). Sin embargo, puede afectar que la recientemente impuesta sobrecarga del 10% de las importaciones a los E.E.U.U. pueda cancelarlo todo, dado que tiene un bajo margen de beneficio al comienzo. Este podría ser un paso en el que procedimientos simplificados para exportación y asistencia podrían haber ayudado.

El mercado local anticipado para manto, según el productor, es de alrededor de 1,000,000 m²/año, y todavía depende de protección y desarrollo del mercado (se importan corrientemente botes de unas 1,000 Lbs. de peso, unos 1,500 por año. Esto requiere licencia y paga de aduana 10 Bs/kilo).

Una característica de la lana de vidrio aislante es su gran volumen, con su consecuente alto costo de flete, dado que normalmente se paga por m³. La posibilidad de comprimir el embalaje, como propone el fabricante, puede reducir considerablemente los costos de empaque, depósito y fletes. Un registro de ensayo hecho

por el fabricante muestra que embalaje y flete comprenden casi el 60% del precio C.I.F. puerto de entrada. El embalaje comprimido podría reducir este ítem a la mitad o menos, contribuyendo considerablemente a la posibilidad de despacho a mercados foráneos.

Los siguientes ejemplos intentan ilustrar con mayor amplitud:

- Comercio entre subsidiarias de la misma compañía madre: tres cargamentos de exportación de 30,000 m² fueron ordenados a FASA por la Johns-Manville de la Argentina. Esta última intenta probar el mercado antes que el producto sea introducido localmente.
- Asistencia en comercialización por la compañía madre: Johns-Manville actualmente, no sólo permite embarques hacia los E.E.U.U., sino que ofrece asistencia a dichos embarques actuando como distribuidor en el sud y en el oeste de los E.E.U.U., donde hay por el momento, escasez en el abastecimiento de este producto de la planta principal. Desde que con frecuencia las compañías madres pretenden, con derecho, restringir las exportaciones de sus subsidiarias o afiliadas, esta otra cara de la historia muestra la ventaja de abrir avenidas hasta ahora bloqueadas, en el comercio internacional, y no previstas.

- Uso de productos intermedios locales: para la mayoría de los productos de fibra de vidrio, se requieren considerables cantidades de resina; por ejemplo, la resina fenólica usada para colchas aislantes hechas por FASA, otras resinas usadas por VITREXA para su producción de manto y velo y polyester en una amplia gama de productos de fibra de vidrio reforzada.

En ambos casos los intermediarios producidos en estas plantas o en la manufactura de tabiques, botes, muebles, etc., juegan un importante rol en los costos. Un sistema de protección del producto final puede prever el desarrollo de tales productos, aún para el mercado local, y ciertos para exportación, tal como los intermediarios se importan de la planta de la compañía madre. Esto es, un sistema de protección e incentivos a la exportación, debería trazarse para alentar la utilización de intermediarios locales.

En resumen, aunque cada una de estas plantas en sí es relativamente ineficiente a escala internacional, debido a su tamaño, juntas constituyen un saludable comienzo en una industria que debería ser alentada para el mercado local con razonables expectativas de exportación. A largo plazo, esta industria como las otras, deberá probar su destreza en la competencia.

9.6. La Industria Cerámica

9.6.1. Baldosas y Azulejos

Baldosas: Hay sólo unas pocas plantas de baldosas en Venezuela. Estas son LLAMART, CEMICA (Cerámicas Miranda), MOSAICOS LAVARTE y CERAMICA TACHIRA.

La primera representa una planta relativamente antigua (LLAMART 19 años), y la segunda una prácticamente nueva (CEMICA un año). Dado el pequeño volumen de producción, debe suponerse que las baldosas cerámicas de piso no son muy usadas en Venezuela.

Ambas usan materia prima de la misma mina en Charallave, unos 15 Kms. de la planta CEMICA en las afueras de Caracas.

El material es usado como mezcla preparada, excepto para bizcocho. La materia prima es usada por CEMICA tal cual, después de tratarla. En CEMICA solamente es molida a seco, y en LLAMART es molida en húmedo y secada por atomización. Un fuerte bizcocho rojizo es obtenido por debajo de $1,100^{\circ}\text{C}$, con una contracción de 2.5 a 4%.

La capacidad anual de producción de LLAMART y CEMICA juntos está ahora en los $280,000 \text{ m}^2$, cada uno con 55 a 60 empleados. El bizcocho, que frecuentemente se usa sin vidriado, se vende en planta a $14-15 \text{ Bs/m}^2$. Las baldosas vidriadas son mucho más caras

en LLAMART, donde el proceso es manual. Parte de la producción de LLAMART está hermosamente decorada para uso en fachadas

Este material puede probablemente ser usado para la producción de azulejos de fachada coloreados o decorados. Sin embargo, el mercado debería investigarse para poder fijar cuales son en precisión los aspectos técnicos y comerciales de este proceso.

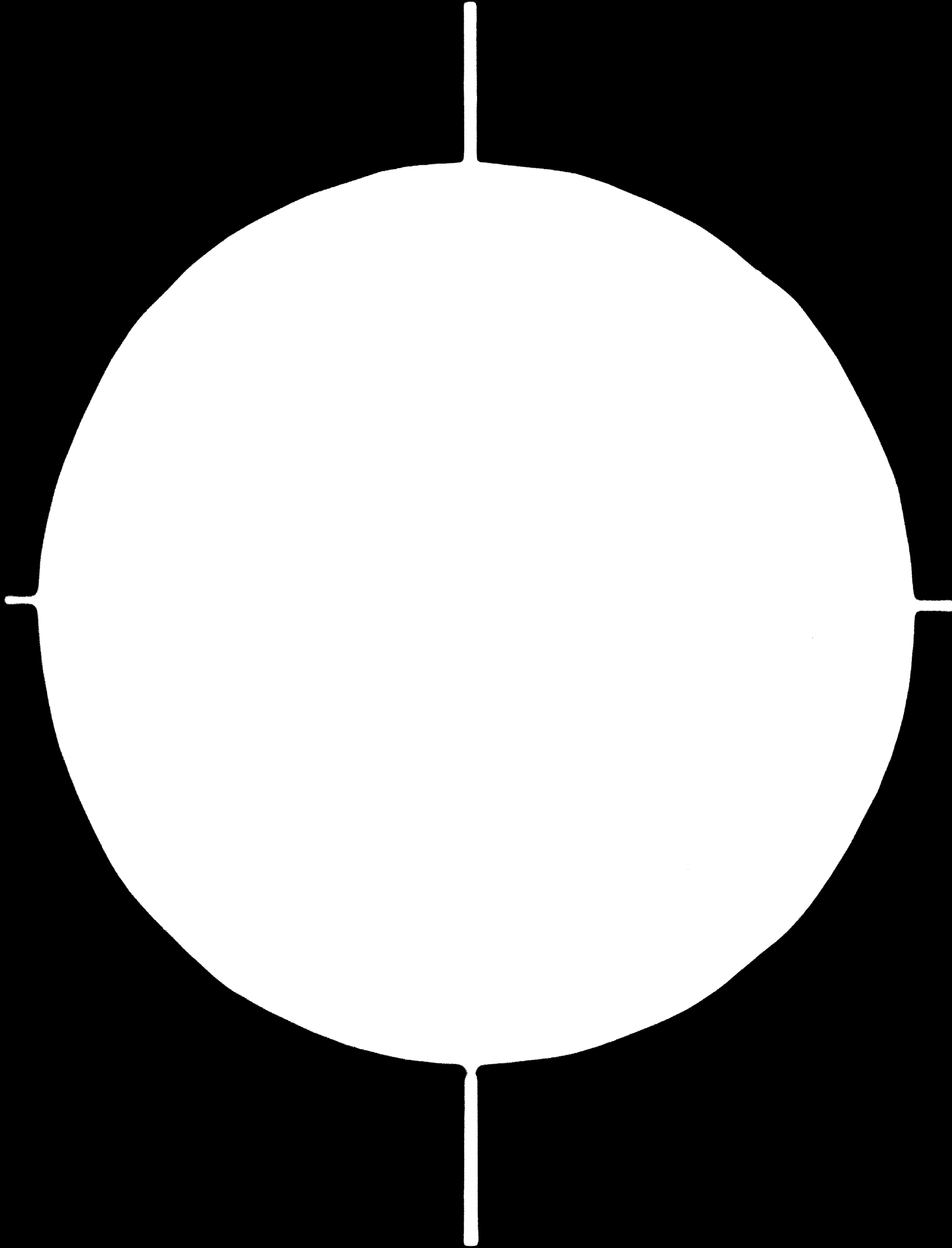
Azulejos: los tres mayores fabricantes de azulejos son en orden descendente de tamaño, CERAMICAS CARABOBO, C.A. en Valencia, unos 170 Kms. de Caracas; SANITARIOS MARACAY, S.A. en Maracay, y ARTEFACTOS CERAMICOS, C.A. (ARCECA), en Charallave, estas dos más cercanas a Caracas. Las dos primeras manufacturan también otros productos cerámicos, pero ARCECA se especializa en azulejos. Las cantidades vendidas en 1970 por las tres plantas fueron: CARABOBO 1,370,000 m² (Bs. 24 millones); MARACAY 380,000 m² (Bs. 4 millones) y ARCECA 144,000 m² (Bs. 2 millones). Totalizando 1,894,000 m² por valor de unos Bs. 31 millones.

Cerámicas CARABOBO y ARCECA están en proceso de expansión. La primera se expandió a 2,400,000 m²/año. ARCECA manufactura en total en el orden de 204,000 m²/año, a través de mejoramientos en la eficiencia, trabajando a plena capacidad, y se encuentra en proceso de expandir su capacidad hasta 540,000 m²/año a fines de 1971.

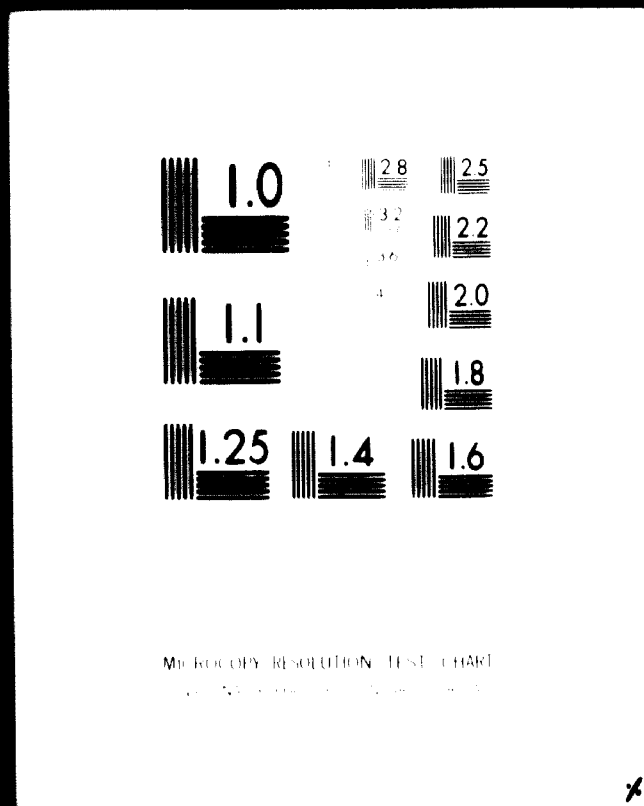
C - 827



82.06.25



6 OF 7



24 x E

x

La mezcla básica consiste principalmente de MgO granulado y su valor es de Bs. 700 a 800/Tm. Como consecuencia, la importación del producto, mezcla básica, es mucho mas barata que la de su principal materia prima. En la práctica sin embargo, la tarifa sobre MgO granulado de importación (no manufacturado aquí) es reducida administrativamente a Bs. 100 a 200/Tm. Esto parece ser el resultado de un acuerdo comercial con los E.E.U.U., que restringe las tasas de aduana a una amplia gama de productos pero no a las materias primas.

9.6.4. Vajilla

Actualmente existe una pequeña producción de vajilla en Venezuela. La manufactura por parte de VENCERAMICA de vajilla popular ya fue mencionada. Asimismo, hay alguna producción a pequeña escala en Cerámicas Carabobo (60 a 80,000 piezas/mes). Sin embargo, Cerámicas Carabobo está completando la construcción de una nueva línea para vajilla en su planta de Valencia. La capacidad será de 800,000 piezas/mes, que cubrirá, según pretenden, alrededor de la mitad de los niveles actuales de importación.

9.6.5. Materias Primas para Cerámica

La posibilidad de exportar materias primas para cerámicas y vidrio es al presente inexistente. Sin embargo, una gran parte del

volumen de materia para las industrias en cuestión, es local. Para productos cerámicos de menor precio este hecho es muy importante como factor de costo, y puede ser determinante del potencial de exportación. Por otra parte, para los productos de mayor precio este factor es menos significativo en su determinación. Aún así, si la materia prima es de precio suficientemente alto, puede convertirse en un interesante ítem de exportación en sí. Por ejemplo, la disponibilidad de arenas vitríferas locales de buena calidad es un pre-requisito básico de su exportabilidad, o aún para la manufactura local, de envases o vidrio plano común. Pero arena de una extrema pureza se convierte en un buen ítem de exportación para vidrios especiales, mientras que su accesibilidad en el país no es un factor decisivo en la exportación potencial del material manufacturado.

La contribución de la materia prima a los costos de producción en las industrias existentes varía entre 10 y 30%. La proporción en costo de las materias primas locales varía también, pero para algunas de las industrias es de alrededor de la mitad de todas las materias primas utilizadas.

Los precios para las principales materias primas locales son:
arena (para vidrio y cerámica) Bs. 40 a 50/TM.; calcita
Bs. 70/Tm; dolomita Bs. 70/Tm.; feldespato Bs. 200/Tm.;

arcillas varias Bs. 60 a 90/Tm. Los gastos de transporte terrestre de arenas y arcilla constituyen más de la mitad de su costo en puerta de fábrica. Su costo es entonces muy alto, y para feldespatos, por ejemplo, se acerca al precio de importación y así pierde su ventaja especial. La arena local cuesta actualmente el doble que la arena en E.E.U.U., pero es bastante más barata de lo que sería importarla. Se está buscando una fuente de arena local más cercana, y por lo tanto más barata, dado que es el principal material en volumen para vidrio. Este trabajo es emprendido por uno de los principales fabricantes de vidrio del país.

Los ítems importados incluyen arcillas especiales, pero son principalmente productos químicos y fritas.

La exploración general más importante es la que emprende la División de Geología del Ministerio de Minas e Hidrocarburos, con sus 60 a 70 geólogos en su estudio geológico del país. Asimismo, se encuentran varios geólogos empleados por industrias privadas en la búsqueda de materias primas específicas. En adición se hizo también un estudio de arcillas industriales por INVESTI (Instituto Venezolano de Investigaciones Tecnológicas e Industriales), en un proyecto apadrinado conjuntamente por el Gobierno y la industria. Hay un laboratorio analítico en el

Ministerio de Minas, que atiende al Departamento de Geología y a otros. En este laboratorio se encuentra una máquina de difracción de rayos X para análisis mineralógico. Otro departamento del mismo Ministerio se encarga de comercialización de minerales. Debido a la preocupación de este Ministerio con petróleo y hierro, los trabajos conducentes a la explotación de minerales inorgánicos sufren considerablemente. Tanto que no fue posible obtener un cuadro detallado de los recursos disponibles, sino sólomente prospecciones detalladas de otras materias primas en la misma área, a pesar de los trabajos geológicos. Actualmente, el Departamento de comercialización está en proceso de reunir y organizar tal información, pero concentrando los esfuerzos hacia la sustitución de importaciones de materias primas.

Aún en este trabajo, y más aún para prospectivas materias primas, una desconexión es evidente: no se acude a un centro técnico de investigación y desarrollo industrial, local, bien establecido, cuya principal función es evaluar y fomentar la explotación industrial de los recursos locales. Tal organización, con el tiempo, puede estar en posición de contribuir al avance de la tecnología y las exportaciones en Venezuela.

A pesar de que la información es incompleta, los siguientes puntos pueden notarse:

- Hay tres localizaciones ubicadas de buena arena vitrífera
 - (a) Morichal Largo, Estado Anzuategui.
 - (b) Aguide, Estado Falcón (Bol. de Geología, 1 (No. 2), 144-194 (1951).
 - (c) En Estado Trujillo, lindando con Estado Lara.
- Talco: en Lara. Aún no evaluado.
- Tierra de Diatomeas: un grande y considerado posible, buen depósito está ubicado cerca de Mérida. Se encuentra en evaluación.
- Magnesita: fue encontrada en Isla Margarita. Los geólogos hallaron que el depósito se encuentra en mantos de medio metro entremezclados con mantos de silicato de magnesio, y por lo tanto no es de interés comercial como fuente de magnesia de alto grado. A.P. Greene de los E.E.U.U. mostró interés en este depósito en 1968, como una posible fuente de magnesia por su alta pureza. Examinado el sitio, concluyeron que para obtener alta pureza debería ser beneficiado. Intentaron asimismo un embarque de este material, pero sus resultados no están disponibles. El tema parece llamar la atención y continúa.
- Bauxita: Los depósitos hasta ahora encontrados no se adecúan a refractarios debido a su alto contenido de

hierro. Un programa geológico trienal se lleva a cabo principalmente en Estado Bolívar.

- Arcillas: Está el estudio de INVESTI. Algunos depósitos son utilizados por la industria cerámica, la mayoría en el Estado Lara, y algunos en la región del Orinoco, Estado Bolívar. Un buen depósito de caolin fue encontrado cerca de El Dorado, Estado Bolívar, según el Departamento de Comercialización del Ministerio de Minas e Hidrocarburos. Pronto comenzará a operar una planta piloto de beneficiación, por separación de cuarzo e ilita para dejar pequeñas partículas de caolin adecuadas para la industria del papel y la pintura, un buen ítem de exportación. Esto es hecho por una firma privada y la prospección necesita ser confirmada.

9.7. Potencial Exportador

9.7.1. Gama de Productos Locales

Desde el punto de vista de los costos de embarque en comparación al valor del producto, el espectro de artículos corrientemente manufacturados en Venezuela se extiende desde ítems manufacturados estrictamente para consumo local, hasta ítems con razonables posibilidades de exportación.

En un extremo está el gran volúmen de producción de ladrillos comunes, de horno, huecos y tejas, la mayoría de tipo barato, para construcción. Estos productos no toleran largos tirones por tierra, aunque bajo condiciones geográficas especiales pueden ser despachadas en barcazas a las islas cercanas. Estos ítems fueron así excluidos de este estudio.

En el otros extremo del espectro, están algunos de los productos refractarios y de fibra de vidrio. Estimativamente, el orden del resto de los productos cerámicos, en creciente valor unitario, sería: baldosas, artefactos sanitarios, azulejos; y en productos de vidrio: envases, vidrio plano, vidrio de seguridad y vasos de vidrio.

Es generalmente cierto que la exportación de tales ítems está basada principalmente en un suficientemente grande mercado local más que en producción exclusiva para exportación.

9.7.2. Características Relevantes de la Industria

La industria consiste de plantas relativamente nuevas de mediana o pequeña escala, con productos de aceptable y/o buena calidad. Casi todas las plantas tienen actualmente una sobrecapacidad de instalaciones. Los precios de los productos son relativamente altos, las empresas son bastante rentables, y prácticamente no exportan.

En la Tabla No. 9.7. se comparan datos de las industrias del vidrio venezolana y colombiana en 1969. El exceso de capacidad, altos precios y falta de exportación en Venezuela están claramente ilustrados por la Tabla.

Pese a lo declamado de esporádicos intentos de exportación, es obvio que esfuerzos ni bien dirigidos ni aún pensamientos serios fueron otorgados al tema; hay ausencia de conocimiento sobre mercados foráneos. Entre las dificultades mencionadas estaban: altos precios en comparación con competidores extranjeros (a veces de "dumping"), barreras políticas, dificultades financieras, costos de embarque y programas de navegación, así como los laberintos burocráticos. Aunque algunas de estas son razones genuinas que requieren atención, parece ser que simplemente no hay suficiente motivación para la industria, a hacer un real esfuerzo y sobreponerse a la barrera psicológica a través de la complejidad administrativa, hacia un mercado desconocido con sus problemas y riesgos.

9/61

La existencia de más de una planta en cada una de las áreas; envases de vidrio, sanitarios, vidrio de seguridad, azulejos y refractarios, cada una con varios grados de sobrecapacidad, es un indicador adicional indirecto de que en el mercado local protegido, aún bajo las presentes condiciones, los negocios son por lo menos tolerables, aún sin el esfuerzo de utilizar la sobrecapacidad para exportar a costo marginal.

Un real incentivo para exportar, junto con alguna guía y asistencia en varias áreas, es la receta indicada.

TABLA No. 9.7.

CAPACIDAD, PRODUCCION Y EXPORTACION DE ALGUNOS ITEMS DE VIDRIO

VENEZUELA Y COLOMBIA - 1969

Categoría Producto y País	Capacidad Instalada Ton/Año	P r o d u c c i ó n			E x p o r t a c i ó n			
		Ton/Año	Tasas de Utilización de la Capacidad- %	Valor Anual \$1,000	Precio \$/Ton.	Ton/Año	Annual \$1,000	\$/Ton.
<u>Vidrio Plano-10 mm.</u>								
Venezuela	18,000	12,000	66.0	3,066	256	-	-	-
Colombia	53,280	31,280	58.7	4,508	144	922	105	
<u>Envases de Vidrio</u>								
Venezuela	141,320	101,940	72.0	19,814	194	95	232	
Colombia	171,280	97,150	56.7	10,833	111	18,584	131	
<u>Vasos y Copas</u>								
Venezuela	5,830	2,460	42.3	1,719	699	-	-	-
Colombia	18,780	2,750	14.6	454	165	90	232	

La capacidad total de la industria a fines de 1971 estará por sobre 3,320,000 m². Hay por lo menos otras dos pequeñas plantas. La estructura de costo aproximada de Cerámicas Carabobo se muestra en la Tabla 9.6.

Los siguientes números (de Sanitarios Maracay) acerca del desarrollo del mercado local, son de interés.

1969	1,260,000 m ²
1970	1,680,000 m ²
Proyectado para 1971	2,160,000 m ²

Aunque estas cifras no pueden ser consideradas muy precisas, por lo menos presentan una clara tendencia de crecimiento del mercado, y explican la anticipación con la cual fueron encaradas las expansiones paralelas de capacidad productiva.

9.7.3. Costos de Producción

Comentarios sobre economía de escala en algunas plantas: la falta de las ventajas de operaciones en muy grande escala en Venezuela es obvia. En los siguiente párrafos, se hacen algunos comentarios específicos sobre algunas de estas plantas.

Envases de vidrio: es una industria intensiva de alta capitalización. El tamaño de cada una de las dos plantas está entre media a gran escala. Sin embargo, aparte de los servicios generales y de la carga administrativa en cada una de ellas, cortas series de producción producen una desventaja significativa, independientemente del tamaño real de las plantas. Un esfuerzo para mejorar esta situación sería valioso; v.g., se sugiere discutir la posibilidad de normalizar los tamaños de envases para la industria de drogas, donde la elección final del consumidor es de pequeño efecto. La asociación de la industria del vidrio y de la farmacéutica podrían iniciar tales medidas para beneficio de ambas. Esto podría mejorar la posición competidora de este ítem particular en el mercado exportador. Hoy en día cada planta atiende casi todos los tipos de envase del mercado local. Pese a su contribución a una competencia saludable en un mercado protegido, esta situación cobra un precio en la economía de producción de ambas plantas. Un mercado menos protegido podría forzar a más especialización, ya sea mejorando

la economía de producción, y resultando en mayor competitividad en mercado foráneos. Este razonamiento también es válido para otras plantas locales, especialmente las cinco plantas de vidrio de seguridad.

La manufactura automática de vasos y copas para el hogar y restaurantes en VIDOSA, es un ejemplo de producción que no puede soportar con buenas chances la competencia en el mercado internacional, debido en gran parte, a su pequeña escala.

Cerámicas Carabobo es un ejemplo de integración horizontal al formar un complejo de plantas para diferentes productos con servicios comunes, y reduciendo las cargas fijas en cada producto.

La sobrecapacidad desaprovechada es una carga adicional a los costos de producción, que podría ser removida canalizándola, al dar adecuados incentivos y guías para exportar, inicialmente costo marginal.

