

NACIONES UNIDAS

CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



LIMITADO

ST/ECIA/Conf.37/L.26
15 de julio de 1971

ORIGINAL: ESPAÑOL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

REUNION DE EXPERTOS SOBRE FORMULACION
Y EJECUCION DE ESTRATEGIAS PARA LA
EXPORTACION DE MANUFACTURAS

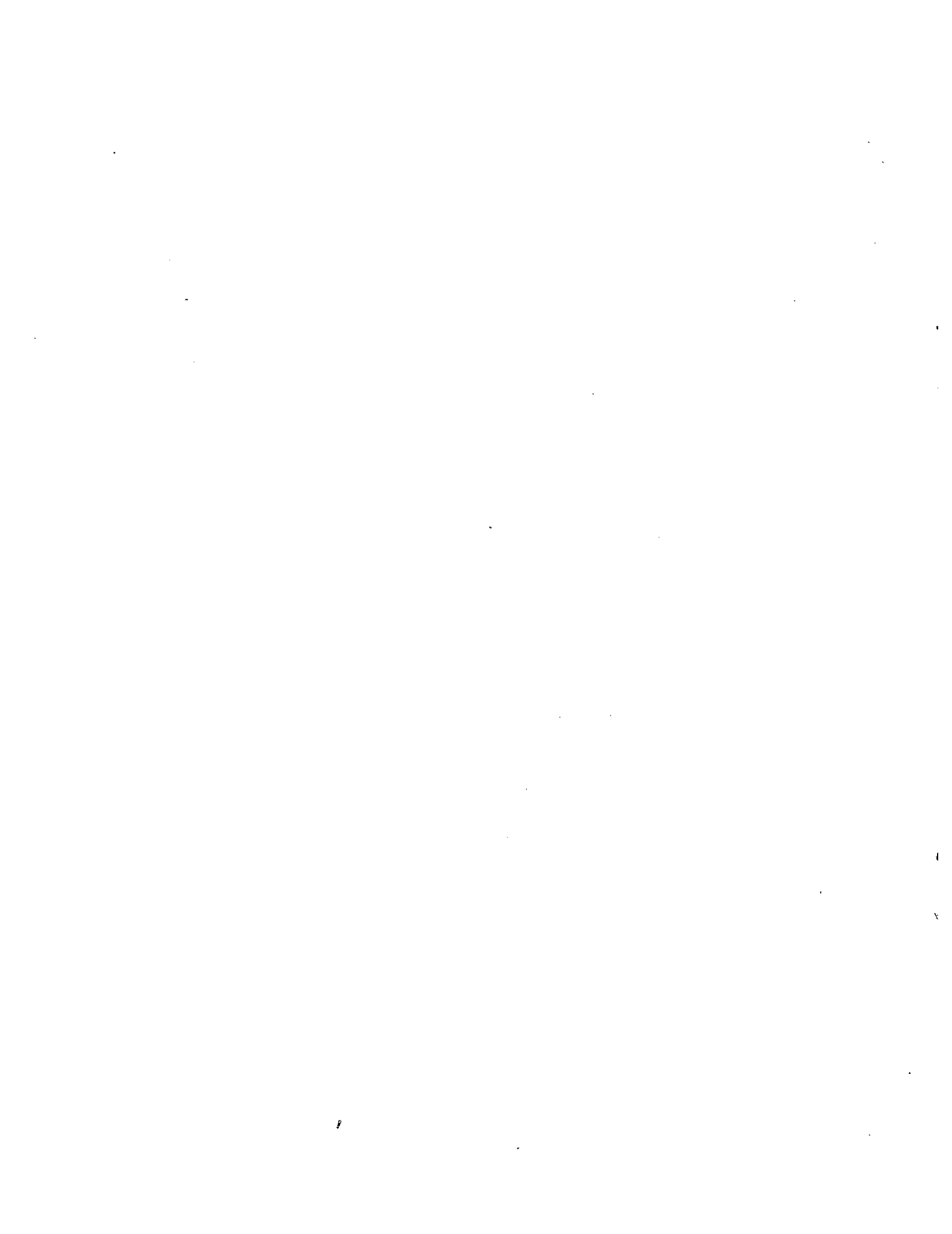
Santiago de Chile, 26 de julio al 4 de agosto de 1971