En conclusión, parece que aunque la competencia en el mercado local pudiera contribuir en algo a bajar precios, todavía el nivel de precios se mantiene protegido contra importaciones. Una reducción gradual de ésta protección probablemente empuje hacia grandes conglomerados con mayores economías de escala, mientras pueda evitarse el efecto negativo de monopolio.

Costos de mano de obra: el costo de mano de obra en Venezuela es más bien alto en comparación con los países vecinos, pero todavía bajo comparado con el de los E.E.U.U. Es consecuencia, debe dirigirse considerable esfuerzo hacia reducir la proporción de mano de obra en la industria, cuando fuere posible, incrementando la mecanización, que incluye incremento de capital y/o incremento de eficiencia en las operaciones y productividad de los trabajadores. El entrenamiento de mano de obra y preparación, fomento de incentivos de productividad y estudios de eficiencia, son aquí recomendados.

En el terreno de vidrio y cerámica, hay ejemplos de los dos tipos de mejoras posibles: en envases de vidrio incrementando la capitalización, y en artefactos sanitarios, reduciendo la incidencia de mano de obra, al mejorar su productividad.

Apoyo a inversiones de capital será una actividad paralela a la de entrenar y preparar (hasta el nivel más alto) al personal de la industria. En este último caso, el objetivo será estar fuera del alcance de la competencia de otros países con costos laborales más bajos, como Colombia, o eficientes pero más caros, como E.E.U.U.

9/66

* IN-PRO e INCE podrían contribuir hacia estas metas en sus respectivos campos, aunque la preparación de los niveles técnicos más altos requeriría entrenamiento en el extranjero.

Debería tenerse cuidado que trabajos extremadamente intensivos como por ejemplo producción de vidrio soplado a mano, podría tener menos posibilidad de éxito en competencia con países de larga tradición en este arte, no solo a causa de diseño inferior, sino por la ineficiencia, hasta ahora evidenciada en las plantas de vidrio "Murano" cerca de Caracas.

* Fundación Instituto Venezolano de Productividad - IN-PRO.
Instituto Nacional de Cooperación Educativa - INCE.

9/67

9.8. Lista de Visitas de Campo

1. Owens-Illinois de Venezuela, C.A. (Oficina) - Caracas
2. Owens-Illinois de Venezuela, C.A. (Planta) - Valencia, Edo.Carabobo
3. LLAMART, C.A. (Oficina y Planta) - Caracas
4. VENCERAMICA (Planta) - La Victoria, Edo. Aragua
5. Centro de Evaluación del Ministerio de
Minas e Hidrocarburos (Laboratorio) - Caracas
6. (VIDOSA) Vidrios Domésticos, S.A. (Oficina) - Caracas
7. (VIDOSA) Vidrios Domésticos, S.A. (Planta) - Tejerías, Edo.Aragua
8. (CEVIVE) Centro Vidriero de Venezuela, C.A. (Planta) -
Guarenas, Edo. Miranda
9. (ARCECA) Artefactos Cerámicos, C.A. (Planta) -
Chararalle, Edo.Miranda
10. (PRODUVISA) Productos de Vidrio, S.A. (Planta) -
Cagua, Edo. Aragua
11. Cámara Venezolana de la Industria Cerámica
y de la Porcelana (Oficina) - Caracas
12. Ministerio de Minas e Hidrocarburos
(Dirección de Geología) - Caracas
13. Instituto Venezolano de Investigaciones
Tecnológicas e Industriales (INVESTI) - Caracas
14. (FUNDAR) Fundación para la Promoción
de la Arquitectura - Caracas
15. CEMICA Cerámica Miranda, C.A. (Planta) - Cua, Edo. Miranda

16. **Templex, C.A. (Oficina) - Caracas**
17. **Sanitarios Maracay (Oficina) - Caracas**
18. **Sanitarios Maracay (Planta) - Maracay, Edo. Aragua**
19. **Refractarios Venezolanos (Oficina) - Caracas**
20. **Refractarios Venezolanos (Planta) - Matanzas, Edo. Bolívar**
21. **Cámara de Industriales del Vidrio (CINVI) - Caracas**
22. **VITREXA, C.A. (Oficina) - Caracas**
23. **VITREXA, C.A. (Planta) - La Victoria, Edo. Aragua**
24. **Fibras Aislantes, S.A. (FASA) (Planta) - La Victoria, Edo. Aragua**
25. **Manufactura de Vidrios Planos, C.A.
(MAVIPLANCA) (Oficina) - Caracas**
26. **Manufactura de Vidrios Planos, C.A.
(MAVIPLANCA) (Planta) - La Victoria, Edo. Aragua**
27. **Cerámicas Carabobo, C.A. (Planta) - Valencia, Edo. Carabobo**
28. **Fundación Instituto Venezolano de
Productividad (IN-PRO) - Caracas**
29. **Solel Boneh de Venezuela (Oficina) - Caracas**

10. EL CUERO Y SUS PRODUCTOS

10.1. Sumario

10.1.1. General

10.1.2. Curtiembres

10.1.3. Curtiembres - Posibilidades de Exportación

10.1.4. Calzado

10.1.5. Calzado - Plantas, Maquinaria y Equipo

10.1.6. Calzado - Mano de Obra y Gerencia

10.1.7. Calzado - Normas y Control de Calidad

10.1.8. Calzado - Posibilidades de Exportación y
sus Requerimientos

10.1.9. Otros Artículos de Cuero

10.2. Recomendaciones

10.2.1. Curtiembres

10.2.2. Calzado y Artículos de Cuero

10.3. Introducción

10.3.1. Objetivos

10.3.2. General

10.3.3. Curtiembres

10.3.4. Calzado y Artículos de Cuero

10.4. Estructura de las Industrias

10.4.1. Curtiembres

10.4.2. Calzado y Artfeulos de Cuero

10.5. Conclusiones

10.5.1. Medidas de Gobierno

10.6. Lista de Visitas de Campo

10.1. Sumario

10.1.1. General

Como la mayoría de las industrias locales, la industria del cuero y sus anexos se encuentra altamente protegida contra la competencia foránea. Desde 1958, en que las regulaciones protectoras entraron en vigencia efectiva, las industrias comenzaron a desarrollarse a partir de talleres y empresas de familia. La mayoría de estas empresas fueron fundadas legalmente desde 1958. En 1960, cuando muchas de estas crecieron, se asistió al nacimiento de una nueva y amplia generación de pequeños talleres.

10.1.2. Curtiembres

Existen en Venezuela, hoy en día, dos grandes curtiembres, tres medianas y unos treinta pequeños talleres. Las dos compañías más grandes poseen tres curtiembres y producen anualmente alrededor del 72% del total de la industria. Algo así como el 93% del total lo producen las cinco mayores firmas, lo que indica una fuerte concentración en el mercado.

La industria emplea unas 1,500 personas. La producción anual de cuero superior totaliza unos 50 millones de piés cuadrados; y unos tres millones de kilos de suela. Las ventas de fábrica

llegan a Bs. 160 millones. La calidad del cuero es inferior, resultado del abastecimiento local de pieles y cueros defectuosos. La tasa de utilización de la capacidad industrial se estima en 80%. Sin embargo, esta capacidad puede ser fácilmente expandida con pequeñas inversiones.

10.1.3. Curtiembres - Posibilidades de Exportación

Un análisis de los datos del comercio mundial y de las condiciones locales lleva a las siguientes conclusiones:

- Aún en países de producción autosuficiente, existe el comercio de exportación e importación.
- Pieles y cueros se importan principalmente desde los E.E.U.U., Argentina y Brasil.
- E.E.U.U. es un buen mercado potencial para cuero bovinos livianos.
- Europa Occidental es un mercado creciente para cueros bovinos pesados.
- Sería, por lo tanto, rentable importar pieles y cueros de alta calidad de E.E.U.U., Argentina y Brasil, procesarlos en curtiembres locales y exportarlos a E.E.U.U. y Europa Occidental.
- El excedente de pieles locales de baja calidad se procesaría para cuero pesado, con destino a Europa Occidental.

9/46

TABLA No. 9,6.

CERAMICAS CARABOBO, C.A. *

ESTRUCTURA DE COSTOS APROXIMADA EN LA PRODUCCION DE AZULEJOS

Categoría	Participación en los costos
Mano de obra, directa	31.5%
Mano de obra, indirecta	19.5%
<u>Mano de obra, Total</u>	<u>51.0%</u>
Materia prima, local	6.2%
Materia prima, importada	11.2%
<u>Materia prima, Total</u>	<u>17.4%</u>
Otros gastos, directo	16.1%
Otros gastos, indirecto	6.3%
<u>Otros gastos, Total</u>	<u>22.4%</u>
Financiación	1.1%
Depreciación	8.1%
Total Costos de Producción	100.0%

* Esta planta manufactura también otros productos. Los gastos indirectos fueron cargados a la manufactura de azulejos de acuerdo a su proporción en el valor total de ventas.

10.1.4. Calzado

La fragmentación en producción al menudeo tiene estrecha relación con la excesiva fragmentación de la capacidad productiva del calzado; un 50% del calzado de cuero proviene de talleres artesanales que producen menos de 100 pares diarios; 46% del total es hecho en fábricas que vuelcan entre 100 y 500 pares diarios; 2% en fábricas de 500 a 1,000 pares diarios; y sólo el 2% proviene de fábricas que manufacturan más de 1,000 pares diarios.

Esta estructura industrial entraña desperdicio en dos áreas cruciales: mano de obra altamente capacitada y maquinaria. Se estima que la industria podría duplicar su rendimiento sin inversiones adicionales significativas.

Los números para el año 1970 eran aproximadamente así:

Producción:	30 millones de pares de calzados, de los cuales 22 millones eran zapatos de cuero.
Ventas de Fábrica:	Bs. 600 millones.
Personal:	18,000

Las materias primas para esta industria incluyen: para capelladas y forro - materiales como cuero, telas y substitutos sintéticos, para suelas y tacos - materiales como cuero, goma y PVC; materiales de refuerzo, fibras naturales y artificiales; hilos y cordones de algodón, lino y sintéticos; así como hebillas, ornamentos, ojales y materiales de empaque; adhesivos, colorantes y otros agentes químicos.

La mayoría de estos materiales se fabrica localmente, pero su calidad es media o baja.

10.1.5. Calzado - Plantas, Maquinaria y Equipo

Muchas de las fábricas de tamaño medio entraron, en los últimos tres años, en nuevos edificios industriales, y otras planean hacer lo mismo en el futuro cercano. Las condiciones de luz y ventilación, como el abastecimiento de agua y energía son suficientes.

La superficie disponible es suficiente para duplicar la capacidad de trabajo. La disposición es eficiente. La maquinaria y los edificios son modernos y también suficientes para duplicar su capacidad. Sin embargo, hay máquinas que están fuera de servicio debido a la escasez de repuestos entre los agentes locales. El resto del equipo, como hornos, troqueles, etc., se fabrican en el país.

10.1.6. Calzado - Mano de Obra y Gerencia

Muchos de los inmigrantes de Italia y España son maestros zapateros, y pertenecen a familias de tradición artesanal.

No escasea el obrero semicapacitado. Los programas de entrenamiento del INCE preparan número suficiente de trabajadores semicalificados para todas las etapas de la zapatería y confección de moldes. Sin embargo, la industria tiene un grave impedimento en la falta de personal de gerencia competente y entrenado por encima del nivel de capataces. Esto podría ser más agudo cuando la industria trate de exportar en gran escala. La industria no emplea diseñadores. Muchos de los diseños actuales son modelos extranjeros copiados o modificados.

10.1.7. Calzado - Normas y Control de Calidad

La calidad del calzado de tipo superior es generalmente bastante buena y manufacturada con mucho cuidado. Este calzado se hace de materia prima importada para capellada, curtida localmente a partir de cueros importados.

El calzado de cuero de tipo medio e inferior se encuentra al standard mínimo para su categoría de precios.

Los zapatos con capellada de tela y zapatillas de gimnasia, con suela de P.V.C. inyectado, son de buena calidad y calce.

Un sistema de control de calidad para elegir materias primas, y para varias etapas del proceso de manufacturación debería establecerse, a fin de eliminar productos defectuosos o por debajo de las normas.

10.1.8. Calzado - Posibilidades de Exportación y sus Requerimientos

La industria del calzado tiene 4 ventajas probadas para incrementar exportaciones:

- Pericia técnica
- Mano de obra capacitada
- Capacidad desaprovechada
- Necesidad y voluntad, es decir motivación

Sin embargo, para exportar se requiere también:

- Mejores materias primas
- Mejor gerencia para una producción eficiente
- Experiencia en comercio internacional
- Incentivos oficiales y facilidades de exportación

Las áreas de comercialización obvias durante el período inicial son los E.E.U.U. y las islas del Caribe, así como Alemania Federal. Los servicios de despacho al extranjero por mar o aire son regulares y frecuentes. Sin embargo, el manipuleo en los puertos debería hacerse mucho más simple y efectivo.

10.1.9. Otros Artículos de Cuero

Otros artículos de cuero que se fabrican son: accesorios de vestimenta, carteras y cinturones de mujer, que son bien hechos pero no en forma industrializada.

Existen posibilidades de exportar carteras combinadas con zapatos de mujer de primera calidad en la categoría de alto precio.

La industria de la moda de ropa de cuero se ha desarrollado rápidamente en los últimos años en Europa y E.E.U.U. Las industrias locales del cuero y del vestido pueden encontrar un amplio campo de desarrollo para la exportación. Pese a ello, requerirá un sostenido asesoramiento y asistencia técnica del extranjero, especialmente en el fomento y entrenamiento de talentos de diseño locales.

10.2. Recomendaciones

Se recomienda que el Gobierno implemente una política de liberalización de las importaciones de materias primas para la industria del calzado y artículos de cuero. Se sugiere hacerlo gradualmente, dentro de un plazo de cinco o diez años.

Tal política expondrá a los fabricantes locales a la competencia por precio y calidad, y el ramo del calzado dispondrá de una más amplia gama de materias primas a menores precios.

10.2.1. Curtiembres

- A fin de proveer a las curtiembres con cueros de calidad, es necesario iniciar un programa de educación y entrenamiento para mejorar el cuidado de los rebaños, proteger la calidad de los cueros crudos y reducir las enfermedades y daño físico de la piel.
- Debería permitirse una importación creciente de cueros crudos.
- El Gobierno debería iniciar y sostener la retención de técnicos extranjeros en el país, para proveer a las curtiembres de pericia y tecnología actualizada.

- El Gobierno debería ampliar las actividades del instituto de normas existente, COVENIN, con el propósito de fijar estándares para diferentes calidades de cuero y otros artículos de la industria. Estas calidades se controlarán periódicamente.
- Con propósitos de exportación, muchos países exportadores establecen un instituto de control de calidad para el producto exportable. El objetivo de este instituto será crear en el exterior una imagen positiva para el artículo "Hecho en Venezuela", y de proteger a la industria de los exportadores irresponsables.

10.2.2. Calzado y Artículos de Cuero

- Se fomentará un programa de entrenamiento gerencial para mejorar el planeamiento, la eficiencia, los costes, el control de calidad, etc.
- El Gobierno debería iniciar y soportar una política que aliente a pequeñas empresas a fusionarse dentro de unidades productivas más grandes.
- El Gobierno debería estimular una política cuyo objetivo sea la creación de cadenas de negocios para la venta de calzado local. Esto llevaría a mejorar la eficiencia productiva.

- Se recomienda permitir importaciones competitivas de cuero y materiales auxiliares para el calzado. Aparte de las ventajas antes citadas, los fabricantes ganarán así experiencia en el uso de nuevos materiales, como substitutos sintéticos de capelladas, forros y suelas.
- El Gobierno debería asistir a las tres asociaciones de fabricantes de calzado, a establecer una organización orientada hacia la exportación, que los reúna en orden de facilitar la cooperación entre la industria y el Gobierno (ICE), en el terreno de la exportación. Tal organización podría emprender, con asistencia del ICE, y en estrecha cooperación con los agregados comerciales en el extranjero, participación en ferias y exhibiciones, organización de misiones exportadoras y mantener exposiciones permanentes en centros internacionales de comercialización.
- El ICE debería asistir a la asociación de fabricantes en la contratación de expertos en calzado y artículos de cuero, en las áreas de manufactura y comercialización.
- El Gobierno debería alentar y sostener a la industria para establecer un centro de diseño de calzado y artículos de cuero que fomente y prepare jóvenes talentos para la industria. Tales esfuerzos deberían ser planeados e incrementados en cooperación con la industria textil y

del vestido. (Tal centro de diseño podría convertirse en un Centro de la Moda a escala latinoamericana).

- Para mejorar la posición competitiva de los productos venezolanos en el exterior, se recomienda alentar al exportador con incentivos monetarios.

Se estima que para la industria del calzado, el incentivo podría ser del orden de 1 a 1,5 Bs. por cada dólar ganado en exportación. Este incentivo estará sujeto a revisión periódica en cuanto a efectividad y adecuación.

- El Gobierno debería mejorar y simplificar los procedimientos de exportación.
- Deberá requerirse de importadores y representantes de maquinaria extranjera que mantengan un adecuado stock de repuestos en Venezuela.

10.3. Introducción

10.3.1. Objetivos

Los objetivos de este estudio son preparar recomendaciones para el Gobierno venezolano destinadas a mejorar las ventas de exportación de los productos de la industria del cuero y derivados. En consecuencia, fué hecho un estudio e investigación de estas industrias a fin de evaluar el potencial de exportación de la capacidad productiva existente, y como esta capacidad podría ser desenvuelta, teniendo en cuenta la existencia de algunas exportaciones.

Las recomendaciones incluyen posibles ajustes de medidas de política de Gobierno e incentivos existentes. El estudio se basó en: visitas a fábricas; conversaciones con industriales de varios grupos y dirigentes de asociaciones de fabricantes; funcionarios de institutos de importancia, como el INCE (Instituto Nacional de Cooperación Educativa) y el INPRO (Fundación Instituto Venezolano de Productividad), así como funcionarios de Gobierno, exámen de informes anteriores, datos estadísticos y un estudio general de los mercados mundiales en estos ramos. Este estudio trata principalmente de las posibilidades de exportación de cueros y calzado.

El precio promedio en planta de Cerámicas Carabobo es Bs. 17,60/m².

El precio mayorista del producto está en: Bs. 30-31/m² para la placa decorada, Bs. 27-28/m² para la placa de color, y unos Bs. 24/m² para mosaico. Los siguientes precios en planta fueron dados por Sanitarios Maracay: blanco Bs. 15-16 m², colores Bs. 18-29 m² ARCECA, color Bs. 15/m², decorado 23-35 Bs./m².

El orden de calidad descendente es, aparentemente, Carabobo-ARCECA-Maracay. Podría citarse que Maracay usa una hornada de 11 horas, en tanto que Carabobo usa hornada simple para mosaicos sólomente. Carabobo y ARCECA son muy conscientes en cuanto a la calidad de sus azulejos. Carabobo y Maracay fabrican sus propias moldeadoras y procuran venderlas a los otros fabricantes de baldosas y azulejos.

Existe cierta competencia por parte de productos japoneses e italianos. La tarifa aduanera es de Bs. 2/kg, incluyendo embalaje.

Esta tasa significa unos 20 Bs/m² o más. En una exposición de materiales de construcción en Caracas se exhibieron azulejos de varios tipos de Cerámicas Fujijama, de Bs. 90 a 100/m², e italianos entre 70 y 110 Bs/m², mientras que el azulejo decorado de Cerámicas Carabobo tenía un precio de Bs. 45/m².

En el análisis de potencial exportador, las industrias del cuero y del calzado no pueden ser tratadas como una entidad homogénea. Ello exige un estudio separado para cada una, la industria del cuero/curtiembres por un lado, y la industria del calzado por el otro, en sus varios tamaños de empresa, diferentes sistemas de fabricación y distintos tipos de productos.

El principal esfuerzo de este estudio fué dedicado a la industria del calzado, que tiene hoy en día, una sobre-capacidad del 50% y un mercado local saturado, lo cual requiere una acción inmediata, más todavía ahora que estos fabricantes demuestran voluntad de cooperar en el esfuerzo exportador.

Los datos estadísticos obtenidos de las industrias del cuero y el calzado venezolanas no eran actualizados; la mayoría sólo hasta 1966. Los datos de este informe son por lo tanto, resultado de estimaciones basadas en una variedad de fuentes y en deducciones.

Los informes anexos sobre visitas y encuentros no son para uso oficial. Ellos fueron preparados sólo como fuente de material en la redacción de este informe.

10.3.2. General

La industria venezolana del cuero y derivados está pesadamente protegida por altas tarifas. Prácticamente no hay importación de materias primas y productos finales y auxiliares que se producen localmente. La cantidad de pieles y cueros importados es negligible, elevándose al 2,5% del consumo local total y al 0,5% del consumo total de cuero.

El cuero se va convirtiéndose gradualmente en un material de lujo en los países desarrollados, y por lo tanto, se lo utiliza principalmente en productos de alta calidad. Los costos de producción de artículos de cuero, como calzado, carteras o ropa, son mucho más baratos que los de fabricación de sustitutos sintéticos.

La diferencia de costos de fabricación entre productos de alta calidad y los de calidad inferior es insignificante. Hay mercados potenciales para cuero y derivados de alta calidad en los E.E.U.U. y Europa Occidental. Las industrias locales tienen la capacidad para iniciar exportaciones.

10.3.3. Curtiembres

Esta industria está fuertemente centralizada. Las cinco mayores fábricas producen el 93% del consumo total. Una gran parte está integrada verticalmente (mataderos, curtiembres,

producción de zapatos y bocas de venta al público, bajo una sola propiedad).

La capacidad puede ser fácilmente expandida; la presente tasa de utilización de la capacidad llega al 80%.

La calidad del cuero es inferior debido al cuidado impropio del ganado. El nivel tecnológico y de pericia de la industria es suficiente para las necesidades presentes. Sin embargo, la exportación de cueros de alta calidad requerirá mejoras en estas áreas.

Escasa gerencia a nivel medio; no existe conocimiento de comercialización internacional. Hay un buen mercado en los países desarrollados para cuero de alta calidad.

10.3.4. Calzado y Artículos de Cuero

La capacidad manufacturera sufre de fragmentación excesiva, que resulta en mano de obra hábil desperdiciada e infrautilización de maquinaria. Sin inversión adicional en maquinaria y con la fusión de la fuerza de trabajo actual, la capacidad probablemente podría ser duplicada.

La calidad de las materias primas locales y de los accesorios para zapatos es baja.

Mano de obra semicalificada se puede obtener con facilidad de los centros de entrenamiento del INCE. Se dispone además de personal calificado y pericia profesional. El nivel gerencial existente no se encuentra preparado para las modernas técnicas industriales. Faltan además diseños originales de talentos locales.

La calidad de los zapatos de gran clase es muy buena, pese a que el producto es barato. La calidad de las otras clases de zapatos debe mejorarse. Algunos manufactureros tienen un inicio de experiencia en exportaciones, aunque prácticamente no existe experiencia en comercialización internacional. Los mercados potenciales son E.E.U.U., las Islas del Caribe y Alemania Occidental.

10.4. Estructura de las Industrias

10.4.1. Curtiembres

La iniciación de la producción de cueros en Venezuela data de comienzos de la década del 40, cuando el curtido se hacía por métodos manuales simples. El verdadero desarrollo de la industria comenzó en 1958, cuando entraron en vigencia regulaciones para proteger la industria local.

Tamaño de la industria: hoy en día la industria produce anualmente unos 40 millones de piés cuadrados de cuero flor, y unos 10 millones de piés cuadrados de descarné, a lo que hay que agregar unos 3 millones de kilos de suela. La industria emplea unas 1,500 personas. Las ventas de fábrica se estiman en Bs. 160 millones.

El crecimiento anual de ventas promedio es de 3,6%. Aproximadamente el 90% de la producción es absorbido por la industria del calzado. La Tabla siguiente provee algunos indicadores estadísticos:

TABLA No. 10.1.

**PRODUCCION DE CUERO DE LAS MAYORES CURTIEMBRES EN
VENEZUELA, POR EMPRESA**

Firma	Categoría	Ubicación	Producción 1970 Flor y Descarne 1,000 piés ²	Participación en la Prod. Total
1.	Tenería "1 ^o de Octubre, C.A.	Cagua	22,500	44%
2.	Tenería "El Aguila, C.A."	Cagua	4,500	9%
3.	Tenería "Gustavo Zingg, S.A."	Mcbo.	10,000	20%
4.	Tenería "Unidas, C.A."	Cagua	5,500	11%
5.	Tenería "Vipaq"	Cagua	5,000	10%
6.	Otros		47,500 3,500	93% 7%
Total			51,000	100%

Nota: Las primeras dos curtiembres pertenecen a una sola firma.

Propiedad: Las cinco mayores empresas producen el 93% del consumo total. Dos grandes empresas controlan el 73% de la capacidad. La firma mayor está bien integrada verticalmente de mataderos, curtiembres, fábricas de calzado y hasta una cadena de 63 negocios de venta minorista.

Materias primas: las materias primas para curtiembre son cueros crudos y productos químicos. Los cueros se obtienen usualmente como sub-producto del matadero. El cuero es un producto que se procesa curtiendo pieles o cueros crudos, que incluye tratamiento por varios agentes químicos y un acabado final. Los mataderos locales se concentran principalmente en las áreas de Maracaibo, Cagua, Caracas y Bejuna, y proveen alrededor del 97% del peso total. La importación permitida es del 2,5% en peso total manufacturado. Debido a las importaciones de alta calidad esto suma sin embargo el 6,6% del valor total producido.

Los cueros locales se abastecen en un 80% directo del matadero, crudos y húmedos, y 20% salados y secos.

Los datos disponibles indican un consumo nacional estimado de 1,250,000 cueros que pesan unas 30,000 Tm. por un valor de 30 millones de bolívares.

Los productos químicos importados montan alrededor del 90% de todos los productos químicos usados para curtir. Estos constituyen aproximadamente el 22% del valor de venta de fábrica.

La tasa de crecimiento anual de la producción de cueros crudos en el mercado doméstico es de 1,5% en tanto que el consumo crece a razón de 3,6% anual. En consecuencia, puede producirse una

escases en el abastecimiento local de cueros crudos.

Control de calidad: la calidad de los cueros locales es, en general, muy baja. Los defectos en el cuero son causados por daños físicos tales como repetidas marcas de gran tamaño, desgarraduras de alambre de púa o cactus, daños producidos por enfermedades tropicales y parásitos. Todo ello reduce por debajo de los standards normales la calidad del cuero curtido. El área útil de cuero flor para calzado de tipo superior es muy pequeña. La mayor parte del cuero no es apto para ser graneado.

El control de calidad del cuero curtido procesado es insuficiente; agregado a ello el tamafiado no siempre es exacto.

El cuero hecho de pieles importadas es mucho mejor que el hecho a partir de pieles locales y, por lo tanto, de mayor valor.

Productos y utilización de sub-productos: la baja calidad de las pieles domésticas limita la variedad de productos.

Varios tipos de cuero no pueden ser manufacturados. Materiales de deshecho de las pieles se usan para glicerina y otros productos.

TABLA No. 10.2.

CONSUMO AJUAL DE PIELLES Y CUEROS VENEZOLANOS

PROCESO, PESO Y VALOR - 1970/1971

Curtiembre Materia Prima	Tenería 1º de Octubre (40% del total) - Piezas -	Tenería Gustavo Zingales (20% del total) - Piezas -	Consumo Total (60% del total) - Piezas -	Peso/ Pieza -Kg-	Peso Total del 60% -1,000 Kg-	Precio Kg. -Bs.-	Valor Total del 60% -1,000-
Cueros, Crudo/Húmedo	294,000	176,000	470,000	25	11,750	0.92	10,810
Cueros, Salado/Seco	126,000	154,000	280,000	22	6,160	1.15	7,084
T O T A L	420,000	330,000	750,000		17,910		17,894
100% del Consumo			1,250,000		29,850	1.00	29,823

Tecnología: el manejo técnico de las grandes fábricas es de origen europeo y bastante profesional. El conocimiento técnico proviene de los grandes abastecedores químicos. Laboratorios y técnicos de control de calidad y desarrollo se encuentran en sus inicios. Aún así, esto debe ser mejorado.

Se necesita conocimiento para tipos especiales de cuero. La industria necesita un adecuado programa de capacitación para personal supervisor. Hay disponible mano de obra calificada.

Las instalaciones fabriles, incluyendo superficies de piso, maquinaria, energía, etc., son suficientes y son ampliadas constantemente.

El rendimiento anual por obrero varía. Por ejemplo:

Fábrica No. 1:

Venta Anual - Bs. 50 millones Obreros: 350

Ventas: Bs. 143,000 por obrero

Fábrica No. 2:

Venta Anual - Bs. 21 millones Obreros: 250

Ventas: Bs. 84,000 por obrero

Para este producto, el flete marítimo a América del Norte o del Sur, está en el orden del 10% del precio CIF puerto de entrada.

La venta de este tipo de producto comprende más que la competencia por el precio justo. Los gustos y preferencias son un componente principal, y requerirá considerable investigación de mercado y promoción, aún cuando los precios fueren competitivos.

Desde el punto de vista de costo y flete sólomente, la situación no parece mala y sólo es aparente la sobrecapacidad disponible en el futuro.

9.6.2. Artefactos Sanitarios

Existen dos relativamente grandes fábricas en este campo:

SANITARIOS MARACAY S.A., en Maracay, y COMPAÑIA VENEZOLANA DE CERAMICA, C.A. (VENCERAMICA), en La Victoria. La primera de las dos fue mencionada al tratar de azulejos, pero su línea principal es la de artefactos sanitarios; mientras que la segunda se dedica exclusivamente a este ramo.

La propiedad de VENCERAMICA se reparte entre Cerámicas Carabobo (37.5%) y el grupo venezolano Eugenio Mendoza (42.5%). Tiene un acuerdo de asistencia técnica con una firma norteamericana que restringe sus exportaciones a los E.E.U.U. y sus Islas del Caribe. Sanitarios Maracay sostiene que obtiene asistencia técnica de

10/23

Los jornales de obreros, incluyendo beneficios sociales y otras cargas, son de aproximadamente Bs. 41,00.

La capacidad utilizada es del 80%. La tendencia es expandir la capacidad con maquinaria moderna.

Costos, finanzas y comercialización: el detalle de los costos de una fábrica es el siguiente:

Ventas totales - 100%	
Materiales a) Cueros	30,7%
b) Químicos	22,5%
Mano de obra directa	10,5%
Gastos de fábrica	12,0%
Administración, Ventas, Financiación y Beneficios, antes de los Impuestos	25,0%
Sub-Total	<u>100,7%</u>

El estado financiero en 1970 de la misma firma era el siguiente:

<u>Activo Total</u>	<u>Bs. 28,000,000</u>
Edificios	Bs. 3,000,000
Maquinaria	<u>Bs. 8,000,000</u>
Total Activo Fijo	Bs. 11,000,000
Capital de Trabajo	Bs. 17,000,000

Las ventas directas a la manufactura del calzado suman 60% de todas las ventas; el 40% restante se vende a través de mayoristas.

Las condiciones de venta son crédito hasta 180 días, y los precios mayoristas son los siguientes:

- | | |
|------------------------------------|--|
| 1. Suelas | Bs. 4,10 a 4,50/kg. |
| 2. Cuero flor de pieles locales | Bs. 1,50/kg = Bs. 2,55/piés ² |
| 3. Cuero flor de pieles importadas | Bs. 3,20/kg = Bs. 4,20/piés ² |
| 4. Descarne | Bs. 0,95/kg = Bs. 1,25/piés ² |

El precio de venta minorista se recarga en un 20 a 25%.

En el mercado mundial existe una creciente demanda para sustitutos sintéticos de artículos como valijas, bolsas, carteras, suelas y tacos de zapato, y material para forro y capellada de calzado. Estos sustitutos son principalmente de la gama de productos de medio y bajo precio.

Como resultado, los productos de cuero se están volviendo gradualmente lujosos en los países desarrollados, y así la demanda de artículos de cuero de alta calidad se espera que crezca, mientras que la demanda de grados bajos, continuará declinando. Por lo tanto, deben darse pasos inmediatos para levantar la calidad del cuero local.

10.4.2. Calzado y Artículos de Cuero

1. Propósito, para qué está hecho el calzado.
2. Material, de qué está hecho el calzado.
3. Método, cómo está hecho el calzado.
4. Diseño, cómo el calzado combina con la ropa del usuario.

Hoy en día, casi todas las mujeres poseen por lo menos 6 a 8 pares de zapatos para ocasiones varias. En los países desarrollados, el número de pares de zapatos que se consume anualmente, per cápita, llega hasta 3 pares de cuero a más de 2 o 3 pares de otros materiales.

Los datos aproximados para la industria del calzado en Venezuela en 1970/71 son los siguientes.

TABLA No. 10.3.

DATOS SOBRE CONSUMO ANUAL DE CALZADO - VENEZUELA

Categoría Tipo de Calzado	Cantidad 1,000 Pares	Valor 1,000 Bs.	Consumo Anual -pares/cápita
Capellada de cuero	22,000	540,000	2,2
Capellada vinílica o textil	8,000	60,000	0,8
TOTAL	30,000	600,000	3,0

10/26

La proporción de gastos en calzado por año y por personas como porcentaje de los gastos totales en bienes de consumo es de 1,3% en E.E.U.U. y 1,2% en Venezuela. (Bs. 600,000,000 de Bs. 5,034,000,000.-

Tamaño de las plantas: la producción total de calzado fue dividida entre los grupos siguientes de acuerdo al tamaño de la planta:

TABLA No. 10.4.

PARTICIPACION EN EL MERCADO SEGUN CATEGORIAS DE TAMAÑO DE PLANTA

Tipo de Calzado	Categoría		Producción Diaria en Pares			
	25-100	101-500	501-1000	más de 1000	Total	
Capellada de cuero	50%	46%	2%	2%	100%	
Capellada vinílica o textil	-	5%	15%	80%	100%	

Los datos de arriba demuestran la excesiva fragmentación de la capacidad manufacturera del calzado de cuero.

10/27

Pertenencia: el número estimado de empresas de calzado en Venezuela es de 450; de ellas, más de la mitad son miembros de alguna de las tres asociaciones:

- ANIC	79
- UVECA	54
- AMPICAL	114
<hr/>	
Total Asociados	247
Estimados No Asociados	203
<hr/>	
Total	450

Las empresas con casi todas de propiedad venezolana, usualmente compañías familiares. Estas familias son zapateros de tradición y representan un excelente conjunto de artesanos altamente calificados.

Materias Primas: las materias primas requeridas por la industria se dividen en tres grupos principales:

1. Materiales de forro y capellada.
2. Suelas y tacos.
3. Materiales auxiliares, como ser cordones, refuerzos, hebillas, ojales, adhesivos, etc.

La mayoría de las materias primas son de producción venezolana. Como se mencionó previamente, los bienes de fabricación local están altamente protegidos, y la importación de materiales competidores está restringida. La calidad de estos materiales locales es para standard mediano e inferior. Bajo ciertas condiciones la importación de materias primas para manufactura de exportación está permitida. Sin embargo, la burocracia implica una efectiva barrera en la mayoría de los casos.

Agregado a esto, a la industria del calzado le está permitido importar anualmente 80 Tm. de cuero flor especial. Esto representa alrededor del 0,5% del mercado local de cuero flor para calzado.

La importación de estos cueros especiales está sometida a tasas de Bs. 8/kg.:

Bs. 6/kg. al Gobierno y Bs. 2/kg. al "fondo delcuero".

El "fondo delcuero" usa este ingreso para financiar la Exhibición Anual del Cuero y del Calzado en Caracas.

Productos: la variedad en el calzado es usualmente muy amplia, v.g., de vestir, de trabajo, sport, sandalias, zapatillas, etc., hechos para hombres, mujeres y niños por métodos varios, en distintos estilos, tipos y colores.

10/29

La industria en Venezuela manufactura todos estos tipos de calzado. El estilo es en general bastante conservador. Debido a la multiplicidad de unidades productoras, hay sin embargo, una gran variedad de estilos en el mercado.

Control de calidad y normas: en general, la calidad del calzado de tipo superior es especialmente buena. Calzado de media y baja calidad es aceptable, pero muy caro en relación a esa calidad. Mientras los zapatos se sigan haciendo a un ritmo de 4 pares por día por obrero, el control de calidad sistemático es innecesario. El problema sin embargo, va a aparecer cuando se obtenga mayor productividad por obrero. No hay normas oficiales para el producto.

Tecnología: las instalaciones fabriles, como áreas, disposición, maquinaria, fuentes de energía, etc., son buenas en la mayor parte de las plantas medianas y grandes.

Como promedio, el rendimiento de la industria está entre un medio y un cuarto de la tasa de utilización potencial a plena capacidad. Hay necesidad urgente de mejorar la productividad, entrenando al personal directivo desde capataces hacia arriba.

Mano de obra semi-capacitada puede obtenerse fácilmente de los cursos de zapatería del INCE. Hay disponible mano de obra calificada.

Costos y financiación: los costos en la manufactura del calzado, dependen en gran parte, del tamaño de la planta y del producto específico. Productos que requieren mucha mano de obra tienen un mayor costo laboral; en el otro extremo, en los procesos de moldeo por inyección, la incidencia de costos laborales es menor. Un detalle promedio de los costos de producción en Venezuela se estima así:

Materias Primas	50%
Costo Laboral	32%
Otros Costos de Producción	<u>18%</u>
Total de costos directos de producción	100%

Los costos directos de producción constituyen aproximadamente el 70% del precio minorista del producto.

Al momento la industria se enfrenta con severos problemas de financiación de capital de trabajo. Estos problemas son resultado de stocks crecientes, y la concomitante extensión de largas facilidades de crédito a minoristas que llegan con frecuencia a 270 días.

Comercialización: la temporada de mayores ventas es la anterior a Navidad; alrededor del 55% de la venta anual tiene lugar durante esos días. Un 20% adicional se vende durante Semana Santa y lo demás durante el resto del año.

Los zapatos se distribuyen directamente de fábrica al minorista según pedidos levantados por agentes de venta. Algunos fabricantes poseen negocios minoristas donde venden entre el 20 y el 25% de sus totales. Sólo una fábrica posee una cadena de negocios, 63 bocas de venta, donde vende su propia producción en un total del 80% de sus ventas.

En general, la venta minorista del calzado se realiza a través de numerosos pequeños comercios. El número excesivo de tales negocios es principalmente el resultado de la super-producción y de los créditos largos que otorgan los fabricantes.

Exportaciones: ciertos intentos de exportar zapatos fueron realizados con éxito a mercados del Caribe (especialmente Puerto Rico y Jamaica). Sin embargo, tales intentos fueron esporádicos debido a varias dificultades y a la falta de beneficios razonables. Hubo asimismo cierta exportación inicial a los E.E.U.U. de zapatos de hombre y mujer. Parece ser que estos pocos intentos pueden llegar a convertirse en mayores pedidos en un futuro

10/32

cereno.

Los zapatos se venden a precios entre \$ 8 a 10 FOB La Osaire.

La exportación de calzado en 1970 totalizó unos 50,000 pares
valorados en \$ 500,000..

compañías foráneas sin restricciones a la exportación.

La capacidad de producción y las ventas de estos productos también crecieron rápidamente en los años recientes. Hasta hace poco tiempo las ventas de VENCERAMICA estaban a nivel de 36,000 unidades/mes por Bs. 1.5 millones. Esto es aproximadamente el doble de las ventas de hace tres años. Recientemente esta capacidad fue casi duplicada con la adición de un nuevo gran horno (igual en capacidad a los tres anteriores juntos), llegando a 70,000 unidades/mes de capacidad.

Al presente la producción real ronda las 52,000 unidades/mes, las limitaciones de la demanda impiden la producción adicional. Esto es, que hoy en día existe un considerable exceso de capacidad. Parte de este exceso de capacidad se está usando para producir vajilla popular (10% de la producción), como modo de diversificar. El número total de empleados en VENCERAMICA oscila en los 300.

La producción en Sanitarios Maracay era de 34,000 unidades/mes a Bs. 1.2 millones, con una capacidad de producción de 45,000 unidades/mes. El número de empleados en esta fábrica es de 550 obreros y 35 en supervisión y administración. La distribución de estas cifras entre sanitarios y azulejos no pudo conseguirse.

10.5. Conclusiones

10.5.1. Medidas de Gobierno

General: debe enfatizarse que las recomendaciones sugeridas en este informe están fuertemente interrelacionadas en términos de intención y efecto. Así, la efectividad de la implementación de cada una de las medidas recomendadas depende primariamente de la implementación de todas las otras medidas recomendadas. Aún más, es obvio que implementando sólo algunas de estas medidas y siendo negligentes con otras, podría ser perjudicial y retardar el desarrollo de la industria, y así, la oportunidad de fomentar las exportaciones.

Pautas de organización para la exportación: las medidas más urgentes para fomentar exportaciones son:

- Establecer una organización-techo de las tres asociaciones manufactureras dedicada principalmente a cooperar con el ICE en el desarrollo de las exportaciones.

La "Asociación de la Manufactura del Calzado para la Exportación" deberá incluir a todas las firmas interesadas. La cuota de afiliados se fijará de acuerdo a la escala, v.g.: producción anual. El Gobierno, a través de ICE, debería participar en el presupuesto de la Asociación y tener representantes en su Directorio.

La Asociación deberá tratar con todos los aspectos de la promoción de exportaciones, incluyendo:

1. Ferias comerciales y exposiciones en el extranjero.
2. Ferias comerciales y exposiciones en Venezuela.
3. Organizando locales de exposición en el extranjero.
4. Invitando a compradores potenciales.
5. Contratando expertos foráneos.
6. Organizando misiones de venta.
7. Recomendando al Gobierno medidas de promoción de exportaciones.

El propósito inicial de la política de exportación para la industria del calzado, debería ser llegar, dentro de los cinco primeros años, a exportar por \$10 millones. Esto sería aproximadamente 1,6 millones de pares, a un precio promedio de \$6 FOB La Guaira.

El incremento de empleo resultante en la industria del calzado sería de unos 800 puestos adicionales, estimando que la productividad por obrero sería incrementada de los presentes cuatro, a ocho pares por día.

Venezuela consume actualmente unos 30 millones de pares anuales. El crecimiento de la demanda es de alrededor del 6% anual.

Así, en cinco años el consumo doméstico total estará en los 37,2 millones de pares. La parte a exportar será por lo tanto del 4 al 4,5% de la producción total.

Italia y España exportaron en 1970 unos 90 millones de pares a E.E.U.U. Jornales y costos en ascenso en Europa, y la nueva sobretasa a la importación en los E.E.U.U., hacen que los importadores norteamericanos busquen nuevos proveedores alternativos de productos equivalentes. La concentración de excelentes profesionales del calzado en Venezuela, con antecedentes italianos y españoles, y buena artesanía, hacen a la industria venezolana una posible fuente alternativa de calzado para el mercado norteamericano.

El Gobierno debería apoyar el desarrollo de la industria de substitutos sintéticos como materiales alternativos para el cuero.

10.6. Lista de Visitas de Campo

1.	Astor Shoes, C.A.	Caracas
2.	Santi Shoes, C.A.	Caracas
3.	Calzados Lucas, C.A.	Caracas
4.	Calzados Unión, C.A.	Caracas
5.	Calzados Ciro A Sus Pies	Maracaibo, Edo. Zulia
6.	Epoca Shoes, C.A.	Caracas
7.	Fábrica de Calzados Laura	Caracas
8.	Comercial Lerma, C.A.	Caracas
9.	The Lilly Shoes, C.A.	Caracas
10.	Lola Shoes, C.A.	Caracas
11.	El Mocasín, C.A.	Caracas
12.	Fábrica de Calzados Rex	Caracas
13.	Rex Plant - Goodyear Welt	Caracas
14.	Rex Plant - Vulcanized Shoes	Caracas
15.	Rex Plant - Agrindu, C.A.	Caracas
16.	Rex Plant - Ward Love, C.A.	Caracas
17.	Rex Plant - Lillian Rose, C.A.	Caracas
18.	Rex Plant - Bernaval, C.A.	Caracas
19.	The Rossi Shoes	Caracas
20.	Simaflex, C.A.	Caracas
21.	Super Shoes, C.A.	Caracas

10/37

22.	Calsados Tropicana, C.A.	Caracas
23.	William Shoes, C.A. (Fundaciones Blatnik, C.A.)	Caracas
24.	C.A. Tenaría "El Aguila"	Cagua, Edo. Aragua
25.	Tenaría "1 ^o de Octubre", C.A.	Cagua, Edo. Aragua
26.	Tenaría Gustavo Zingg Suero.	Maracaibo, Edo. Zulia
27.	Tenarías Unidas, C.A.	Cagua, Edo. Aragua
28.	The Quintero Last Company	Caracas
29.	Creaciones ODRA	Caracas
30.	The Hermes Shoes	Caracas

11. INDUSTRIA MADERERA

11.1. Sumario

11.1.1. General

11.1.2. Madera Terciada

11.1.3. Placas Prensadas

11.1.4. Muebles

11.1.5. Productos Especiales

11.1.6. El Instituto Forestal de Mérida

11.2. Recomendaciones

11.2.1. General

11.2.2. Terciado

11.2.3. Placas Prensadas

11.2.4. Muebles

11.2.5. Productos Especiales

11.2.6. El Instituto Forestal de Mérida

11.3. Introducción

11.4. Terciado

11.4.1. General

11.4.2. Descripción de la Industria

- 11.4.3. Materias Primas
- 11.4.4. Materiales Auxiliares
- 11.4.5. Tecnología y Mano de Obra
- 11.4.6. Potencial de Exportación

11.5. Placas Prensadas

- 11.5.1. General
- 11.5.2. Descripción de la Industria
- 11.5.3. Materias Primas y Auxiliares
- 11.5.4. Mano de Obra
- 11.5.5. Costos de Producción
- 11.5.6. Comercialización y Precios
- 11.5.7. Posibilidades de Exportación

11.6. Muebles

- 11.6.1. General
- 11.6.2. Materias Primas y Accesorios
- 11.6.3. Instalaciones de Producción
- 11.6.4. Mano de Obra
- 11.6.5. Calidad y Diseño
- 11.6.6. Costos de Producción y Precios de Fábrica
- 11.6.7. Comercialización

- 11.6.8. Posibilidades de Exportación
- 11.6.9. Asistencia Gubernamental
- 11.6.10. Conclusiones

- 11.7. Productos Especiales de Madera
 - 11.7.1. General
 - 11.7.2. Chapas Decorativas Tropicales
 - 11.7.3. Parquet de Maderas Tropicales

- 11.8. El Instituto Forestal de Mérida

- 11.9. Lista de Visitas de Campo

11.1. Sumario

11.1.1. General

La mayor parte de Venezuela se encuentra cubierta de bosques y sólo una pequeña parte está en explotación.

Los principales usos que le dá la industria manufacturera del país son: terciados, placas prensadas, muebles y productos especiales tales como chapas decorativas y parquet.

11.1.2. Madera Terciada

El mercado internacional para terciado tropical es extenso y en él no hay dificultades para comercializar productos de alta calidad.

La industria venezolana del terciado está fragmentada en doce pequeñas firmas, que producen para el mercado local.

La baja inversión por planta y la manufactura en pequeña escala se caracterizan por una producción ineficiente, desperdicio de mano de obra y productos de baja calidad.

La industria utiliza principalmente una especie de madera, que es inapta para producir terciado de alta calidad.

En los bosques de Venezuela se encuentran más de 500 especies madereras diferentes, y el Laboratorio Nacional de Productos Forestales de Mérida encontró que un gran número de ellas puede ser utilizado para la producción de terciado de alta calidad. Sin embargo, muchas de estas especies no fueron intentadas aún. Parcialmente, a causa de que estos recursos están ubicados en el territorio del Orinoco, que carece de la requerida infraestructura.

El mercado local protegido de altos precios falla al no proveer la competencia que podría mejorar la calidad, elevar la eficiencia y reducir los precios.

No hay posibilidad de exportar por parte de las empresas existentes cuando su producto es de baja calidad y los costos de producción son mucho más altos que en el extranjero.

Para utilizar los bosques de la región del Orinoco para producción de exportación, deben ser erigidas plantas modernas, medianas o grandes. El embarque podría hacerse vía Puerto Ordaz.

11.1.3. Placas Prensadas

Las placas prensadas, comúnmente, se hacen en cada país a partir de madera local de baja calidad e inapta para cualquier otro propósito.

9.6.3. Refractarios y Aislantes de Alta Temperatura

Con una capacidad total de 115,000 piezas/mes, su producción corriente es de 86,000 piezas/mes, es decir, una sobrecapacidad de más del 33%. El valor total de las ventas creció de Bs. 32.5 millones el año pasado a más de 40.5 millones este año.