LAS TENDENCIAS RECIENTES DE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS
DE MANUFACTURAS Y ALGUNOS DE SUS FACTORES EXPLICATIVOS

por la División de Desarrollo Industrial
de la CEPAL

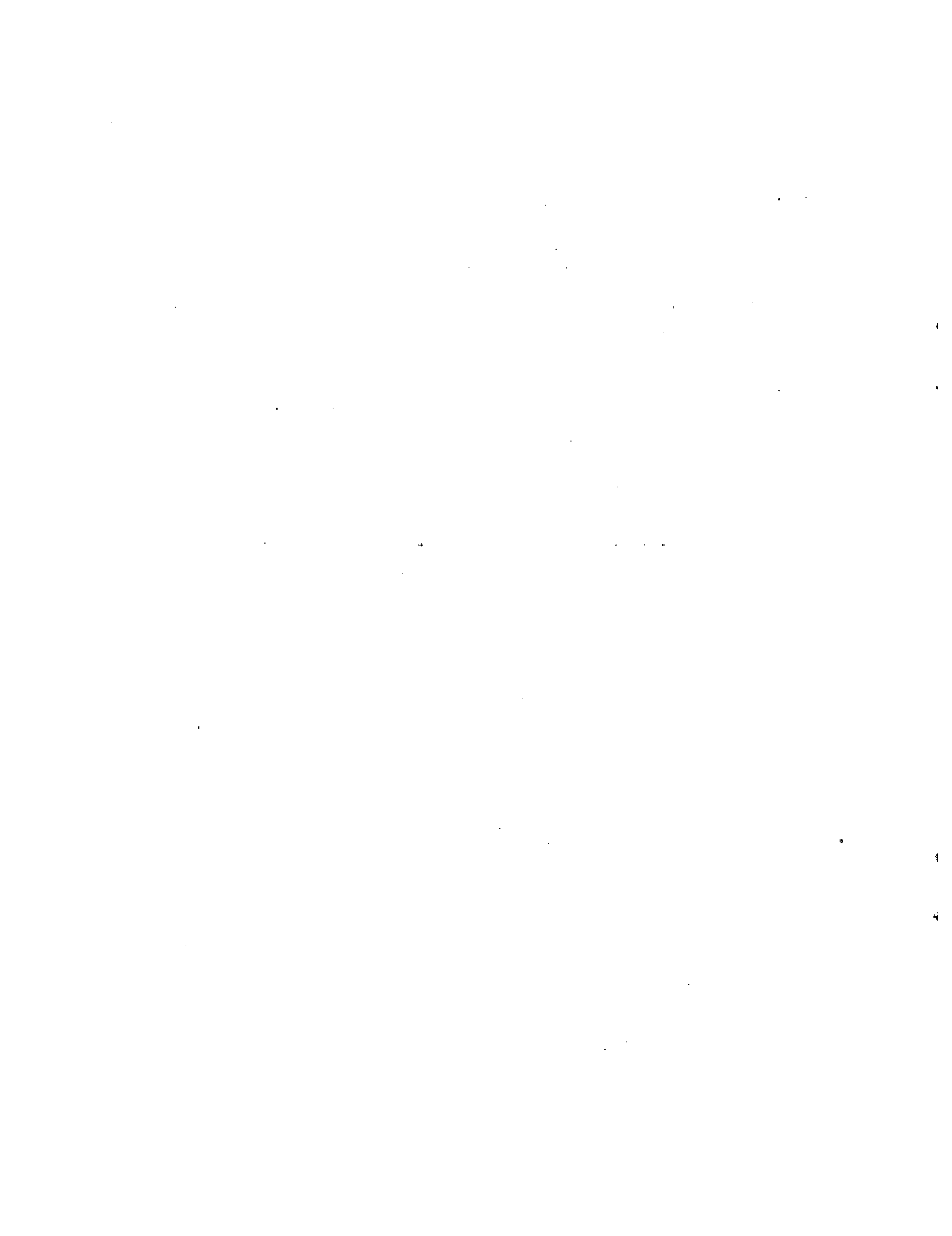
Documento de información

71-7-1817



INDICE

	<u>Página</u>
Capítulo I. TENDENCIAS RECIENTES DE LA EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS DE AMERICA LATINA ...	1
1.1 Tasa de crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados	1
1.2 Estructura de las exportaciones de productos manufacturados	3
1.3 Destino de las exportaciones	6
1.4 Resumen	8
Capítulo II. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA TENDENCIA DE LAS EXPORTACIONES	9
2.1 Técnica de análisis	9
2.2 Resultados	13
3 Interpretación de los resultados	18
3.1 Brasil	19
3.2 México	25
Conclusión	30



Capítulo I

TENDENCIAS RECIENTES DE LA EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS DE AMERICA LATINA

1.1 Tasa de crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados

La observación de los hechos muestra que durante los cinco años que van de 1963 a 1968 ^{1/} las exportaciones latinoamericanas de productos manufacturados ^{2/} evolucionaron de manera relativamente satisfactoria. Esto resalta de la comparación de la situación de la región y del resto del mundo (véase cuadro 1). Durante este período las exportaciones latinoamericanas aumentaron de 79 %, mientras que las exportaciones del resto del mundo aumentaron sólo de 51 %.^{3/} Este resultado constituye una excepción favorable en las cuentas generalmente decepcionantes que clausuran el decenio de desarrollo de las Naciones Unidas. Sin embargo, no habría que exagerar su impacto inmediato. La participación de las exportaciones latinoamericanas es todavía ínfima en el conjunto mundial (véase anexo 1) y sigue todavía inferior a la que era antes del extraordinario auge de las exportaciones del Japón y de Europa Occidental que se manifestó alrededor de 1955. La recuperación de América Latina es, pues, más significativa del bajo nivel del punto de partida que del alto nivel del punto de llegada. Pero no hay duda que se trata de una recuperación.