Existe una gran empresa que manufactura una amplia gama de materiales refractarios conectada con Harbison-Walker, y otra, relativamente pequeña, licenciada por Kaiser Refractories, ambas de los E.E.U.U.

La primera es Cerámicas Carabobo. Esta compañía fue ampliamente mencionada en conexión con la producción de azulejos en su planta de Valencia. En el mismo lugar hay también una planta de refractarios, que elabora productos no básicos. Cerámica Carabobo posee otra planta en Matanzas, Ciudad Guayana, Estado Bolívar, dedicada especialmente a la manufactura de productos básicos y a la precalcificación de arcillas para la planta de Valencia.

Harbison-Walker es socio al 25% en Cerámica Carabobo, y provee la licencia para las líneas de refractarios. De hecho, estos productos son vendidos y especificados como Harbison-Walker Venezuela (HBV) y así se marcan. En lo que parece ser un programa de diversificación, una tercera planta está siendo completada en Valencia,

El mercado internacional está limitado a abastecer la demanda cuando temporalmente no la satisfacen las fuentes locales.

Los precios del mercado internacional se basan frecuentemente en el costo marginal.

La industria venezolana de placas prensadas, establecida en la década del 60, tiene una capacidad productiva anual de aproximadamente 50,000 m³, con un mercado local de menos de 30,000 m³.

La calidad del producto es comparable al europeo y las plantas son eficientes cuando se utilizan a pleno.

Los precios en el mercado local son fijados por los productores y llegan al doble de los internacionales. Se asume así que los márgenes de ganancia son altos. Los beneficios potenciales en la exportación son relativamente bajos y estos deben ser basados en el coste marginal. Incentivos a la exportación, existentes o a proponer, no pueden alterar, por sí, este cuadro.

El desarrollo de exportaciones indirectas a través de la industria del mueble, utilizando placas producidas localmente a precios competitivos internacionales podría reemplazar a las exportaciones directas, y resultar en la exportación de un producto con mayor valor agregado.

11.1.4. Muebles

La industria del muebles se desarrolló en Venezuela durante la última década, cuando se cerraron los mercados locales a la importación por medio de una barrera tarifaria muy elevada (Bs.100/kg. que equivalen a 2,500% del valor aproximadamente).

Hay unas 1,800 firmas en esta industria. La mayoría son pequeños talleres, y sólo 30 - 40 firmas emplean más de 50 personas y sus ventas anuales suben a más de Bs.3,000,000.-

Todas las firmas grandes, excepto una, son de desarrollo, propiedad y dirección familiar. La materia prima usada es madera local y otros ítems intermedios manufacturados.

La calidad de la materia prima e intermedia local, excepto accesorios anticuados de plástico y metal, es adecuada. Sin embargo, los precios están un 100% más altos que en el extranjero.

Las instalaciones fabriles en la mayoría de las plantas medianas y grandes no se prestan actualmente a la producción automática de grandes series. La maquinaria se adecúa sólo para talleres medianos y grandes que utilizan tecnología de trabajo intensivo.

Los problemas básicos de la industria son: capacidad productiva inutilizada, unido a la producción en pequeñas series y gran variedad de diseños.

Hay escasez de trabajadores calificados, y los centros de entrenamiento oficiales no preparan gente para trabajar en establecimientos industriales modernos, sino en pequeños talleres. Parte del problema es causado por la falta de interés por parte de la industria de cooperar con el Gobierno (INCE) en la puesta en marcha de programas adecuados.

La calidad del producto local iguala a los standards europeos. A la industria local le faltan diseños originales. La mayoría de los fabricantes copian modelos europeos. Tres fábricas tienen acuerdos de licencia de diseños con firmas europeas.

Los estilos en venta locales son el colonial, francés y español antiguo, diseños que no tienen un mercado internacional significativo.

Los precios de fábrica locales son aproximadamente el doble de los precios para los mismos ítems en el exterior. Esta diferencia es el resultado de los altos costos de materia prima, ineficiencia de producción y pequeña escala con muchos diseños y altos márgenes de ganancia.

El mercado local, que dobló su volumen en el último decenio, muestra que tiende a crecer a un ritmo menor en el futuro. Los directivos de las firmas grandes y medianas esperan tener capacidad productiva no aprovechada en el futuro previsible. Esta capacidad puede mejorar las perspectivas de exportación.

El mercado internacional del mueble es limitado. Los mercados abiertos a la industria mueblera venezolana son las Islas del Caribe y los E.E.U.U., el mayor importador mundial. Sin embargo, estos mercados son muy competitivos.

Para competir en el exterior, las firmas locales deben modernizar sus instalaciones, el planeamiento de la producción y mejorar los diseños. A fin de penetrar en mercados foráneos, la industria, que está altamente fragmentada, requiere asistencia gubernamental centralizada en muchas diversas áreas, incluyendo: estudio de mercado, muestras y exhibiciones, contactos iniciales, diseños modernos, créditos e incentivos.

11.1.5. Productos Especiales

Con la ventaja de tener clases especiales de maderas tropicales en los bosques venezolanos, existe la posibilidad de elaborar algunos productos especiales de madera de alto precio para exportación.

Dos de tales especialidades que tendrían poca competencia en el extranjero debido a su singularidad, son las chapas decorativas y el parquet.

Existen manufacturas de parquet locales que podrían hacer exportaciones altamente rentables, pero, la falta de suficiente capital de trabajo traba el desarrollo de esta industria.

Se sugiere establecer una gran compañía para la producción de chapas, terciado y parquet en el territorio del Orinoco en cooperación con una distribuidora de renombre internacional, siguiendo a un programa detallado de pruebas de mercado.

11.1.6. El Instituto Forestal de Mérida

El INPF lleva a cabo un importante trabajo, tanto científico como de investigación aplicada, concerniente a la posible utilización comercial del bosque venezolano.

Este Instituto se encuentra aislado de la industria y no contribuye a su desarrollo.

11.2. Recomendaciones

11.2.1. General

Todas las exportaciones de la industria de la madera deberían estar basadas en incentivos monetarios otorgados en relación a las divisas extranjeras ganadas por el valor agregado local, como compensación por el alto costo del trabajo y la insuficiente infraestructura de la economía venezolana.

Los organismos del Gobierno, especialmente el Ministerio de Agricultura y el Laboratorio Nacional de Productos Forestales deberían continuar su estudio y evaluación de maderas locales. Pero estos resultados deben estar disponibles para la industria.

Los exportadores deben ser provistos de materiales locales e intermedios en cantidad y a precios internacionales.

El Gobierno (INCE), en cooperación con la asociación de fabricantes deberá implementar nuevos programas de entrenamiento para obreros capacitados en la industria maderera, como así entrenar e instruir personal gerencial competente.

Se recomienda que las barreras aduaneras a la importación sean reducidas para permitir la entrada de productos de alta calidad, a fin de crear la emulación por competencia de la industria local, y reducir los márgenes de beneficio.

Préstamos para capital de trabajo a bajo interés deberán proveerse a los exportadores.

El Instituto de Normas (COVENIN) deberá crear standards para los productos madereros locales, intermedios y finales.

Los fletes para productos de madera voluminosos, para exportación, deberán reducirse.

11.2.2. Terciado

A fin de utilizar la madera de alta calidad del Orinoco, se recomienda estudiar en breve la factibilidad de establecer una industria de terciado moderna, orientada hacia la exportación, en esa región, como parte de un gran complejo maderero.

11.2.3. Placas Prensadas

Aparte de todas las otras medidas de fomento a la exportación, ésta industria debería obtener fletes marítimos bajos para penetrar en mercados vecinos. La exportación indirecta sería factible si la industria del mueble fuera provista de placas prensadas a bajo precio. Esto podría beneficiar a ambas industrias.

11.2.4. Muebles

El ICE debería establecer un departamento del mueble a fin de proveer estudios de mercado básicos y evaluación económica, para la producción de exportación de la industria existente.

Préstamos a largo plazo y bajo interés deberán otorgarse a las fábricas medianas y grandes para permitir la modernización de sus instalaciones.

Se requiere estímulo oficial para inducir a la participación en ferias y exhibiciones en el extranjero.

Deberá permitirse la importación de accesorios modernos.

11.2.5. Productos Especiales

Se recomienda un estudio de largo alcance que llevaría a cabo el Laboratorio Nacional de Productos Forestales de Mérida, a fin de encontrar maderas exportables adicionales.

Se recomienda proveer toda la asistencia a fin de fomentar la exportación promisorio de chapas, parquet, terciados y otros ítems de maderas decorativas tropicales exóticas.

11.2.6. El Instituto Forestal de Mérida

A fin de traducir los hallazgos del INPF en términos comerciales, y en orden de equipar a la industria maderera con los beneficios potenciales que se obtendrían de la cooperación con el INPF, se sugiere agregarle dos nuevos departamentos:

- Aprovechamiento económico
- Relaciones industriales.

11.3. Introducción

Unos tres cuartos de Venezuela están cubiertos de bosque tropical. Actualmente sólo un pequeño porcentaje de esta área fue aprovechado con fines forestales. La industria maderera local abastece solamente a su estrecho mercado.

No hay duda que los grandes recursos del país pueden ser la base de una significativa industria maderera para mercados exteriores.

Con el propósito de clasificar, y tomando en cuenta las diferentes necesidades de los sectores industriales, la industria maderera fue dividida aquí en cuatro diferentes categorías, a saber:

- (1) Terciado
- (2) Placas Prensadas
- (3) Muebles
- (4) Productos Especiales

Algunas industrias procesadoras de madera, como las de la pulpa y el papel, no fueron aquí analizadas, dado que ellas requieren una diferente especialización tecnológica y fueron exhaustivamente estudiadas por la C.V.G., y otras organizaciones gubernamentales.

para la producción de vajilla. Parte del programa de expansión, que en este caso se trata de integración vertical en dirección de los materiales intermedios, es el plan de construir una instalación manufacturera de frita, contrato que ya fue firmado con Ferro-Cleveland, sobre una base de 50/50.

Debe notarse en conexión con esto, que la planta de artefactos VENCERAMICA es propiedad parcial de Cerámicas Carabobo.

La otra compañía, Refractarios Venezolanos, tiene al presente sólo una pequeña planta en Matanzas, que produce mezclas incluyendo mezclas básicas, así como otros ítems especializados, y al presente está construyendo una planta para ladrillos básicos en el mismo lugar.

La especificación de los productos y las instalaciones de control de Cerámicas Carabobo, aparentan estar a la par con normas internacionales, en tanto que Refractarios Venezolanos aún no lo está. Esto no debe ser considerado como una objeción a la calidad de sus productos.

Los productos de la planta de Cerámicas Carabobo en Valencia son ladrillos sílico-aluminosos, aluminosos, aislantes y mezclas refractarias. La capacidad es de unas 2,500 Tm/mes, valuados en Bs. 1,2 millones. En la planta de Matanzas, alrededor del 80%

11.4. Terciado

11.4.1. General

La manufactura del terciado se basa en la tecnología del laminado de chapas de madera de diferentes espesores (de 0.6 a 0.4 mm) con diferentes tipos de adhesivos. Las maderas utilizadas comúnmente para el terciado varían desde coníferas livianas en el norte hasta maderas tropicales pesadas, "red woods", en las cercanías del Ecuador. Las principales propiedades físicas de la madera adecuada a esta industria son:

- Peladura fácil
- Aún seca, debe tener una superficie lisa
- Resistencia estructural, la cual determina el uso específico final.

Como no hay bastante madera para terciados disponible en todos los países, existe un próspero comercio internacional de ciertos tipos de rollizos y terciados acabados. Los mayores importadores son Gran Bretaña, con un anual de un millón de metros cúbicos, y los E.E.U.U., con más de 1,7 millones de metros cúbicos. Europa Occidental importa cantidades significativas cada año.

Existe un gran mercado internacional para terciado rojo tropical, este ítem es especialmente adecuado para construcción en exteriores y también uso marino. En consecuencia, el terciado tropical obtiene precios más altos en el mercado que el terciado de confiera.

La industria venezolana del terciado, que produce para el mercado interno, fue establecida durante la década del 50 como consecuencia de la política proteccionista del Gobierno. La producción y consumo anual aparente fueron los siguientes:

TABLA No. 11.1.

PRODUCCION ANUAL Y CONSUMO APARENTE DE TERCIADO

1959 - 1970 (en M³)

Año	Cat.	Producción	Importación	Consumo Aparente
1959		6,590	3,830	10,420
1961		8,710	430	9,140
1966		13,900	1,430	15,330
1967		19,600	1,200	20,800
1968		25,630	1,170	26,800
1969		30,000	1,180	31,180
1970		36,400	1,200	37,600

(NOTA: Las diferencias entre las estimaciones oficiales del Ministerio de Agricultura y del Ministerio de Fomento llegan hasta el 50%. Los datos oficiales, de esta manera, son de aplicación limitada en este sector).

Debe notarse que, aunque el consumo local de terciados creció rápidamente en los años recientes, el consumo promedio per cápita es bastante más bajo que en otros países con similares niveles de P.B.N. per cápita. (Ver datos en el Apéndice).

11.4.2. Descripción de la Industria.

Al presente se encuentran trabajando en Venezuela 12 fábricas de terciados. La producción anual de la planta mayor es de aproximadamente 7,000 m³ de terciados, incluyendo placas-tablero. La fragmentación de la industria es principalmente consecuencia del deseo de cada importador de retener su parte del mercado local, después que fueron instrumentadas las políticas proteccionistas que resultaron en la prohibición de importar terciados.

Como la inversión básica en este tipo de industria es considerable, sólo pudieron establecerse plantas pequeñas. Prácticamente todas las fábricas son de propiedad familiar y no incluyen capital accionario público.

Como consecuencia de la competencia de precios que se desarrolló durante la primera etapa de la producción local las distintas firmas llegaron a la conclusión de que para un pequeño mercado como Venezuela, lo mejor para maximizar ganancias, es la política del acuerdo de precios. Este es el actual "modus operandi" de toda la industria local protegida. No existe competencia de precios entre las firmas, y las cantidades comercializadas se limitan a mantener estable el nivel de precios. Como la mayor parte de los fabricantes operan casi a plena capacidad, no hay presión económica que lleve a violar estas reglas informales de "cartel". Un 70% del total se manufactura en el área de Caracas, el mayor mercado, y a gran distancia de las fuentes de materia prima.

11.4.3. Materias Primas

Como se indicó previamente, el terciado puede ser manufacturado a partir de diferentes especies de maderas.

En las distintas regiones de Venezuela existen más de 500 especies de maderas tropicales. Desde su nacimiento la industria local utilizó solo un pequeño número de ellas. Las áreas forestales cambiaron muy poco con el tiempo y se encuentran en Venezuela Occidental. Así, un 65% de la madera utilizable y un 80% de la madera para terciados provienen de las regiones de Barinas y Portuguesa. (Ver los datos adjuntos sobre explotación de madera).

Actualmente la única especie que se usa para alma de terciado es el mijao (ANACARDIUM EXCELSUM). Es una madera liviana y clara, de peladura fácil, sin veta prominente y de estructura relativamente débil. El terciado que se produce de mijao es de poca durabilidad y no posee calidad para uso externo como otras maderas tropicales. Existe una pequeña cantidad de terciado hecho de especies más durables, especialmente de charo (Piratinera charo) y saqui-saqui (Bombacopsis sepium). Sin embargo, estas no llegan a más del 10% de la producción anual. Como el mijao se presta sólo para alma, las caras se cubren de diferentes chapas decorativas. La mayor parte de ellas se importan de Brasil y Europa Occidental.

La tala de bosques es llevada a cabo por pequeños empresarios. Hay tres tipos principales de explotación: (1) Tala en tierras privadas; (2) Permisos de tala de corto plazo en tierras fiscales - estas licencias se otorgan anualmente al mejor postor - y (3) Concesión de tala en tierra fiscal por un período de 30 a 40 años, con obligación de reforestar las áreas despejadas.

El rendimiento mayor de madera proviene de campos privados según se indica a continuación:

TABLA No. 11.2.FUENTES DE MADERA SEGUN CATEGORIAS DE TALA 1965-1970

Categoría \ Año	1965 %	1970 %
Tierra privada	68.6	72.4
Permisos de corto plazo	28.3	23.7
Concesiones de largo plazo	3.1	3.9
T O T A L E S	100	100

Las estimaciones oficiales prevén una aguda declinación de la tala privada dentro del próximo quinquenio debido al agotamiento de las fuentes. Este es el resultado de la explotación continua de pequeñas áreas privadas desde los años 50 al presente, sin ninguna política de conservación de bosques por tala diferencial según diámetro/edad, y reforestación.

El Gobierno está ahora en proceso de implantar una nueva política de tala en sus tierras.

Las mayor parte de la tala en tierras fiscales se hizo con permisos a corto plazo; ésto resultó en superexplotación y gran dispendio de esfuerzo en la administración del programa, sin ningún plan de reforestación. Adicionalmente, el talador debía gastar mucho tiempo y dinero en la preparación de la lista detallada de los árboles a ser despejados.

La nueva política del Gobierno es frenar en el futuro cercano la concesión a largo plazo y los permisos anuales, para cambiar por concesión de grandes áreas (100,000 a 200,000 hectáreas). Estos otorgamientos están abiertos sólo para empresas industriales que usan los rollizos directamente, como aserraderos y fábricas de terciado. Hay condiciones estrictas que deben cumplirse sobre el mantenimiento del bosque, por medio de la reforestación y de tala anual limitada. Se espera que esta nueva política beneficie a la industria y asegure a largo plazo la restauración de los recursos.

Un problema asociado con la nueva política resulta del hecho que estas grandes áreas de concesión posean probablemente, cantidades limitadas de las especies actualmente en uso en la industria, mientras que otras variedades puedan presentarse en forma abundante. Las industrias de terciado y aserraderos, enfrentadas con la necesidad de utilizar maderas duras que los obligaba a cambiar la tecnología, prefirieron solicitar una política de importación que les permita utilizar maderas blandas, importadas sin impuesto, antes que adaptarse a la alta calidad de las maderas locales.

La demanda local de terciado crece más rápido que la disponibilidad de rollizos de las especies más usadas. Agregado a ello, el costo requerido para traerlos desde bosques remotos crece constantemente. Como la industria está localizada en su mayoría en el área de Caracas, los fletes aumentan a medida en que los taladores se mueven hacia el interior. Los costos de transporte de rollizos están entre Bs. 45.- y 70.-/m³. El nivel del costo de transporte es más alto, por ejemplo, que el flete marítimo de rollizos desde Africa Occidental a Europa o a Israel.

La demanda creciente y los costos en aumento provocan continuo ascenso de los precios. Al presente el mijao cuesta Bs. 180 - 200/m³ en puerta de fábrica. Comparando, el precio de rollizos locales en Belém, Brasil, es de 80-90 Bs./m³ para maderas de mejor calidad. De acuerdo a los datos provistos por la industria, rollizos importados de mejor calidad, libres de tasas, serían 20 a 30% más baratos que los locales.

La industria del terciado, que produce y consume chapas decorativas, ha dejado últimamente casi de producir chapas de vista, prefiriendo importarlas de Brasil y de Europa, inclusive pagando tasas razonables de aduana. Es así que no se justifica liberalizar la importación, en términos de recursos disponibles, lo que podría resultar en la cesación definitiva de las operaciones locales de tala.

Como la temporada de tala es limitada, debido a las lluvias, a 6 meses (noviembre a abril), se acumulan grandes stocks de troncos recién aserrados en las fábricas. En consecuencia, la descomposición causa pérdidas de material y reduce la calidad del producto y el índice de aprovechamiento.

11.4.4. Materiales Auxiliares

La producción de terciado se basa en la laminación de chapas con resinas especiales. Las resinas principales usadas en la industria en el exterior son: (1) Fenol formaldehído, (2) Urea formaldehído, (3) Melamina formaldehído. Las distintas resinas constituyen junto con la madera la especificación y la calidad del terciado acabado. En el extranjero se discierne la tendencia de hacer la mayoría del terciado con resinas fenólicas, obteniendo así un producto altamente resistente y durable. El segundo en calidad es el laminado de melamina, y el último, por sus propiedades físicas, el laminado de úrea. Hay en el mercado internacional una diferencia de hasta el 8% entre los diferentes tipos.

Los terciados rojos se suelen hacer con resinas fenólicas y se usan principalmente en superficies exteriores. Existen varios problemas técnicos al hacer terciados fenólicos. Comparado con los laminados de úrea, es mucho más difícil llegar a una alta calidad constante. El proceso requiere maquinarias y conocimientos modernos, mientras que la presión y temperaturas usadas son mucho mayores.

Actualmente, un 95% de la producción local se hace con úrea formaldehído, comprada en dos fábricas de adhesivos locales, que la manufacturan a partir de metanol y úrea importados. La calidad de la resina local es buena, y cuando se incremente la demanda de resinas fenólicas, no habrá problema en aumentar la producción local. Los precios de las resinas son 30-50% más altos que el mismo producto en el mercado internacional.

11.4.5. Tecnología y Mano de Obra

El tamaño de las plantas locales de terciado está por debajo de la escala de unidades de producción similares en Europa y en el Lejano Oriente. El tamaño mínimo de una planta eficiente, que utiliza su maquinaria dos turnos, se estima para una capacidad anual de unos 20,000 m³. Esta escala mínima permite la instalación de la maquinaria más moderna actualmente usada por la industria. La planta podría incrementar la tasa de utilización de materias primas y reducir los costos laborales. Como consecuencia de la baja inversión inicial en las plantas existentes, la maquinaria comprada se adapta a la tecnología de trabajo intensivo y dá productos de baja calidad. La mayoría de las prensas y calderas en uso se adaptan sólo al proceso de la úrea, y faltan la temperatura y presión requeridas para el proceso de laminado fenólico. Los secadores están adaptados a condiciones de fuerte humedad que rebajan la calidad del terciado.

de la producción es de ladrillos básicos (magnesio, cromo-magnesita y magnesita-cromo), y alrededor de un 20% de arcilla con menos del 40% de Al_2O_3 , y precalcinación de arcillas para la planta de Valencia. Todo junto llega a 2,500-2,800 Tm/mes, valuado en Bs. 1,8 a 2 millones. Los ladrillos de magnesita hasta ahora no eran pegados directamente. Recientemente fue instalado un horno periódico tipo "jet", que permitirá hornearlos de ladrillos pegados en series de 18 Tm. a $1,760^{\circ}C$. La producción total de ambas plantas se consume localmente.

La acería de Matanzas es el mayor cliente individual, con una producción anual de acero de 900,000 Tm., entre los otros clientes están las fábricas de cemento y cerámica. Las principales materias primas importadas son bauxita de Guayana, MgO principalmente de una planta de agua de mar en Japón, y mineral de cromo de Macinlok, Filipinas. Los precios a los grandes consumidores (60% del mercado) son los mismos que los precios F.A.S. en E.E.U.U. Para pequeños consumidores es más alto, pero bastante menor que los importados con tasas.

Un aspecto curioso de los derechos de importación se exhibe a continuación:

Tarifa para MgO granulado	Bs. 2,000/Tm.
Tarifa de mezcla básica	Bs. 150/Tm.

Al presente, la industria opera maquinaria para producir baja calidad con mucho trabajo y materia prima barata. Sin embargo, en la realidad, la materia prima y el costo laboral es alto. Así, la producción es de baja calidad y alto precio.

El conocimiento técnico usado está basado en la adquisición de maquinarias y líneas de producción de Alemania. Los propietarios y directores de las fábricas visitan anualmente Europa para estar al día con los recientes desarrollos. En la práctica, nada se compra. A la industria le falta la capacidad tecnológica de adaptar equipo alemán a requerimientos venezolanos.

La fuerza de trabajo de la industria es mano de obra semi-capacitada que fue entrenada en el puesto. No hay centros de instrucción para la industria del terciado, y no se emplean expertos extranjeros. Todas estas falencias tienen como resultado que se requieren unas 60 horas de trabajo por cada m^3 de terciado. La cifra comparable para Europa Occidental es de 20 horas. La mano de obra local cuesta, incluyendo cargas sociales, alrededor de Bs. 4.50/hora. El costo del obrero capacitado, que trabaja en mantenimiento, es de unos Bs. 12.-/hora. Así el costo directo de trabajo por m^3 de terciado, llega a Bs. 250/300.

TABLA No. 11.3.COSTOS DE PRODUCCION Y BENEFICIOS ESTIMADOSPARA 1 m³ DE TERCIADO DE MIJAO

Madera (aprovechamiento 45-50% a Bs. 180-200/m ³)	Bs. 400.-
Resina Urea	Bs. 60.-
<u>Materia Prima</u>	Bs. 460.-
Mano de obra directa	Bs. 275.-
Costos de producción (energía, herramientas, etc.)	<u>Bs. 50.-</u>
Total costos directos de producción	Bs. 785.-
Administración, financiación, seguros, etc.	<u>Bs. 200.-</u>
Costo total de producción	Bs. 985.-
Precio mayorista (incluyendo descuentos)	<u>Bs. 1120.-</u>
Beneficio antes de los impuestos (12% de las ventas)	Bs. 135.-

Los precios del mercado local y los del mercado internacional son muy aproximados en razón de la diferencia del producto. Los principales problemas para la comparación son: (1) la calidad de la madera, (2) tamaños y espesores, (3) las resinas usadas, y (4) la calidad del producto terminado, es decir, propiedades mecánicas y de superficie. Los precios de las especies rojas CIF, mercado inglés, son aproximadamente 140-180 $\$/m^3$, según espesor y resina. La calidad del terciado a este nivel de precio es mucho mejor que el local de mijao. El producto local cuesta en fábrica aproximadamente 250 $\$/m^3$. Aún por coste marginal el terciado local estaría en puerta de fábrica a 160 $\$/m^3$. Como fue indicado, los altos costos no pueden ser reducidos fácilmente bajo las presentes condiciones.

11.4.6. Potencial de Exportación

El comercio anual internacional de terciado totaliza unos 4,5 millones de m^3 . Los principales exportadores son los países escandinavos y Canadá en coníferas, y Congo, Francia, España, Japón, Malasia y Brasil en terciados de maderas rojas tropicales. La emergencia de Brasil como exportador de terciado es de origen reciente. En el último quinquenio, Brasil ha desarrollado una industria que produce casi exclusivamente para la exportación, desde el delta del Amazonas.

11/26

Los problemas de la industria del terciado descritos en las páginas precedentes hacen que la posibilidad de exportar productos comerciales, con el nivel requerido de calidad y precio internacionales, sea totalmente irrealista. Esto es especialmente cierto cuando no hay en la practica exceso de capacidad productiva.

El único camino para desarrollar esta industria para que exporte en un mercado internacional fuertemente competitivo, es el de construir una cantidad de modernas plantas de alta capacidad, basadas en madera tropical de calidad superior, no utilizadas hasta ahora para terciado o para otros fines.

Los estudios de preinversión del I.N.P.F. de Mérida muestran que hay muchas especies diferentes en el Orinoco - que poseen buenas características básicas para la producción de terciado. También las cantidades son muy grandes, y la cuestión es sólo la de encontrar las áreas en las cuales crecen la mayoría de las especies aptas. Si el tamaño de la fábrica es apropiado y la tala se realiza cerca de la planta, el terciado resultante puede ser de calidad y precio competitivos internacionalmente.

11/27

El deber del Gobierno es: (1) poner a disposición de los inversores potenciales los estudios preparados por la F.A.O. y el I.N.P.F. de Mérida; y (2) proveer ayuda financiera al empresario que esté dispuesto a llevar adelante el proyecto y tenga el conocimiento necesario para hacer una planta eficiente y los canales de comercialización.

Debe notarse que hay lugar para más de una fábrica en este amplio territorio, y, por lo tanto, no hay necesidad de dar a un empresario ventaja monopolista.

No hay obstáculo real para llegar inicialmente a 5 ó 7 millones de dólares por año, de exportaciones de terciado, dentro del próximo quinquenio, si se adoptan medidas adecuadas; es decir, si un estudio de factibilidad detallado y ensayos de mercado son emprendidos e implementados ahora. Con certeza, el mercado internacional en este campo es bastante amplio como para absorber tales cantidades si el precio y la calidad son correctos.

11.5. Placas Prensadas

11.5.1. General

Durante la segunda guerra mundial la falta de muchos materiales obligó a la búsqueda de sustitutos, lo que provocó también el desarrollo de las placas prensadas. La placa se produce a partir de maderas variadas de baja calidad, inaptas para otro uso.

La madera, desmenuzada a fracciones de 1 a 5 mm. es mezclada con resina y conformada en placas bajo alta presión y temperatura. La placa prensada resultante tiene muy buenas propiedades mecánicas y muchos usos en la industria del mueble y en construcción interna y externa.

Desde la década del 50, y especialmente en el último quinquenio, hubo un rápido crecimiento en la producción y consumo de este material. La tasa de crecimiento anual de la demanda en Europa excedió el 20% durante los últimos 5 años. Menores tasas de crecimiento hubo en los E.E.U.U.

Como las materias primas para el producto final pueden ser de cualquier tipo de madera (u otras fibras para productos de menor calidad), no hay obstáculo para que en cada país pueda desarrollarse una industria local de placas prensadas.

11/29

Los pre-requisitos básicos necesarios para establecer una fábrica son: mercado suficiente y capital de inversión (Este es un proceso de capital intensivo). En orden de asegurar el primer pre-requisito, mercado suficiente, muchos países protegen su industria local.

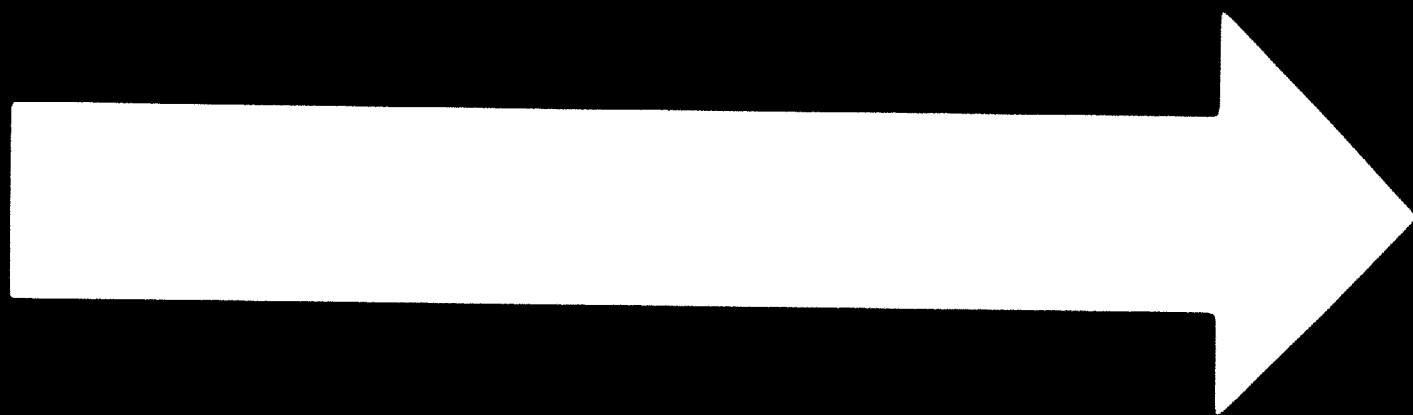
En los años recientes muchos países desarrollados comenzaron a invertir en fábricas de placas prensadas, y a cerrar así sus mercados a la importación. Por lo tanto, el comercio internacional se concentra en las áreas desarrolladas cuando hay escaseces temporarias.

La competencia internacional es fiera y los precios se basan en el coste marginal.

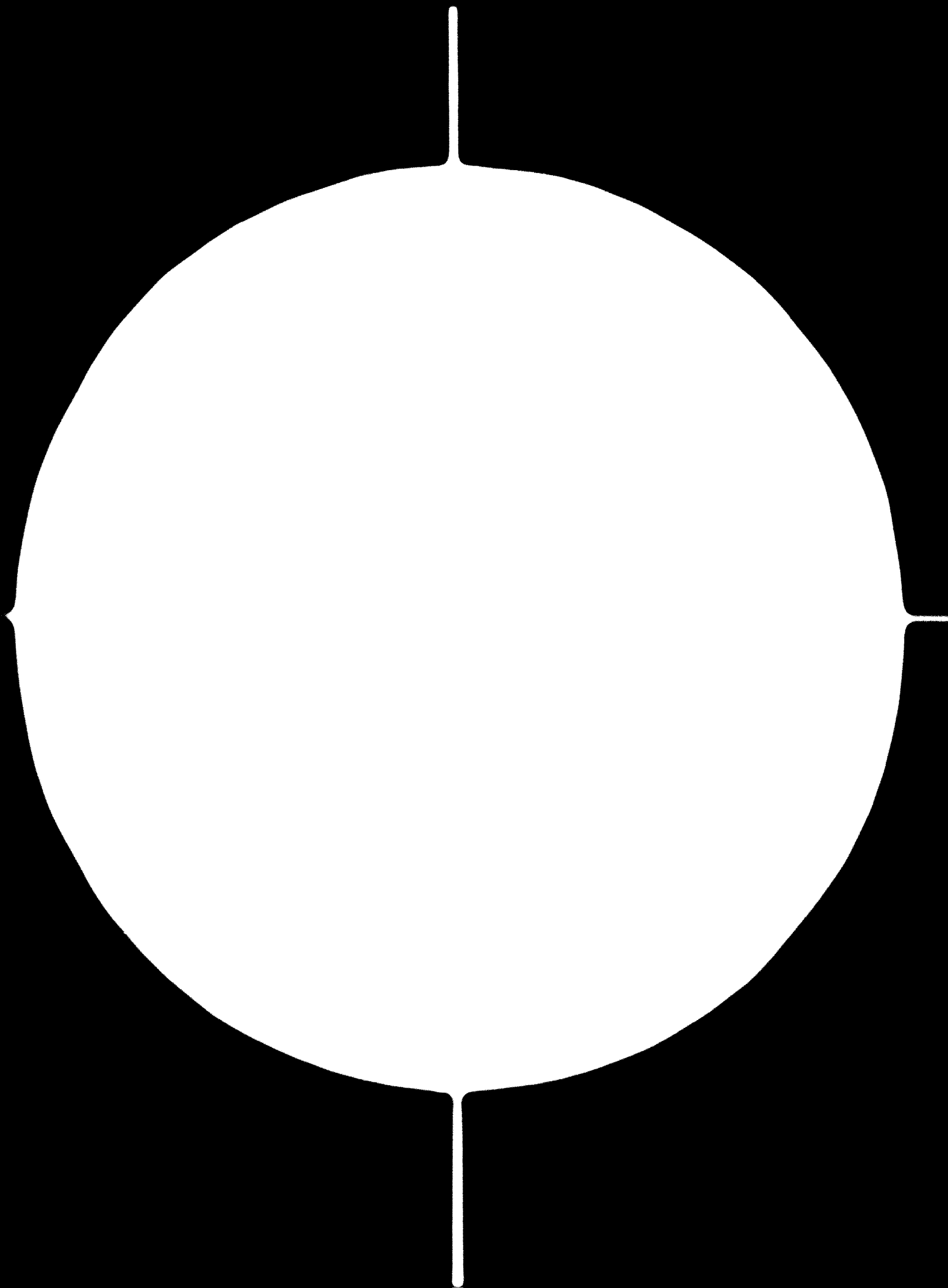
11.5.2. Descripción de la Industria

La primera planta de placas prensadas fué erigida en Venezuela en 1959. Durante la década siguiente se agregaron tres plantas más. Hoy en día sólo tres están en operación. Prácticamente toda la maquinaria instalada es de origen alemán, y dos sistemas principales están en uso: prensas continuas de una jornada;
ciclos de producción de 4 jornadas.

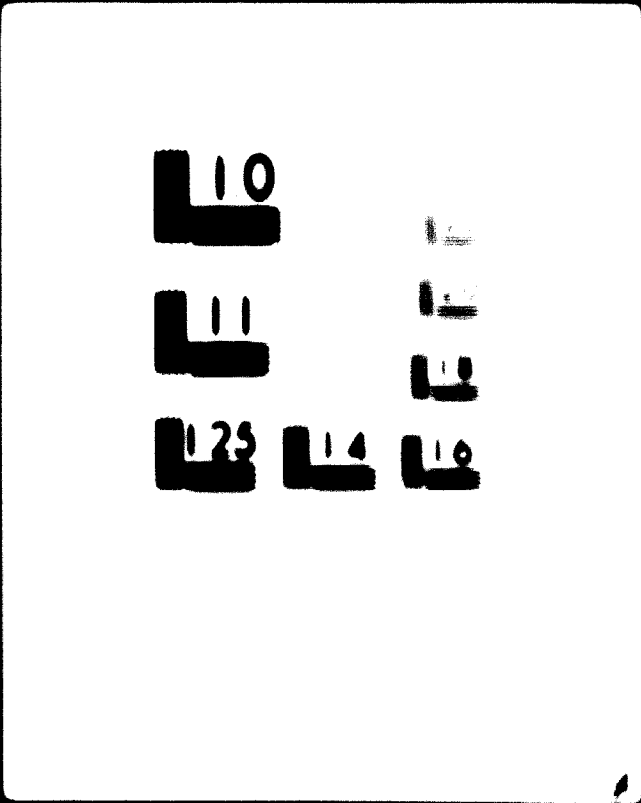
C - 827



82.06.25



7 OF 7



24 x
E

TABLA No. 1111PARTICIPACION ESTIMADA EN EL MERCADO 1988 ESCALA-1978

Escala	Participación en mercado	Número de firmas	Promedio Anual de Ventas por Firma (de 1,000)	Ventas Totales (de 1,000)	Participación en Ventas Totales %
100 empleados		4	8,000	32,000	4
90-99	"	30	1,000	30,000	27
10-89	"	70	1,500	105,000	25
0-9	"	1,000	100	100,000	45
	TOTAL	1,004		407,000	100%

El número total de empleados en la industria se estima en 11,500 incluyendo personal administrativo y de gerencia.

Las firmas medianas y grandes, están reunidas en la respectiva asociación de fabricantes (A.N.I.M.A.), y a través de ella tratan con las autoridades.

La mayoría de las firmas son de propiedad familiar; sólo una de las grandes no lo es. Las empresas generalmente crecieron a partir de pequeños talleres en la última década, y sus directivos son los

propietarios que cubren todas las diferentes tareas de manejar una planta. Es así que estos propietarios son responsables por la producción, ventas, finanzas y administración de la empresa.

11.6.2. Materias Primas y Accesorios

Las principales materias primas usadas en la industria del mueble son las siguientes

- 1) Tablas esmeradas de distintos tipos.
- 2) Placas prensadas.
- 3) Maderas terciadas y laminadas.
- 4) Fórmica
- 5) Telas y cuero
- 6) Colas y resinas.
- 7) Accesorios de metal y plástico.

Las tablas que se usan en la industria del mueble son de especies locales, principalmente cuatro: apanate, caoba, cedro y paríllio.

El precio del apanate es de 530 Bs./m³, y se usa mayormente para la estructura básica de sillas, sofás y mesas; no teniendo color o veta específicas, se tinte de oscuro o se recubre con tapizado.

Las otras tres especies, cuyos precios varían de 800 a 1,100 Bs./m³, según la calidad, son maderas decorativas de gran clase usadas por

de resistencia y belleza. Es posible hacer muebles de alta calidad a partir de maderas locales.

El principal problema de la industria es la escasez de tablas locales de esta limitada cantidad de especies. Los precios han subido hasta el 20% en los últimos dos años, dado que el incremento de la demanda no pudo ser cubierto con un incremento igual de la oferta. Comparados con los precios CIF internacionales, la madera local es 30 a 50% más cara que las mismas especies importadas, principalmente de Brasil. El Gobierno ve una solución a la escasez de materia prima, no en liberar las exportaciones, sino en sugerir el uso de otras especies locales aún no explotadas. Como la industria está fragmentada en muchas pequeñas firmas que utilizan reducidas cantidades de madera, el mercado aún no está para nuevas especies.

Los materiales intermedios producidos localmente: terciado, pises prensada, fórmica y telas, tienen la seria desventaja de los altos precios, usualmente 100-150 % más que en el extranjero. Agregado a ello, la calidad de las telas y terciado es inferior a la de otras partes.

11/61

La industria del mueble utilizó en el pasado una gran cantidad de "hardboard" importado. Con el cierre del mercado, la producción local se cubrió con piezas prensadas, de alto precio, como sustituto del "hardboard".

La industria del mueble es incapaz de importar accesorios de metal y plástico, y debe usar los tipos locales anticuados, que son similares a los que se fabricaban hace 10 años en Europa Occidental.

El problema es que los fabricantes locales de accesorios deberían invertir grandes sumas en maquinaria y moldes, y el mercado local no es lo bastante grande como para justificarlo, esto es así dado que los accesorios locales están absolutamente protegidos contra la importación de similares.

11.6.3. Instalaciones de Producción

La industria del mueble está muy fragmentada, y consiste proporcionalmente de pequeñas empresas. Se define aquí una industria a la firma que emplea 50 o más personas. La mayor parte de la investigación siguiente trata de estas empresas medianas o grandes. Los talleres menores son de poco interés para el mercado exportador en esta etapa.

En la mayoría de las fábricas, la maquinaria es de origen italiano o alemán. Máquinas para sierras, lijadoras, taladrado, etc., se

[The text in this section is extremely faint and illegible, appearing as a series of dark, horizontal lines. It likely contains the main body of the document.]

Para administrar las fábricas de manera tal que trabajen en líneas de producción, se requieren inversiones en maquinaria moderna, y esto probablemente requiere asistencia gubernamental.

11.5.1. El caso de Venezuela

Las fábricas de azúcar requieren aproximadamente una relación de 1:1 entre capitalistas especializados y obreros simples. En Venezuela no hay dificultad para conseguir trabajadores no calificados. Al respecto del desarrollo de la industria, hubo cierta inmigración desde el sur de Europa, que trajo un gran número de artesanos especializados. Sin embargo, en los últimos años se ha intentado a menudo esta fuente, y algunos trabajadores expertos constituyen un problema difícil para la industria.

Los productos de las industrias de instrucción mecánica, (IM), son preparados para talleres artes que para fábricas. La productividad de los obreros es un nivel menor que en Europa. Esto es debido, parcialmente por razones, que los bajos niveles de la relación de capitalista-obra. El nivel de salario para obreros no calificados en Venezuela es menor que el normal en Italia. En consecuencia, el costo de mano de obra es menor. Aparentemente, en Venezuela, no hay incentivos profesionales o niveles gerenciales, de modo, también se dificulta la producción. Aparentemente no hay

11/44

una fuente local para esta clase de personal preparado.

Para resolver este problema, el Gobierno debe dar pasos a fin de enviar gente a estudiar al extranjero y al mismo tiempo, permitir la entrada de técnicos europeos por un período de 2 a 3 años, a fin de trabajar en las fábricas, y al mismo tiempo, enseñar los modernos métodos de gerencia de producción.

11.6.5. Calidad y Diseño

La calidad de manufactura en la industria del mueble se expresa por las propiedades mecánicas del producto y su acabado, a saber: encolado, resistencia, pulido de la madera, etc. El mueble venezolano es de buena calidad hecho para una larga vida útil.

Por otra parte, el diseño de las distintas unidades es deficiente. Alrededor del 90% del mueble venezolano está hecho en uno de los tres estilos principales: colonial, francés y español. El restante 10% es de estilo moderno, escandinavo o italiano.

Un pequeño número de firmas recibe los más nuevos diseños europeos, no por copia, sino por acuerdos de transferencia de diseños, pagando regalías del 7 al 14% del precio unitario de fábrica. Usualmente estos acuerdos prohíben toda exportación desde Venezuela, o la limita a la región vecina. Los diseños más populares son muy

ornamentales, con relieves y tapizados. Como consecuencia, el trabajo invertido en producirlos es alto comparado con los estilos más modernos. Así también es muy difícil exportar muebles desarmados de este tipo, ya que el ensamble se hace con encolado a presión y no con accesorios de metal o plástico. Además, el mueble moderno de plástico, en su mayoría sofás, sillones, etc., rellenos de poliuretano, que poseen un gran volumen unitario, son inapto para despachos marítimos a larga distancia.

Como el mercado local está cerrado a la importación, los productores no tienen competencia exterior. Los gerentes de las fábricas son conservadores, no cambian los estilos y no introducen diseños europeos actualizados antes que hayan pasado unos 4 ó 5 años.

11.6.6. Costos de Producción y Precios de Fábrica

Como la industria del mueble es muy diversificada y posee muchos artículos de diferentes estilos y usos, se hace muy difícil estimar costos de producción unitarios. Una diferencia de estilo o acabado en el mismo ítem puede triplicar el precio. Sin embargo, los datos siguientes pueden servir para proveer una gruesa estimación:

11/46

TABLA No. 11.5.

COSTOS DE PRODUCCION DE UN MUEBLE VENEZOLANO STANDARD

Materiales (incluyendo materias primas e intermedias, textiles, etc.)	40%
Mano de obra directa	15%
Costos indirectos (incluyendo depreciación, financiación, administración, etc.)	<u>45%</u>
Total costos de producción	<u>100%</u>
Costos de Venta	10%
Márgen (beneficios antes de los impuestos)	<u>15 - 20%</u>
Precio de Fábrica	125 -130%

El principal problema es que en el precio de cada ítem influyen los altos costos de los incorporados locales, a saber

- 1) El precio de la materia prima es 50 a 200% más alto que el internacional.
- 2) Los costos laborales son altos debido a baja productividad, mucho trabajo y altos salarios y cargas.
- 3) Los costos fijos indirectos que se cargan por unidad son relativamente altos en razón de la pequeña escala de las fábricas.

Estos tres componentes, si se toman sobre la base de una fábrica eficiente con precios internacionales de materia prima, pueden bajar el costo de producción hasta un 40 a 45%, en comparación a los presentes costos. La producción en pequeña escala de diferentes modelos provoca el desaprovechamiento de maquinaria y esfuerzo. Se estima que el trabajo en grandes series puede duplicar la producción en grandes fábricas. Actualmente estas fábricas están subutilizadas, ya que trabajan un sólo turno.

11.6.7. Comercialización

La industria del mueble comercializa sus productos a través de:

- 1) negocios minoristas propiedad de la fábrica, 2) distribuidores mayoristas y 3) venta directa a minoristas

	Participación del fabricante e intermediario en el precio minorista
Precio de fábrica	60 \$
Mayorista	10 \$
Minorista	<u>30 \$</u>
Precio minorista al consumidor	100 \$

Las ventas son de temporada, tanto como el 50% de las ventas anuales ocurren durante los últimos 4 meses del año. Generalmente,

La capacidad productiva de las plantas en operación es de 30,000 a 40,000 unidades al año, trabajando a 3 turnos de 8 horas por semana. Se aprovecha el 60% de esta capacidad debido a limitaciones de mercado. Sin embargo, esto no refleja la situación real de algunas plantas. Mientras que una posee un mercado ávido, una fábrica de muebles bajo la misma propiedad, otra planta utiliza apenas un tercio de su capacidad productiva. Aún con eso no hay competencia de precios.

La calidad del producto acabado varía de una planta a otra. Generalmente es igual a la calidad media europea, y requeriría mejoras a fin de penetrar el mercado foráneo. Tal mejora podría ser conseguida fácilmente.

La industria carece de normas de producto, definición de grades y controles de calidad.

11.5.3. Materias Primas y Auxiliares

Las materias primas usadas en la producción de placa prensada son (1) astillas de madera; (2) resinas; (3) materiales auxiliares.

La especie de madera actualmente en uso es conocida como drago (nombre latino no disponible). Este tipo de árbol crece rápi-

se venden con pagos hasta 18 meses, los costos de financiación están incluidos en el precio. Todo el crédito es financiado por el fabricante y no por los intermediarios.

Al cambiar sus instalaciones productivas y planificar la manufactura en grandes series y pocos diseños, las plantas medianas y grandes pueden llegar a ser aptas para competir en el extranjero.

11.6.6 Posibilidades de Exportación

El mercado internacional de muebles es muy limitado, sin tomar en cuenta las operaciones en el interior de la Comunidad Económica Europea. La mayor parte de los muebles consumidos en los diferentes países es de origen local, y sólo una pequeña parte es importado.

El mayor importador en el mundo es Estados Unidos, cuyas importaciones llegan hasta el 75% de todos los muebles que se mueven en el comercio internacional. En el último quinquenio, llegaron a importar unos \$ 100 millones. Los mayores exportadores hacia los Estados Unidos fueron países europeos como Italia, España, Francia, Inglaterra, Dinamarca y Finlandia, la mayoría de ellos productores de muebles de estilo moderno, alta calidad y alto precio. Las estanterías standard, mesas y sillas plegadizas, etc., de bajo precio, se importan principalmente de: 1) Europa Oriental, que en

11/49

razón de su necesidad de divisas, corta los precios de los productos acabados, y 2) el Lejano Oriente: Malasia, Singapur y Japón, que utilizan mano de obra barata y materia prima local. Con la presente situación en Europa y las barreras impositivas impuestas por los Estados Unidos, este mercado, altamente competitivo, dificulta gravemente la penetración de un nuevo país exportador. Los mercados más ventajosos para la industria venezolana del mueble son, antes que todo, las islas del Caribe, donde la industria está menos desarrollada, y segundo, el mercado norteamericano, en razón de su escala.

Como la demanda de muebles en el mercado local crece más lentamente que en el pasado, las firmas están dispuestas a buscar salidas al exterior para su producción, especialmente ahora que las fábricas se encuentran infrautilizadas. Sin embargo, el pequeño tamaño de la mayor parte de las plantas requiere un esfuerzo oficial concertado para ayudar a estas firmas a organizarse para exportar.

Los costos especiales de una investigación del mercado inicial, preparación de diseños exclusivos, etc., deberían ser financiados en parte por el Gobierno. Las instalaciones productivas son ineptas actualmente para producir las grandes series requeridas por el mercado internacional, pero con una inversión fija, relati-

vamente pequeña, de 0,4 a 0,8 millones de Bs., para una firma mediana, podría ser instalada una moderna línea semi-automática de producción. Estas líneas podrían ser utilizadas para exportación y para el mercado local, utilizando métodos de economía de esfuerzo. La ventaja de vender la misma línea de productos en el mercado local y en el exterior posibilita una estructura de costo promedio más baja. Ninguna firma dependería de la exportación como única fuente de ingresos. Algunas podrían llegar a exportar un volumen de hasta el 30% de su capacidad.

11.6.9. Asistencia Gubernamental

Para capacitar a las firmas existentes para la exportación, el Gobierno debe tomar a su cargo inicialmente un gran número de tareas. Ellas incluyen:

- A través de un departamento de ICE, el Gobierno participaría en investigaciones de mercado, especialmente en los potenciales para Venezuela, las Islas del Caribe y Estados Unidos.
- Crear una Escuela de Diseño, como fue indicado a lo largo de este informe.
- Proveer préstamos de inversión a largo plazo y bajo interés para modernizar las instalaciones.
- Autorizar la importación de accesorios modernos.

11.6.10. Conclusiones

La industria venezolana del mueble puede ser llevada a exportar parte de su producción a condición de que el Gobierno la asista con ciertos incentivos específicos, que ya se mencionaron. Esta industria jamás exportará el grueso de su producción.

Sin embargo, el fomento de diseñadores locales y los recursos de madera tropical pueden, a largo plazo, conducir a exportaciones significativas, basadas en una real ventaja relativa.

11/51

1.6.10 Conclusiones

La industria venezolana del mueble puede ser llevada a exportar parte de su producción a condición de que el Gobierno asista con ciertos incentivos específicos, que ya se mencionaron. Esta industria ya exportará el grueso de su producción.

Sin embargo, el aumento de diseñadores locales y los recursos de madera tropical por venir, a largo plazo, contribuirán a exportaciones significativas, basadas en una real ventaja relativa.

11.7. Productos Especiales de Madera

11.7.1. General

Los productos singulares hechos de maderas tropicales, decorativas, durables y exóticas, presentan una excelente oportunidad de vender en el exterior con poca, o a veces ninguna competencia, una vez que el producto ha penetrado en el mercado. Debe ser objeto del L.N.P.F., encontrar y promover tales ítems. Son buenos ejemplos:

- (1) Chapas decorativas tropicales
- (2) Parquet de madera tropical

11.7.2. Chapas Decorativas Tropicales

La industria del mueble en todo el mundo utiliza más de 100 especies diferentes de chapas decorativas. La mayoría de ellas se producen de maderas tropicales, que crecen a todo lo largo del Ecuador. El valor de las diferentes chapas fluctúa de acuerdo con las tendencias de la moda creadas por diseñadores y los grandes mayoristas.

Una de las chapas más cotizadas actualmente es la teca, originaria de Birmania. Hace unos años esta madera era usada para construcción naval y postes de teléfono, y era muy barata. Actualmente el

precio del rollizo es de 400 a 600 \$/m³. El precio por metro cuadrado de chapa de teca llega a \$ 6, según la veta decorativa y las preferencias de la moda. No hay datos concernientes al comercio internacional de chapas decorativas. Se estima, sin embargo, que llega a un volumen anual de \$ 500 millones. Muchas de estas chapas son únicas y compiten en general, antes que con la misma chapa de otras fuentes. Los países de Europa Occidental importan grandes cantidades de rollizos y los trabajan para producir chapas decorativas para consumo local y exportación. El comercio y promoción de chapas está concentrado en las manos de un pequeño número de grandes consorcios distribuidores en los Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, Francia e Italia. Estos consorcios determinan en alto grado el precio de la chapa al influenciar en la demanda y controlando el abastecimiento.

La industria maderera venezolana utiliza especies locales para producir una pequeña cantidad de chapas a partir de sólo 5 árboles diferentes; para revestir la superficie de placas prensadas y terciados. Todas las especies locales usadas en la actualidad son sustitutos baratos de chapas importadas.

El L.N.P.F. de Mérida condujo estudios sobre las diferentes especies madereras que crecen en el bosque venezolano, especialmente

11/96

en el área del Orinoco. Estos estudios indican que hay en los bosques locales un gran número de especies que tienen, una vez cortadas, una buena venta de agradable colorido, que no son copia de chapas importadas. Estas chapas son totalmente desconocidas en Venezuela y en el extranjero.

El problema de la producción y venta de un nuevo tipo de chapa en el exterior es básicamente una cuestión de encontrar un empresario adecuado; tener el capital para buscar y encontrar las especies; establecer una fábrica para trabajar en el lugar; y, lo más importante, tener contacto con las grandes empresas comercializadoras a fin de introducir y promover las especies en los mercados mundiales. Por lo tanto, se recomienda un estudio de factibilidad y pruebas de mercado para determinar la rentabilidad y la correcta estrategia de comercialización.

11.7.3. Parquet de Maderas Tropicales

El mercado internacional del parquet es principalmente un mercado de lujo, hoteles de primera, departamentos caros y oficinas. La madera que se suele utilizar para estos pisos es muy durable, de alta densidad y que no sufre por las variaciones de temperatura y humedad. Los parquet más caros, que cumplen estos requisitos, son hechos de maderas tropicales.

... ..

... ..

... ..

... de ... de ... y ... para ...
... de ... de ... de ...
fábrica

El costo de la madera es ...
Según los ... la cantidad requerida para producir ...
placa procesada, pesando ... kg, es de alrededor de ...
metros, incluyendo desperdicios

La resina usada es una formulación concentrada al 45% ...
que localmente son ... extranjera, y la calidad
es buena. La cantidad necesaria para ... kg de
resina, dependiendo del espesor de la placa acabada. Una placa
de 4 mm necesita más resina que una de 18 mm. El precio de la
resina al 45% es de ...

Los materiales auxiliares en uso son principalmente endurecedores
para resina, papel de lija, etc., todos los cuales son importados
con bajas tarifas aduaneras.

11.5.4 Mano de obra

En una industria de capital intensivo altamente automatizada,
como la manufactura de placas procesadas, la competencia de la
mano de obra tiene un impacto significativo en la utilización

pre-inversión para fomento forestal en la cuenca del Orinoco. Esta investigación incluyó estudios aptos para las diferentes industrias, inclusive la utilización para terciado de más de 500 especies regionales. También el Instituto investigó las especies de los distritos andinos. Hasta el presente no hubo contratos entre el laboratorio y la industria privada. El Instituto y su personal no se aprovechan para mejorar el nivel tecnológico de la industria o ampliar la gama de especies forestales comercializables. Todos los escritos del Instituto son de la sola propiedad del Gobierno, y nunca fueron entregados a empresas locales. El resultado de tanto secreto fué que hasta el presente estos textos poseen sólo valor teórico y no son de ayuda para el desarrollo de la industria maderera venezolana. Aunque la maquinaria y el equipo del Instituto son muy aptos para control de calidad, ningún aprovechamiento se ha hecho hasta el presente.

A fin de dar término a este aislamiento desafortunado de la industria, se sugiere agregar a los nuevos departamentos:

- Aprovechamiento económico
- Relaciones industriales

Estos departamentos serían responsables de traducir los hallazgos científicos en datos de interés comercial y presentarlos a la industria. Además, contratos de investigación y asesoría tecnológica podrían ser realizados para la industria venezolana.

11/58

11.9. Lista de Visitas de Campo

- | | | |
|-----|--|----------------------------------|
| 1. | Contraenchapados Tachira C.A. | San Cristóbal,
Estado Tachira |
| 2. | Maderas Unidas C.A. | San Félix,
Estado Bolívar |
| 3. | Ministerio de Agricultura | Caracas |
| 4. | Triplex S.A. (Oficina) | Caracas |
| 5. | Rafael Viso M. & Hijo Sues. S.A. | Cagua, Estado Aragua |
| 6. | Tablopan | San Mateo, Estado Aragua |
| 7. | Xilotec S.A. | Caracas |
| 8. | Asociación Nacional de Industrias
del Mueble (A.N.I.M.A.) | Caracas |
| 9. | Negocios Minoristas de la Industria
del Mueble en Venezuela | Caracas |
| 10. | Muebles Contemporáneos C.A. | Guaremas,
Estado Miranda |
| 11. | Industria Berica | Caracas |
| 12. | Venatoc S.A. | Caracas |
| 13. | V.I.M.A. | Caracas |
| 14. | Arte y Madera | Baruta, Estado Miranda |
| 15. | Agnes | Baruta, Estado Miranda |
| 16. | Cé d'Oro C.A. | Caracas |
| 17. | Instituto Nacional de Productos
Forestales | Mérida, Estado Mérida |
| 18. | Leropan, S.A. | Cua, Estado Miranda |

11/99

19.	Leros S.A.	Caracas
20.	General Madera	Guaremas, Estado Miranda
21.	Caguy C.A.	Caracas
22.	Ministerio de Agricultura División Forestal	Caracas
23.	Cyanamid de Venezuela	Guaremas, Estado Miranda
24.	Famol Carabobo C.A.	Campo Carabobo, Estado Carabobo
25.	Avelca C.A.	Cagua, Estado Miranda
26.	DIMA S.A.	Caracas

12. INDUSTRIAS MECANICO-METALURGICAS

12.1. Sumario

- 12.1.1. Partes Automotrices
- 12.1.2. Línea Blanca (Electro-Domésticos)
- 12.1.3. Productos de Acero Inoxidable
- 12.1.4. Productos de Aluminio
- 12.1.5. Ventilación y Acondicionamiento
Industrial de Aire

12.2. Recomendaciones

- 12.2.1. General
- 12.2.2. Partes Automotrices
- 12.2.3. Línea Blanca (Electro-Domésticos)
- 12.2.4. Productos de Acero Inoxidable
- 12.2.5. Productos de Aluminio
- 12.2.6. Ventilación y Acondicionamiento
Industrial de Aire
- 12.2.7. Otras Industrias Mecánico-Metalúrgicas

12.3. Introducción

12.4. Partes Automotrices

- 12.4.1. General
- 12.4.2. Descripción de la Industria Local
- 12.4.3. Mano de Obra
- 12.4.4. Posibilidades de Exportación
- 12.4.5. Problemas
- 12.4.6. Conclusiones

12.5. Línea Blanca (Electro-Domésticos)

- 12.5.1. General
- 12.5.2. Descripción de la Industria Local
- 12.5.3. Mano de Obra
- 12.5.4. Problemas
- 12.5.5. Conclusiones

12.6. Productos de Acero Inoxidable

- 12.6.1. General
- 12.6.2. Descripción de la Industria Local
- 12.6.3. Mano de Obra
- 12.6.4. Problemas
- 12.6.5. Conclusiones

12.7. Productos de Aluminio

12.7.1. General

12.7.2. Descripción de la Industria Local

12.7.3. Mano de Obra

12.7.4. Problemas

12.7.5. Conclusiones

12.8. Ventilación y Accedionamiento Industrial de Aire

12.8.1. General

12.8.2. Descripción de las Industrias Existentes

12.8.3. Mano de Obra

12.8.4. Problemas

12.8.5. Conclusiones

12.9. Lista de Visitas de Campo

12.1. Sumario

Venezuela exporta principalmente metales básicos en forma de lingotes, perfiles, cables y tubos. Hasta el momento, las exportaciones de productos mecánico-metalúrgicos han sido resultado de decretos oficiales, reglamentos, o a veces, excedentes.

La industria mecánico-metalúrgica está siendo transformada actualmente de talleres a producción industrial de pequeña escala, fundamentalmente orientada hacia el mercado local. En general, su tecnología no está lo suficientemente desarrollada para competir en el mercado internacional. Sin embargo, hay ciertas excepciones.

El obstáculo más serio al desarrollo de capacidad exportadora es el alto precio de las materias primas locales, y el bajo nivel de producción debido a la gran variedad de artículos.

Actualmente hay una gran demanda de mano de obra altamente especializada la cual no puede ser satisfecha localmente.

Laboratorios de control de calidad debieran ser agregados al instituto oficial de standards existente con el objeto de permitir asistencia en este campo que está actualmente descuidado. La industria se caracteriza por una capacidad manufacturera instalada

en exceso de la producción real. La industria no da señales de iniciativa de intentar utilizar el exceso de capacidad productiva. En ciertos casos esto pudiera ser debido parcialmente a la escasez de capital operacional a tasas de interés aceptables.

12.1.1. Partes Automotrices

La industria de partes automotrices adquiere sus materias primas parcialmente del extranjero (v.g. planchas de acero) y parcialmente en el mercado local (v.g. alambres de cobre - el cual es caro - y aluminio - cuyo precio es razonable).

La industria se caracteriza por:

- Pequeñas cantidades de una gran variedad de modelos manufacturados lo que provoca el alto precio del producto final.
- Las actividades de exportación son principalmente sobre la base de intercambio, por intermedio de alguna afiliada foránea de la planta de ensamblaje local. Estas exportaciones son resultados de regulaciones gubernamentales y no reflejan capacidad económica competitiva.
- La integración vertical, es decir la propiedad única de fuentes intermediarias o manufactureras de materias primas, así como el ensamblaje de los productos finales

está prohibida por la ley. Al contrario, la intensificación de la producción local bajo propietarios diferentes es alentada o aún obligada.

- En ciertos casos la calidad del producto es alta.
- En el futuro predecible, las exportaciones se llevarán a cabo sólomente como resultado de regulaciones, subsidios significativos y/o acuerdos especiales de comercio.

12.1.2. Línea Blanca (Electro-domésticos)

La industria de electro-domésticos, v.g. artículos de consumo durables tales como: máquinas de lavar, refrigeradores, etc., adquiere la mayor parte de sus materias primas en el extranjero. Se encuentra obligada a adquirir ciertos componentes localmente. Estos son a menudo de calidad inferior y causan dificultades con la exportación.

La industria se caracteriza por:

- Una gran sobrecapacidad que no puede ser absorbida por la demanda del mercado local.
- El control de calidad es inadecuado y los modelos son generalmente anticuados.
- Los precios son razonables para propósitos de exportación.
- Ciertas exportaciones iniciales fueron despachadas en

1969 a las islas del Caribe. Sin embargo, debido a diversas dificultades relacionadas con la necesidad de importar componentes, fue menester cesar estas exportaciones.

- La industria está obstaculizada por la escasez de capital operacional.

12.1.3. Productos de Acero Inoxidable

Esta industria adquiere sus materias primas en el extranjero.

La manufactura de productos de acero inoxidable es aún una técnica desconocida para la industria local. La mayor parte de la capacidad productiva se halla ubicada en talleres metalúrgicos generales.

La industria se caracteriza por.

- Baja calidad de los productos debido a la aplicación de tecnología general mas bien que la específica del acero inoxidable.
- Carencia de equipo específico para el moldeado y el tratamiento del acero inoxidable.
- Carencia de mano de obra calificada, resultante en costos de mano de obra relativamente altos.

eficiente de la máquina y en la calidad del producto final. La
cantidad de gas necesaria para una planta de refrigeración depende
de muchos factores, como son: el tipo de refrigerante, el tamaño
de la planta, para asegurar la capacidad necesaria de la máquina
y el equipo.

Actualmente la industria produce por la manera de hacer de una
manera convencional. No hay ningún programa de instrucción
especial para cultivar las habilidades de una industria de pro-
ducto. El problema podría ser resuelto trayendo algunos expertos
de Alemania para preparar gas en el punto. Los costos de tra-
bajo por unidad de producción son pequeños, aproximadamente
de 10 a 15 veces más que los de la planta.

Como el costo laboral es sólo una pequeña parte del costo total
de producción, una gran y eficiente planta con una inver-
sión de sólo 1 hora por año, podría reducir el costo total de
producción en una insignificante suma en relación al precio del
producto final.

11.5.5 Costos de Producción

El costo de la planta propuesta está muy influenciado por los
costos fijos de fábrica.

La demanda creciente de productos de acero inoxidable en el mercado internacional, así como el crecimiento proyectado de la demanda local por las industrias químicas y de la alimentación requieren un comienzo temprano de programas de adiestramiento de mano de obra especializada específicamente, y el desarrollo de esta industria de una manera integrada.

12.1.4. Productos de Aluminio

La industria adquiere su materia prima localmente a precio razonable. Actualmente, la industria del aluminio está produciendo principalmente partes automotrices y, debido a esto, depende casi exclusivamente de las necesidades de las plantas de ensamblado automotrices para substituir sus importaciones o bien desarrollar exportaciones para satisfacer decretos oficiales.

La industria de los productos del aluminio se caracteriza por:

- Gran sobrecapacidad instalada.
- Alto precio de los productos acabados, en parte debido a pequeños volúmenes de producción y a una gran variedad de productos.
- Escasez de mano de obra especializada.
- La pequeña cantidad de trabajadores especializados disponible carece de experiencia en la producción de ítems de gran tamaño.

- Carencia de una línea lateral de productos, haciendo que la industria dependa solamente del mercado de ensamblado automotriz.
- La industria es capaz de exportar competitivamente

12.1.5. Ventilación y Acondicionamiento Industrial de Aire

Los ventiladores son usados como parte de unidades de acondicionamiento industrial de aire, o separadamente, para usos domésticos e industriales.

Los ventiladores domésticos e industriales podrían ser exportables en el futuro. Acondicionadores industriales de aire son ensamblados localmente de partes importadas debido al volumen de ventas muy bajo en Venezuela. La demanda local de acondicionadores industriales de aire está creciendo rápidamente. Sin embargo, el mercado se caracteriza por la demanda de unidades ensambladas localmente.

La industria de la ventilación y del acondicionamiento industrial de aire se caracteriza por:

- Manufactura local de ventiladores con motores importados
- Intentos de manufacturar localmente torres de acero de enfriamiento a agua.

- In my experience as a reporter, it has been noted that the press is often the only source of information for many people. It is important to ensure that the information is accurate and unbiased.
- The press has a responsibility to report on the news in a fair and honest manner. It should not be influenced by political or financial interests.
- It is essential to maintain the integrity of the press and to ensure that it remains a trusted source of information for the public.

10.2. Recomendaciones

10.2.1. General

- Se recomienda que todas las materias primas para la producción de exportación sean obtenidas para los manufactureros de productos metalúrgicos a precios internacionalizados
- Que se creara al menos una especializada para la industria exterior ser administrada lo más pronto posible
- La importación de partes y componentes para propósitos de exportación exterior ser permitida en los casos en que el suministro local no alcanza a cumplir con las especificaciones del mercado exportador
- El laboratorio analítico-metalúrgico exterior ser agregado al Instituto de Normas Nacionales, para asistir en los esfuerzos de control de calidad y asesorar a las industrias
- Debería existir a ferias locales e internacionales, y organizaciones para promocionar las exportaciones
- La industria exterior ser asistida en la creación de tecnología de sus productos en varios idiomas

12.2.2. Partes Automotrices

Se recomienda continuar la implementación de regulaciones oficiales en vigencia, y nuevas que rigen a la industria del ensamblaje automotriz (en el presente no parecen factibles exportaciones económicamente competitivas)

12.2.3. Línea Blanca (Electro-Domésticos)

Las recomendaciones generales que se aplican para la industria mecánico-metalúrgica toda, se aplican también en este caso.

12.2.4. Productos de Acero Inoxidable

Medidas y políticas gubernamentales, v.g. préstamos, concesiones de depreciación acelerada, y adiestramiento de mano de obra, deberían ser puestos en marcha para asistir y fomentar el desarrollo de esta industria.

El desarrollo debería ser estimulado en dos líneas.

- Industrias de equipos de procesamiento.
- Industrias de artefactos del hogar.

12.2.5. Productos de Aluminio

Políticas y medidas gubernamentales debieran apoyar el desarrollo de esta industria en dos áreas:

- Ampliando la gama y el tamaño de las funciones y nuevos productos de aluminio.
- Desarrollo de nuevos productos de acero y acero inoxidable

12.2.6. Ventilación y Acondicionamiento Industrial de Aire

La capacidad en desarrollo, de manufacturar torres de acero para enfriamiento de agua, debiera ser apoyada.

12.2.7. Otras Industrias Mecánico-Metalúrgicas

Industrias modernas de una curva de demanda creciente tanto en el país como en el extranjero, que debieran ser fomentadas en Venezuela luego de cuidadosos estudios incluyen:

- (1) Industrias de herramientas perforadoras y de precisión en acero.
- (2) Industrias de herramientas de precisión cubiertas de diamante (conjuntamente con el desarrollo de la industria del pulido de diamante).
- (3) Industrias de motores eléctricos - existen ya industrias locales que podrían abastecer parte de los componentes.

12.3 Introducción

Las industrias mecánico-metalúrgicas de Venezuela se han desarrollado debido a la política proteccionista del Gobierno. El standard de vida de Venezuela, alto y elevándose aún más, crea una continua y fuerte demanda de artículos de consumo durables. Esta creciente demanda ha transformado varios talleres en pequeñas plantas.

La asistencia gubernamental a la industria está a menudo encaminada a inducir la producción local de partes y componentes más completa. Esta transformación requiere técnicas modernas de producción y control de calidad adecuado.

Al analizar las posibilidades de exportación, las industrias mecánico-metalúrgicas no pueden ser tratadas homogéneamente. El nivel de producción y los canales de exportación son diferentes para cada categoría. Así, un estudio separado para cada categoría es presentado en este informe.

De acuerdo con los términos de referencia, este estudio se limita a los productos mecánico-metalúrgicos. Las exportaciones de lingotes, perfiles, caños y cables no han sido incluidas en el estudio, al tiempo que plantas de ensamblaje son estudiadas solamente como generadoras indirectas de exportaciones.

12.4. Partes Automotrices

12.4.1. General

La presente demanda de vehículos en Venezuela totaliza alrededor de 70,000 unidades por año, con un índice de crecimiento anual de alrededor del 5%. De este total, 50,000 son automóviles y 20,000 son camiones. La industria tiene un volumen anual de ventas de Bs. 1,500 millones y emplea 40,000 personas. Debido a una prohibición, ningún vehículo totalmente armado puede ser importado. El mercado es abastecido por 16 diferentes plantas de ensamblaje, manufacturando 40 modelos básicos en 200 variantes. Las tres plantas mayores abastecen alrededor del 70% de los automóviles, y otra planta mediana cubre un 10% adicional del mercado. El saldo del 20% es abastecido por 5 plantas de ensamblaje (hay 9 plantas de ensamblaje en total). Las 3 firmas más grandes son subsidiarias de propiedad completa de los tres mayores fabricantes norteamericanos de automóviles. La planta de tamaño mediano y algunas de las plantas de ensamblaje pequeñas son propiedad de inversionistas locales. El precio de un coche ensamblado localmente es alrededor del doble del precio en el mercado internacional. Regulaciones gubernamentales, hasta 1971, congelaron los precios al nivel del año 1969 y exigieron la integración con partes producidas localmente hasta constituir 43,5% del peso total del vehículo.

Desde 1972 este requerimiento ha sido amplificado para tomar en cuenta las partes locales incorporadas tanto en término de su valor como de su peso. Adicionalmente, producciones menores de 1,000 unidades por modelo serán suspendidas. La ley exige la incorporación gradual de partes locales adicionales hasta 1975. La exportación de partes se contará para los propósitos de la exigencia de incorporación de partes locales, siempre y cuando dichas exportaciones no excedan el 40% de las partes producidas y ensambladas localmente.

12.4.2. Descripción de la Industria Local

Las plantas locales de ensamblaje no pueden ser consideradas una industria manufacturera debido al hecho de que ellas no cuentan con facilidades de producción propias, y subcontratan a talleres locales la manufactura de algunas partes y componentes.

Los talleres locales pueden ser subdivididos en 3 categorías:

- a) Mecánico-metalúrgicos.
 - b) Electro-mecánicos
 - c) Otros.
-
- a) Los talleres mecánico-metalúrgicos se hallan actualmente en una etapa de transformación a plantas industriales

de pequeña escala. La mayoría de las firmas manufacturan de acuerdo a pedidos específicos, sin ninguna línea de productos permanente. Los planes de producción anual se basan en los clientes del año anterior, quienes colocan sus pedidos antes del fin de cada año. Los talleres utilizan equipos de uso múltiple debido a las series pequeñas de producción. En algunos casos, las plantas de ensamblaje abastecen la materia prima para el cumplimiento de sus pedidos. Estas materias - planchas y barras de acero - son importadas a precios internacionales. La acería gubernamental está poniendo en funcionamiento una planta de planchas de acero que está destinada a comenzar su manufactura hacia fines de 1974.

La tecnología utilizada más a menudo por los talleres metalúrgicos locales es el prensado de planchas de acero para refuerzos de cuerpo y chasis. No hay prensas grandes para el formado de techos y carrocerías.

Los troqueles son generalmente hechos por los talleres y en ciertos casos abastecidos por los clientes desde fuentes menos caras tales como España.

Cerca del 60% de la capacidad instalada de los talleres metalúrgicos es utilizada. Así, la producción podría

El capital invertido y otros costos relacionados están sujetos a que el costo directo de materiales, mano de obra y energía. Por lo tanto, los costos indirectos son asignados al grado de capacidad usado en la producción, el grado de uso de las máquinas y otros factores.

Los costos de producción primarios para el producto terminado manufacturado incluyen los

Materia prima	Rs. 100	
Materiales auxiliares y energía		50
Mano de obra directa		90
Total costos directos de producción	Rs. 200	
Intereses, depreciación, administración, etc.		110
Total costos de producción		310
Costo primario asignado a 25 unidades	Rs. 12.40	
Beneficio neto antes de impuestos	Rs. 110	

(1) Este número se refiere a un caso de utilización de planta capacidad productiva. Cuando esta utilización se reduce al 80%, el costo unitario de los Rs. 170 registrados a un caso de 100

ser aumentada en cerca del 40% sin inversión adicional significativa. Los precios de las partes acabadas son más altos que los precios internacionales en cerca de 25% - 30%, parcialmente debido a la sobrecapacidad existente y a las pequeñas cantidades de producción. Una vez que una parte es manufacturada localmente, la ley prohíbe toda importación del mismo artículo. Esta restricción permite mantener el precio de las partes locales a un nivel alto.

La calidad de producción es generalmente verificada por el cliente (planta de ensamblaje). No existe un instituto central donde el control de calidad pueda ser efectuado para los fabricantes que carecen de tales instalaciones.

- b) Las plantas electro-mecánicas (E.M.) fabrican motores de arranque, alternadores, bocinas, etc. Estas plantas manufacturan más de lo que requieren las plantas mecánico-metalúrgicas, abasteciendo tanto las plantas de ensamblaje como vendiendo en el mercado de repuestos, así como exportando a través de las plantas de ensamblaje. La mayoría de las plantas E.M. hacen sus propios bobinados, y con la excepción de algunas partes metálicas

sofisticadas, compra sus otros componentes de otros sub-contratistas locales. (v.g. fundiciones de aluminio). La capacidad instalada en las plantas E.M. se halla ampliamente en exceso de la producción real. Parcialmente como resultado de esta sobrecapacidad instalada, los precios de las partes manufacturadas localmente son más altos en cerca del 40% que los precios internacionales. Estas partes hechas localmente, están en realidad, integradas de solamente un 40% de componentes locales, mientras que el 60% del valor de los componentes es importado. Se debe destacar que cerca del 50% de las partes hechas localmente están, en efecto, compuestas de viejos componentes renovados, para reducir la importación de dichos componentes.

El precio local del cobre se halla 45% más alto que el precio internacional, lo cual provoca, en parte, el alto precio de las partes electro-mecánicas manufacturadas localmente.

- e) Otras partes de vehículos manufacturadas localmente incluyen: baterías, bujías, asbestos, paletas, tornillos y gatos para automóviles.

12/17

Estos ítems son manufacturados en plantas que ya han pasado la etapa del simple taller. La fabricación es a menudo, en gran escala, con planificación anual, control de calidad, departamentos de mercadotecnia y distribución. La mayoría de las plantas trabajan con maquinaria de alta calidad diseñada específicamente para sus productos. También esta industria está afectada por una significativa sobrecapacidad de las instalaciones productivas. En ciertos casos, un sólo fabricante abastece todo el mercado existente (v.g. tornillos), mientras que en las líneas de otros productos hay 7 manufacturadores con una capacidad instalada de 3 veces la del mercado local existente (v.g. baterías). La mayor parte de las fábricas están congestionadas y sufren de dificultades en el manipuleo y transporte del material.

Los precios de las partes manufacturadas localmente son alrededor de 2 - 5% más altos que los precios internacionales de estos ítems.

12.4.3. Mano de Obra

- Talleres metalúrgicos: prácticamente toda la labor directa es hecha por hombres los cuales pueden ser divididos en dos categorías de acuerdo a su especialización: operadores de prensa sin capacitación; obreros especializados que hacen troqueles y son a menudo extranjeros. El adiestramiento de los obreros no calificados es actualmente llevado a cabo con el objeto de reemplazar a los extranjeros. El INCE adiestra solamente obreros semi-especializados.

La mayoría de los talleres metalúrgicos no emplea ingenieros.

- Plantas electro-mecánicas: la mayoría de los obreros en esta industria son mujeres sin especialización, a las que se les enseñó una habilidad específica en la línea de producción. Algunos hombres son empleados como operadores semi-especializados en máquinas ajustadoras de metal o para operación automáticas.
- Otras industrias: obreros sin especialización son empleados en estas industrias para tareas físicas pesadas, tales como carga y descarga, mientras que los operadores se hallan en el nivel de semi-especializados. Ingenieros

son empleados como diseñadores para control de calidad y para planificación de la producción. A menudo los ingenieros son especialistas foráneos trabajando por un período limitado sobre la base de un contrato.

El salario diario promedio de una obrera es Bs. 20, y de un hombre Bs. 22 (sin incluir beneficios sociales, los cuales agregan un costo adicional de alrededor del 50%).

12.4.4. Posibilidades de Exportación

La industria de partes automotrices fue desarrollada en un mercado protegido, el cual provee márgenes de ganancias saludables. Aparte de un posible interés en utilizar la sobrecapacidad instalada, la mayor parte de las plantas no tienen actual ni potencialmente interés en exportar.

Hasta el presente las exportaciones han sido sobre la base de coste marginal con ganancias muy bajas en ítems excedentes.

Sin embargo, la sobrecapacidad instalada puede ser utilizada fácilmente para fabricar para exportación. El resultado hasta ahora ha sido:

- Talleres mecánico-metalúrgicos nunca han exportado.
- Plantas electro-mecánicas han exportado solamente pequeños excedentes
- Otras industrias: han exportado algunos excedentes y son las más interesadas en desarrollar exportaciones de manera de obtener costos fijos más bajos por unidad.

12.4.5. Problemas

- Talleres mecánico-metalúrgicos debido al hecho de que estos talleres manufacturan productos de acuerdo a especificaciones, ellos pueden exportar solamente por intermedio de las plantas de ensamblaje a otras plantas de la misma firma.
Los costos locales de estos productos son altos debido a las breves corridas de producción. Obreros altamente especializados son raros de encontrar localmente y es difícil traer expertos foráneos
- Plantas electro-mecánicas los precios de las partes electro-mecánicas son más elevados que los internacionales debido al alto precio de los alambres de cobre comprados localmente por un lado, y por el otro, debido a las pequeñas cantidades manufacturadas. Sin embargo, el prolongado trámite de las licencias de exportación,

... a continuación se han representado los períodos
largos de fluctuación recurrentes por el método representado
en el gráfico adjunto, tanto en el caso de los períodos
de capitalización recurrente y también en el caso de
fluctuación

... en este caso, las fluctuaciones son más
largas e incluso las partes de fluctuación, aunque,
en una escala mucho mayor. Esto es especialmente cierto
de lo que respecta al capital recurrente. La mayor parte
de las fluctuaciones de partes recurrentes en los
períodos largos en partes recurrentes y de los
períodos, en los períodos recurrentes recurrentes que aparecen
en el gráfico.

14.6.6 Fluctuaciones

... en el caso de los períodos recurrentes recurrentes
que, de lo que se ve en el gráfico, los períodos que aparecen

... en las partes recurrentes recurrentes que aparecen en
... que en la fluctuación de las partes recurrentes
... recurrentes recurrentes recurrentes recurrentes recurrentes
... recurrentes recurrentes recurrentes recurrentes recurrentes
... recurrentes recurrentes recurrentes recurrentes recurrentes
... recurrentes recurrentes recurrentes recurrentes recurrentes
... recurrentes recurrentes recurrentes recurrentes recurrentes

12/82

Toda América Latina apenas proveería un mercado de tamaño que justificase la producción local. Aún en el supuesto caso que este mercado regional fuese liberado de barreras internas, todavía requeriría protección. Si se basase el mercado de autosviles sólo sobre la base de Venezuela, entonces ciertas partes universales como ser baterías, podrían ser manufacturadas eficientemente en una o dos plantas locales. Otras partes más especiales para diversos modelos de firmas diferentes serían muy raras de manufacturar en cantidades pequeñas y se fomentaría en desarrollar una capacidad competitiva en el extranjero, aún si fuese inicialmente ayudada con subsidios. Evidentemente, parte de la sobreproducción en la industria de partes automotrices, es por lo tanto injustificada ya que se requeriría que se desarrollasen capacidades competitivas. La nueva fórmula de incorporar partes locales, resulta al más la exportación de partes manufacturadas. Debido a los altos costos de la incorporación adicional de nuevas partes locales, la exportación de las plantas de ensamblaje prefieren exportar más partes locales ya disponibles. El límite de más podría ser aumentado en cierto modo. Sería interesante exportaciones más grandes de partes automotrices por intermedio de las plantas

de ensamblaje y aumentaría la cantidad de manufactura local de estas partes. De tal modo, el costo general de un ítem manufacturado localmente puede ser reducido. Debe notarse que aumentando las cantidades de las partes manufacturadas localmente en un 500% y como resultado, limitando la variedad de los modelos ensamblados localmente, acarrearía una reducción en el costo de sólo 5 - 10%.

Ahorros significativos debido a las economías de escala serán llevadas a cabo cuando el volumen aumente hasta llegar por lo menos a un nivel 20 veces mayor que el actual de producción.

- **Materia prima** en el presente, las materias primas básicas - planchas de acero - son importadas a precios a nivel del mercado internacional. Se espera que dentro de unos años estas planchas de acero sean manufacturadas localmente. Si se toma como guía el pasado, el acero local será más caro que en el mercado internacional. Aún así, se debiera hacer un esfuerzo para en el futuro proveer a los exportadores con planchas de acero a precios del mercado internacional.
- El aluminio como materia prima es provisto localmente a precios inferiores a los internacionales y este estado de cosas debiera ser mantenido.

Los alambres eléctricos de cobre trefilado son materia nueva para la industria electro-mecánica. Alambres de cobre producidos localmente son obtenibles a precios que alcanzan un 45% más que los niveles del mercado internacional.

- **Maquinaria** la capacidad instalada de la mayoría de los exportadores es utilizada en un cerca del 60% de la capacidad total de producción. Debido a este hecho, inversión adicional en equipo no es requerida actualmente. Con el crecimiento del mercado, máquinas especializadas de alta velocidad debieran ser instaladas. Estas máquinas reemplazarían las de propósito múltiple utilizadas actualmente y de tal manera permitiría costos de producción por unidad más reducidos.
- **Productividad de la mano de obra:** la productividad de la mano de obra es de alrededor del 60% del standard europeo. Incentivos tales como normas y premios debieran ser instituidos y de tal manera incrementar la producción por unidad laboral.
- **Gastos fijos y ganancias** debido a la naturaleza protegida del mercado y las pequeñas cantidades de producción, la porción de gastos fijos y ganancias en los costos totales de producción es muy alta. El Gobierno debiera

11.5.6 Restricciones de Exportación

El gobierno impone a firmas en la industria prohibida la exportación de ciertos productos para el extranjero. El costo equivalente de prohibición de los planes prohibidos es de 1000 de 10^3 , y el precio de prohibición está entre 10 y 100 prohibidos. El costo equivalente de prohibición de exportación es la cantidad recibida en el extranjero por la prohibición de productos entre planes prohibidos y prohibidos es de aproximadamente 100. Entonces que la misma prohibición en Alemania es de 100 de 10^3 , es el índice de cambio de prohibidos con los planes prohibidos.

Comparando el precio interno de los productos, descubrimos que el precio interno es el equivalente está entre 10 y 100 de 10^3 . El costo de los planes prohibidos, que es 10^3 , tiene el precio interno prohibido a 10^3 de 10^3 , es decir, de 100. Entonces el equivalente local cuando hay prohibición sobre un producto en el país tiene precio con el precio del internacional CIF por el mismo producto. Esto quiere decir que el precio doméstico está todavía a 100 más arriba.

11.5.7 Restricciones de Importación

Como se vio antes más arriba, la industria local de planes prohibidos no tiene ninguna ventaja relativa significativa. Con-

12/25

permitir importaciones de ítems manufacturados localmente, en un principio con aranceles altos, de tal manera a inducir a los manufacturadores locales a bajar sus precios. En adición, el Gobierno debiera proveer incentivos monetarios a la exportación, de manera de hacer las ventas en el extranjero ventajosas, con relación a las ventas locales.

- Control de calidad: los productos manufacturados localmente son acabados con un standard muy alto. Sin embargo, el control de calidad es efectuado por el cliente en medio de la verificación de los troqueles y muestras, más bien que por la industria misma. Un instituto de normas y laboratorio de ensayos debiera ser establecido para toda la industria. El instituto deberá efectuar verificaciones al azar en las diversas etapas de la producción, y subsecuentemente otorgaría un sello distintivo de aprobación, para indicar que el producto satisface los standards del instituto. Existe en el presente un Instituto Oficial de Normas COVENIN, pero no es muy activo. El Instituto debiera ser ampliado agregándole laboratorios de ensayos y de control de calidad. A más del instituto (sostenido por el Gobierno), cada manufacturador debiera establecer un departamento de control de calidad mínimo,

12/26

de tal manera a verificar la calidad y la uniformidad de la producción.

- **Asistencia gubernamental:** el Gobierno debiera proveer asistencia administrativa y financiera a los manufacturadores con miras a participar de ferias internacionales donde se organizaría la exhibición de productos fabricados en Venezuela.
- El gobierno debiera organizar por medio de su instituto de adiestramiento vocacional (INCE), cursos avanzados para trabajadores especializados, supervisores y un nivel superior para trabajadores muy especializados. Mientras tanto, debiera permitirse la entrada al país de trabajadores adiestrados foráneos y técnicos.
- El gobierno, por intermedio del I.C.E., debiera desarrollar una gran campaña con publicaciones, conferencias, contacto directo con los manufacturadores, etc., para promover el interés y la conciencia de las exportaciones.
- **Exportaciones potenciales:** la implementación de todas las medidas sugeridas resultarían en el incremento de las exportaciones en las siguientes categorías: electro-mecánicas, bandas de velocidad, discos de embrague, gatos mecánicos, tornillos, baterías y radiadores. Lo último posiblemente conduciría a exportaciones sobre una base

12/27

independiente mientras que todos los otros items incrementarían las exportaciones primeramente por intermedio de las distribuidoras afiliadas de la planta local de ensamble de vehículos.

12/28

12.5. Línea Blanca (Electro-Domésticos)

12.5.1. General

Las industrias de la línea blanca incluyen fabricantes de cocinas de gas y eléctricas, máquinas de lavar y secar, refrigeradores domésticos y unidades acondicionadoras de aire de ventana. El mercado local de esta industria está protegido y no son importadas unidades completas. El tamaño del mercado local es aproximadamente el siguiente:

Hornallas de gas	120,000 unidades/año
Máquinas de lavar	40,000 unidades/año
Cocinas	75,000 unidades/año
Refrigeradores domésticos	80,000 unidades/año
Acondicionadores de aire de ventana	no hay estimativos disponibles.

Debido a la gran variación en los precios, de acuerdo a los modelos, es difícil de estimar el valor total de las ventas anuales. La mayoría de los modelos manufacturados localmente son anticuados y el mercado cerrado protege esta situación. Las cocinas abastecidas al mercado pueden ser clasificadas en dos grupos. Las unidades menos caras que son diseñadas localmente y los modelos más caros que son fabricados bajo licencias de firmas extranjeras.

12/29

Las máquinas de lavar son de un tipo simplificado y requieren menos mantenimiento que los modelos más avanzados. Los refrigeradores domésticos son a menudo de un tipo anticuado. Las unidades acondicionadoras de aire de ventana (generalmente solo ensambladas aquí) son de un modelo al día y han comenzado a ser ensambladas en el país sólo recientemente.

En general, la manufactura de los productos de línea blanca puede dividirse según los procesos de fabricación.

- Formado de metal y ensamblaje de planchas de acero (incluyendo pintura o enlozado).
- Inserción de unidades especiales (a veces importadas).

El formado del metal, planchas de acero, requiere trabajo de prensado el cual es llevado a cabo localmente; sólo fundiciones pequeñas para hornallas o cocinas son hechas localmente.

Las unidades refrigeradoras y las de acondicionamiento de aire son importadas (compresores, condensadores, evaporadores, termostatos, tubos capilares, etc.).

Los precios de venta de las unidades armadas son más altos que los precios internacionales en aproximadamente 20%.

12.5.2. Descripción de la Industria Local

Las industrias locales existentes de artículos de línea blanca son talleres metalúrgicos de planchas (algunas más grandes y mejor equipadas) con instalaciones de pintura y/o enlozado y departamentos de ensamblaje. La mayor parte de las partes pequeñas son subcontratadas (fundiciones de hierro) y son sólo ensambladas en la planta. Las partes más complicadas tales como compresores, condensadores, etc., son importadas y ensambladas localmente. Estas industrias metalúrgicas de chapas podrían fabricar fácilmente muebles de escritorio metálicos.

La tecnología utilizada en estos tipos de formado de metal es bien conocida y no requiere ningún control de calidad especial. Los ítems que requieren un control de calidad son generalmente incorporados y no son manufacturados en la planta. De este modo, el control de calidad toma lugar en las líneas de ensamblaje del producto e involucra una verificación operativa de funcionamiento adecuado.

La capacidad instalada de las plantas es del doble del mercado local existente. Debe tenerse en cuenta que el equipo universal formador de las planchas de acero en todos los talleres metalúrgicos puede competir para abastecer la industria y lo hace.

12/31

Como resultado, algunos fabricantes de productos de la línea blanca han sido forzados a abandonar la producción.

12.5.3. Mano de Obra

La mano de obra es por lo general adiestrada sobre el puesto. La mayor parte de los trabajadores del metal son semi-adiestrados mientras que los técnicos trabajan en el control de calidad o en los departamentos de ensamblaje. En las plantas de acondicionadores de aire de ventana empleados especializados, tales como ingenieros, se hallan activos en las líneas de producción (ensamblaje). Obreros especializados mantienen y manufacturan los troqueles para las prensas en departamentos especializados.

12.5.4. Problemas

La industria se halla en dificultades debido a que la capacidad instalada de producción es alrededor de 100% más grande que la demanda del mercado local. A semejanza de los talleres pequeños que pueden ser transformados simplemente en plantas de otros productos, estas plantas no pueden ser convertidas con facilidad. Como resultado de lo expuesto, la industria se ha lanzado a la búsqueda de nuevos mercados.

Manufacturadores de artículos de la línea blanca han tratado, en ciertos casos con éxito, de exportar; sin embargo, debido a la política prevalente para ciertos componentes, los exportadores no han podido importar estas partes claves para ajustarse a las exigencias de calidad de los mercados foráneos. Como consecuencia, en el presente no hay exportaciones, a pesar de las posibilidades que hay de hacerlo y del profundo deseo por parte de la industria de vender en el extranjero.

La producción local de unidades de compresores, esperada, indudablemente ha de resultar en precios más altos y de tal manera excluir a los refrigeradores de las posibilidades de exportación competitivas salvo que se tomen de inmediato medidas, para asegurar que el aprovisionamiento futuro de estas unidades a las exportaciones sea hecho a los precios actuales del mercado internacional.

Los fabricantes de línea blanca se encuentran afectados de insuficiencia de capital de trabajo.

12.5.5. Conclusiones

- Precios: La utilización adicional de la gran sobrecapacidad instalada es fundamentalmente posible por medio de las exportaciones. Esta es una de las formas de reducir los

precios. El mercado local tiene una tasa promedio de crecimiento anual de alrededor del 5% y es fieramente competitivo, por consiguiente, podría contribuir muy poco al volumen, y así a la reducción de los precios.

- La materia prima es plancha de acero (usualmente del Japón) abastecida a precios internacionales. Hacia fines de 1974, las planchas de acero deberán ser abastecidas por un manufacturador local. Se tomará especial cuidado a fin de asegurar que los exportadores sean abastecidos en el futuro con planchas de acero a precios internacionales. Lo mismo se aplica al caso de los prospectivos fabricantes locales de compresores. Los componentes abastecidos por manufacturadores locales deberán ser ensamblados en los productos finales sólo si se atienden a las especificaciones requeridas, en caso contrario, se proveerán licencias para permitir importaciones.
- Con el exceso actual de capacidad productiva instalado no parecen inminentes nuevas inversiones en maquinarias.
- Con el equipo actual, la productividad de la mano de obra es del alrededor de 60% de los niveles estadounidenses. Sin embargo, debido a los salarios más bajos pagados

localmente, los costos por unidad de producción son similares a aquellos comunes en el extranjero. El jornal promedio de un obrero es Bs. 25.-, excluyendo los beneficios sociales, los cuales agregan otro 50% a los costos totales de la mano de obra.

- Los gastos fijos y las ganancias en las industrias de línea blanca fueron recientemente reducidos debido a las condiciones duramente competitivas del mercado local unidas con la gran sobrecapacidad instalada.
- El control de calidad en la manufactura de los cuerpos de plancha de acero es efectuado visualmente en la línea de producción. Hasta el presente, unidades importadas desarmadas han sido controladas luego del ensamblaje. Con la integración progresiva de componentes locales, aumentará la demanda de control de calidad. Por consiguiente, es recomendable, para evitar la duplicación de los esfuerzos, agregar los laboratorios de pruebas necesarios al instituto existente, COVENIN, el cual proveería servicios de control de calidad a toda la industria.

Finalmente la industria local tiene otro ventaja: proximidad al
 mercado, lo que resulta en menores fletes que el producto importado.
 Sin embargo, la capacidad productiva desaprovechada puede ser una
 otra ventaja exportadora decisiva si se utiliza para vender en el
 el resto del mundo. Así, una reforma a la presente protección y
 una política para incentivar exportaciones podría resultar en in-
 teresantes ahorros en la región del Caribe y áreas vecinas,
 cuando falta la capacidad productiva local, a veces en forma tempro-
 ralmente. Asimismo, al mejorar las protecciones institucionales
 relacionadas de los puertos relacionados, y fijar una tasa reducida
 para fletes de exportación, mejoraría igualmente las perspectivas.
 van

En varios países se ha encontrado que es más fácil exportar piezas
 procesadas indirectamente a través de la exportación de muebles.
 Una condición básica para esta clase de exportación indirecta es
 un acuerdo entre las industrias de piezas y de muebles, que pro-
 vea el producto a bajo precio para la fabricación de muebles direc-
 tamente al mercado de exportación. Tal acuerdo debería incluir ga-
 rantías contra la venta de estas piezas baratas en el mercado local.

Es una función propia de la agencia gubernamental I.C.B. la de
 iniciar y apoyar un programa de exportación directa de muebles
 ocupando a una indirecta de piezas procesadas.

12/33

- **Exportaciones potenciales:** en vista de las exportaciones
previas en exportaciones por parte de la industria, las
posibilidades parecen ser excelentes si las recomendaciones
contempladas son implementadas en breve.

12.6 Productos de Acero Inoxidable

12.6.1 General

Los productos de la industria del acero inoxidable están ganando grandes mercados en todo el mundo. Ellos pueden ser divididos en tres grupos

- Artículos del hogar, tales como sartenes, ollas, tenedores, cucharas, cuchillos, etc.
- Cámaras de plantas de acero, para uso institucional en restaurantes, hospitales, refrigeradores, escritorios, pilotes, etc.
- Equipos de procesamiento para industria como: químicas, farmacéuticas, petro-químicas, etc.

De estos, las categorías de los artículos del hogar y los equipos de procesamiento tienen productos estándar.

En Venezuela, sólo la tercera categoría, es decir, el equipo de procesamiento se desarrolla. Sin embargo, el equipo es fabricado por encargo, en talleres, y no hay líneas estándar de producción.

12.6.2. Descripción de la Industria Local

La industria de acero inoxidable para artículos del hogar no existe en Venezuela.

- Industria del enchapado en acero inoxidable fabricado a pedido. La producción de muebles enchapados en acero inoxidable se basa fundamentalmente en pedidos de clientes, y solo las piletas constituyen un ítem standard. Hay sólo un fabricante de piletas. La planta trabaja con equipo anticuado y sin control de calidad. La producción es muy baja, alcanzando un total anual de 30,000 unidades. La demanda total anual de Venezuela es de 40,000 unidades. Los precios de las piletas económicas son 10% más altos que el nivel de los precios internacionales, mientras que las piletas de mejor calidad, que contienen una cantidad mayor de mano de obra, son más baratas que el precio internacional en un 10-20%. La industria cuenta con un exceso de capacidad productiva.
- Equipo de acero inoxidable para procesado: Este equipo es manufacturado en talleres no-especializados en acero con equipo multipropósito, inadecuado para la fabricación de productos de alta calidad. Los talleres carecen del equipo especializado más elemental para la soldadura del acero

inoxidable, pulido, formado y ajuste. Equipos de procesamiento son hechos localmente de planchas de acero inoxidable sin pulir; esto es inaceptable en el mercado internacional donde tales ítems deben necesariamente, ser pulidos. Obviamente, los talleres tienen una experiencia muy reducida en la manufactura de estos artículos.

12.6.3. Mano de Obra

Los obreros que manufacturan piletas de acero inoxidable han sido adiestrados en la misma planta. Los obreros que manufacturan equipo industrial de acero inoxidable no conocen las técnicas y carecen del equipo adecuado. Como resultado de ello, la producción es inaceptable para la exportación.

Los obreros ganan alrededor de Bs. 20.- por día, sin pago de incentivo por aumento de la productividad. En adición, cargas sociales agregan un 50% a los costos de mano de obra.

12.6.4. Problemas

El principal problema de la industria del acero inoxidable en Venezuela es la carencia de conocimiento técnico. Los talleres metalúrgicos tratan de trabajar por sí solos e improvisar. El equipo y las herramientas no son especializados para el trabajo en acero inoxidable. Los productos finales son inaceptables

internacionalmente debido a la utilización de planchas no pulidas, así como el standard de trabajo profesional.

- Artículos domésticos: debido a la carencia de conocimientos técnicos, no hay producción local de artículos como cubiertos, ollas, sartenes, etc.

En el presente, todos estos ítems son importados. Productos más sofisticados de combinación de acero inoxidable-aluminio ni siquiera se venden en el mercado local.

La industria del enchapado en acero inoxidable - a pedido - no puede ser considerada exportadora potencial debido al carácter de sus productos. El gran tamaño de sus productos acabados torna antieconómico el flete marítimo a gran distancia. La sola excepción son las piletas de cocina de acero inoxidable. En Venezuela hay sólo un fabricante de piletas, de baja calidad, el cual no da abasto con la creciente demanda. En el presente, una nueva planta más grande está siendo construída por el mismo fabricante.

Las plantas manufactureras de equipos de acero inoxidable para procesamiento, no existen como unidades separadas sino como divisiones de los talleres metalúrgicos. La tecnología de la manufactura de estos artículos no es por lo general conocida y la tendencia a su adopción es muy lenta. En muchos países que están

desarrollando industrias químicas y de la alimentación, así como productos farmacéuticos y petroquímicos, esta industria representa un importante abastecedor del equipo de procesamiento requerido.

12.6.5. Conclusiones

- Precios: Los precios de las piletas de acero inoxidable locales equivalentes son más altos que los de más baja categoría en el mercado internacional en un 10% y por otra parte, son más bajos que aquéllos de alta categoría también en un 10%. Con el objeto de alcanzar calidad de exportación, las piletas requerirían un aumento en su contenido de mano de obra y de tal modo, sus precios podrían subir.

Si la nueva planta en construcción aumentase su capacidad y mejorase su calidad, estas piletas podrían volverse competitivas internacionalmente. Debiera tenerse en cuenta que la mano de obra en esta industria, es relativamente barata en Venezuela. Por consiguiente, tales ítems con un alto contenido de mano de obra deberían ser competitivos en el extranjero. Equipos de procesamiento de acero inoxidable son producidos en Venezuela a precios alrededor del 30% más alto que los precios internacionales. Sin embargo, los productos acabados están por debajo de los estándares internacionales de calidad. Una mejora de la calidad y de la apariencia requeriría más trabajo por unidad y así, aumentaría los precios aún más.

- **Materia Prima.** La materia prima es importada al precio internacional. La materia usada localmente para equipos de procesamiento no es del nivel de acabado adecuado. El material adecuado para la producción de equipos de procesamiento debiera ser pulido y por consiguiente costaría más.
- **Maquinaria.** La maquinaria utilizada en la manufactura de pilotas es anticuada y esta en mal estado. Equipo nuevo será instalado en una planta nueva actualmente en construcción. Tal como se ha mencionado mas arriba, los fabricantes de equipos para procesamiento en acero inoxidable carecen de herramientas adecuadas y de maquinaria especializada.
- **Productividad de la mano de obra.** La productividad es inferior a la del extranjero en un 30% aproximadamente. Sin embargo, los sueldos son lo suficientemente bajos como para compensar esta desventaja. Como resultado, un contenido laboral elevado no es un factor limitador de las exportaciones. No son aplicados incentivos que motiven a incrementar la productividad. Los gastos fijos y las ganancias son mas altos que lo usual debido a la pequeña cantidad de equipos de procesamiento hechos a pedido. En la producción de pilotas hay un monopolio protegido que dicta los precios.

- **Control de Calidad:** No existe control de calidad en los talleres y plantas locales. Máximo, el control es visual o la medición de las dimensiones básicas. Ninguna exportación podría ser desarrollada sin un control de calidad del material que ingresa así como del producto acabado.
- **Potencial de Exportación:** En el presente, no hay potencial de exportación. Solo después de desarrollar nuevas fábricas con equipo adecuado, conocimiento técnico, control de calidad y precios razonables se podrán fomentar las exportaciones. Se debe tener en cuenta que hay un gran mercado para este tipo de producto en los países vecinos.

12.7. Productos de Aluminio

12.7.1. General

Los productos de aluminio pueden ser divididos en artículos de construcción básica (caños, perfiles, planchas, cables, varillas, etc.) y productos finales de aluminio. Ciertos ítems de construcción básica ya son exportados. Este estudio trata sólo de los productos finales de aluminio.

Los productos de aluminio manufacturados actualmente en Venezuela son: poleas, pistones, bocinas, atomizadores, envases farmacéuticos, cortinas venecianas, pavas, latas, etc. Estos productos son hechos por variados métodos de manufactura. En adición a los arriba mencionados, hay varios componentes de partes automotrices y para otras industrias que son fundidas localmente.

Todos los productos de aluminio tales como pavas, envases, etc., son ítems de gran volumen, con peso y costo bajos por unidad. Por consiguiente, el transporte es un factor fundamental que limita las exportaciones. Solo productos de aluminio especiales pueden ser exportados competitivamente. Un buen ejemplo es el caso de las pavas de acero inoxidable con base de aluminio que combina el aspecto atractivo del acero inoxidable con las buenas

propiedades conductoras de calor del aluminio. El producto final tiene un precio unitario alto y por consiguiente puede absorber el costo de su transporte.

En Venezuela, donde la materia prima es abastecida localmente, los únicos productos de aluminio que pueden ser exportados en el presente son componentes fundidos luego de ser ensamblados en el producto final. Esto significa que fundiciones que tengan por resultado menor volumen en relación al peso podrían ser exportados. Fundiciones grandes (actualmente no fabricadas localmente) tales como cajas de velocidades para automóviles, bombas de agua, tapas del motor, etc., podrían resultar ser más fuente de exportaciones directas e indirectas.

12.7.2. Descripción de la Industria Local

La industria del formado metálico del aluminio para tubos farmacéuticos y envases de aerosol consiste de pequeñas plantas modernas. Hay muchas plantas del mismo tipo compitiendo por el mercado local. Los productos son de una proporción muy elevada de volumen con relación al peso y por consiguiente no cabe esperar exportaciones. Debido a la gran variedad de modelos y a las pequeñas cantidades producidas de cada modelo, parte de la producción es efectuada manualmente causando imperfecciones al producto final.

11.6 Muebles

11.6.1 General

El mueble es un bien de consumo básico que se manufactura en todo país. El tamaño y el crecimiento de la industria son determinados por el nivel de ingresos de la población y factores culturales.

El actual nivel de vida de Venezuela permitió el desarrollo de una saludable industria del mueble.

El desenvolvimiento industrial del sector muebles comenzó en la década del 50, antes de esta etapa, el mueble era producido exclusivamente por pequeños talleres, mientras productos de alta calidad eran en su mayoría importados de Europa y los Estados Unidos. A fines de esta década, el Gobierno venezolano adoptó una nueva política proteccionista destinada a alentar y fomentar la industria local. Fueron implantadas altas tarifas, que hacen prohibitiva toda importación de muebles.

La presente tarifa es de 100% para muebles de madera, lo que equivale a aproximadamente el 2,500% del valor CIF del mueble importado. Como resultado de la nueva política, muchos importadores, buscando nuevas fuentes de bienes, ayudaron a expresarse

Las fundiciones de aluminio son pequeñas y sin ninguna producción de línea. No tratan de promover ningún producto nuevo de fundición de aluminio. Los moldes de fundición son hechos generalmente en el país en talleres metalúrgicos. Las fundiciones locales de aluminio son generalmente buenas pero los precios son altos debido a las pequeñas cantidades manufacturadas. No se hacen fundiciones de gran tamaño. Se espera que fundiciones de gran tamaño tales como cajas de velocidad de vehículos, serán hechas localmente en breve.

El conformado del aluminio, v.g. ollas, tiene un mercado actual muy pequeño con un creciente potencial de demanda. Actualmente, este tipo de trabajo es efectuado por talleres metalúrgicos de prensado de acuerdo a pedido. Las matrices son hechas en talleres metalúrgicos generales sin que existan talleres especiales para este propósito.

12.7.3. Mano de Obra

La productividad de la mano de obra está por debajo de los standards internacionales. La mayoría de los obreros carecen de especialización y el control de calidad es a menudo ejecutado por extranjeros.

12.7.4. Problemas

Las ollas y pavas de aluminio así como platos, tenedores, cucharas, mangos de cuchillos, no son aún populares en Venezuela.

Debido a limitaciones de licencia foránea, las plantas farmacéuticas no están dispuestas a utilizar frascos y latas estandarizadas. Por consiguiente, las corridas de producción son pequeñas y como resultado, caras. Las fundiciones locales de aluminio no cuentan con líneas de productos y manufacturan solo sobre la base de pedidos, con las indicaciones de los clientes.

12.7.5. Conclusiones

Precios: Las cantidades de productos de aluminio (fundiciones, frascos, etc.) son pequeñas y por consiguiente los costos de producción son altos. Las cantidades dependen de los pedidos de los clientes. Incrementos en la cantidad podrían ser consecuencia del desarrollo de las exportaciones por parte de los consumidores de los productos de aluminio. Nuevos productos, más grandes y más pesados, como partes de productos acabados, podrían también convertirse en productos de línea si fueren exportados.

La materia prima es abastecida localmente y no provoca problemas de precio, plazo de entrega o calidad.

La capacidad instalada de maquinaria es mayor que su utilización. Nuevos productos, tales como carcazas de teléfonos públicos, bombas para automóviles, cajas de engranajes, podrían ser manufacturados fácilmente con el equipo existente.

La baja productividad de la mano de obra podría ser aumentada usando métodos convencionales de pago de incentivos y premios. Por otro lado, los cursos técnicos también podrían aumentar la eficiencia.

Los gastos fijos y los márgenes de ganancia podrían ser reducidos aumentando la eficiencia de la mano de obra, agrandando las cantidades de ítems manufacturados y con una mayor competencia.

El control de calidad efectuado en el presente por el cliente, al recibo de la mercadería, no es suficiente. En adición al control de calidad sobre la línea de producción, se requieren laboratorios centrales para controlar la calidad de los productos acabados y proveer asistencia técnica a la industria, especialmente cuando se manufacturen fundiciones más grandes.

12.8. Ventilación y Acondicionamiento Industrial de Aire

12.8.1. General

Los ventiladores son utilizados aisladamente o como parte de un sistema de acondicionamiento de aire. El ventilador consiste de hélice, motor eléctrico y armazón de acero.

Hasta recientemente, todos los ventiladores habían sido importados como unidades completas. Ahora hay manufacturadores que producen ventiladores completos importando solamente el motor eléctrico.

En el mercado se hallan aún cantidades de ventiladores importados previamente. Las tecnologías de producción requeridas incluyen trabajos de prensado, construcción de acero y fundiciones de aluminio.

Los sistemas de acondicionadores industriales de aire consisten de un gran número de diferentes componentes tales como ventiladores, compresores, condensadores, torres de enfriamiento, bombas, etc. Debido a la gran variedad de tamaños en el mercado de acondicionamiento industrial de aire, hay solo unas pocas firmas internacionales que se especializan en la manufactura de todos los componentes. Ventiladores y torres de agua son manufacturados

con un tipo standard por varias firmas internacionales. Debido a la reducción del comercio local, las torres de agua en una manufacturadas con tipos standards aunque las técnicas para su producción son diferentes. Las torres de agua instaladas localmente son manufacturadas por talleres artesanales, utilizando el tipo de estándar y las requerimientos del cliente.

12.8.2. Desarrollo de las Industrias Existentes

Las plantas locales de ventiladores y acondicionadores industriales de aire en las zonas y sobre el tipo tradicional del servicio, se trabaja aproximadamente

Las unidades acondicionadores industriales son importadas, por lo general ensambladas, con la excepción de algunas partes partes locales involucradas. El montaje se efectúa en las plantas de manufactura de ventiladores.

12.8.3. Tipo de Aire

La mayor parte de las fábricas de pueden obtener fácilmente aire acondicionado, como cualquier a su propio gusto. Ingenieros son solo empleados en las líneas de montaje de unidades acondicionadores de aire.

12.8.4. Problemas

El acondicionamiento de aire industrial no presenta ningún problema, excepto el suministro oportuno de los materiales cuando los motores y las placas de acero sean manufacturados localmente.

12.8.5. Conclusiones

Proceso Ventiladores con un ítem de manufactura local nuevo. Cuando el stock importado se haya liquidado, la producción local podría aumentar para permitir la fijación de precios competitivos. Sin embargo, sin competencia extranjera, los precios probablemente serán altos.

La demanda de unidades acondicionadoras industriales de aire está en crecimiento pero debe siempre haber un stock que se mantenga de acuerdo a las necesidades individuales de los clientes.

Las materias primas tales como placas de acero y piezas forjadas son importadas a precios internacionales y las placas de aluminio son adquiridas localmente a precios razonables. La producción local de placas de acero podría aumentar su precio y causar un incremento en el precio final de la unidad completa.

La maquinaria instalada tiene una sobrecapacidad, pero debido a la carencia de espacio de almacenamiento y de trabajo, la producción se mantiene a ritmo lento.

La productividad de la mano de obra no es tan alta como en el extranjero, pero al mudar las plantas a sus edificios nuevos la productividad podrá aumentar.

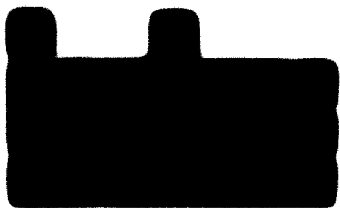
Los gastos fijos y las ganancias constituyen un porcentaje alto de los precios de venta.

El control de calidad de los ventiladores es meramente visual mientras que las unidades de acondicionamiento industrial de aire son controladas más cuidadosamente. El standard de control de calidad de las unidades acondicionadoras de aire es bueno.

12.9. Lista de Visitas de Campo

1. Corp. Venezolana de Acumuladores, S.A. - Caracas
2. Ministerio de Fomento (Ind. y Equipos) - Caracas
3. CAPADAE (Cámara Venezolana de Fabricantes de Artefactos Domésticos y de la Industria Eléctrica y Electrónica) - Caracas
4. FAVENPA (Cámara de Fabricantes Venezolanos de Productos Automotrices) - Caracas
5. VENACOP (Cámara Venezolana de las Industrias de la Ventilación, Aire Acondicionado, Refrigeración, Aires y Calefacción) - Caracas
6. CIVA (Cámara de la Industria Venezolana Automotriz) - Caracas
7. ADOVERAL (Asociación Venezolana de Aluminio) - Caracas
8. Asociación de Industriales Metalúrgicos - Caracas
9. Torres & Company - Caracas
10. C.M. Eleonor Gómez Suero, C.A. - Caracas
11. Lucas de Venezuela, C.A. (Oficina) - Caracas
12. Robert Bosch de Venezuela, S.A. (Planta) - Petare, Edo. Miranda
13. Delta Industrial, C.A. - Los Rios, Edo. Miranda
14. Múltiples, C.A. - Caracas
15. Manufacturas Múltiples, S.A. (Oficina) - Caracas
16. Manufacturas Múltiples, S.A. (Planta) - Cagua, Edo. Miranda

- | | | |
|-----|--|-------------------------------|
| 17. | Tornillos Venezolanos, C.A. (TORVENCA) | - Caracas |
| 18. | Westinghouse de Venezuela, S.A. | - Caracas |
| 19. | Corporacion de Metales y Esmaltes, C.A.
(COREMALT) | - Caracas |
| 20. | RASOL, S.A. | - Caracas |
| 21. | Industria Nacional Fabrica de
Radiadores, S.A. | - Caracas |
| 22. | Fran de Venezuela, S.A. | - Caracas |
| 23. | INDIYER, S.A. | - Caracas |
| 24. | C.A. Industrias Metalicas | - Caracas |
| 25. | Sociedad Industrial Artefactos
Dumbetianos, S.A. (SIADCA) | - Baruta, Edo. Miranda |
| 26. | CLIMAX, S.A. | - Caracas |
| 27. | General Motors de Venezuela | - Caracas |
| 28. | Fabrica Electrica Magnetica, S.A. | - Caracas |
| 29. | Volkswagen Interamericana | - Palenque,
Edo. Carabobo |
| 30. | Manufacturera de Aparatos
Dumbetianos, S.A. | - Charallave,
Edo. Miranda |
| 31. | METALCON Metalurgica Carabobo, S.A. | - Valencia, Edo. Carabobo |
| 32. | Ford Motor de Venezuela, S.A. | - Valencia, Edo. Carabobo |
| 33. | Chrysler de Venezuela | - Valencia, Edo. Carabobo |
| 34. | Industrias Integradas, S.A. | - Valencia, Edo. Carabobo |
| 35. | Escritorio Miguel Jordán Ocho | - Caracas |



**INDUSTRIAL DEVELOPMENT CORPORATION
(INTERNATIONAL SERVICES) CO. LTD.**

**2000/20 RIVE NEVE 6101 T.A. TEL AVIV 6100
2000 RIVAN AVE. P.O.B 6101 TEL AVIV, ISRAEL; TEL. 2000/20**

locales a desarrollar sus fábricas de muebles. Otros importadores establecieron sus propias fábricas.

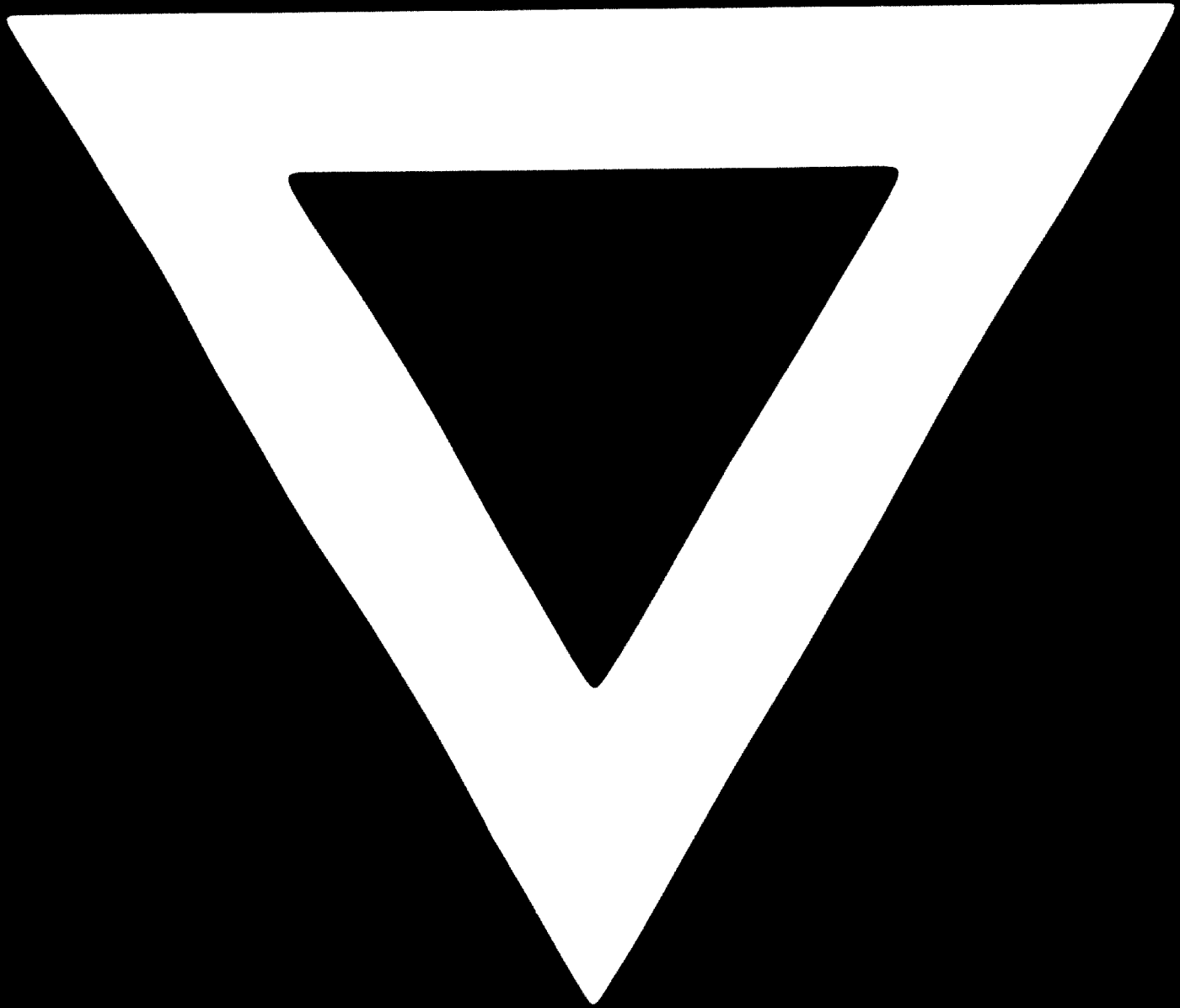
El tamaño del mercado local es estimado de acuerdo, e indica la alta tasa de crecimiento en los años recientes.

<u>Año</u>	<u>Venta de muebles</u> <u>(En L.000)</u>
1960	195,500
1962	211,200
1964	229,000
1965	247,600
1966	271,600
1968	306,200
1970	410,000

Las importaciones de muebles en la última década estuvieron en el orden de 200,000 a 600,000 Ls./año, menos del 15 del mercado local.

Como es común en esta industria, la manufactura está dispersa entre un gran número de firmas. Pocas de ellas pueden llamarse fábricas. La industria se divide de la siguiente manera

B - 827



82.06.25