^{1/} Período de los 5 años más recientes durante los cuales se dispone de estadísticas comparables establecidas por el conjunto de la región.

^{2/} En este texto se entiende por productos manufacturados aquellos productos que pertenecen a las secciones 5) a 8) de la clasificación uniforme del comercio internacional (revisada) de las Naciones Unidas. Como tal la definición de los productos manufacturados excluye los productos alimenticios, las grasas y el aceite transformado, así como los productos derivados del petróleo.

^{3/} Tasas calculadas sobre los ajustes lineales de las series 1963-1968.

Cuadro 1

TASAS DE CRECIMIENTO DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS:
 AMERICA LATINA, RESTO DEL MUNDO, PAISES EN DESARROLLO
 DE ECONOMIA DE MERCADO

Categorías de productos	Tasas y coeficientes (base 100 = 1963) de crecimiento de las exportaciones 1963-1968 a/					
	América Latina		Resto del mundo			
	Coefi- cientes	Tasas	Conjunto		Países en desarrollo de economía de mercado	
			Coefi- cientes	Tasas	Coefi- cientes	Tasas
Productos químicos	1.64	10.4	1.54	9.0	N.D.	N.D.
Hilos y tejidos de materiales textiles	1.15	2.9	1.26	4.7	1.29	5.2
Hierro y acero	1.24	4.4	1.34	6.0	2.18	16.9
Metales no ferrosos	1.68	10.9	1.69	11.1	N.D.	N.D.
Máquinas y materiales de transporte	3.14	26.0	1.57	9.4	N.D.	N.D.
Otras manufacturas	2.69	22.0	1.49	8.3	N.D.	N.D.
<u>Total</u>	<u>1.79</u>	<u>12.4</u>	<u>1.51</u>	<u>8.6</u>	<u>1.69</u>	<u>11.1</u>

Fuente: CEPAL

a/ Las tasas y los coeficientes son calculados a partir de ajustes lineales de las series 1963-1968.

/Se podría

Se podría pensar que la actuación relativamente buena de América Latina se debe a que las exportaciones de los Estados Unidos, que tienen una ponderación muy importante en el "resto del mundo", no han mostrado mucho dinamismo, como bien se sabe. En realidad, esta interpretación negativa no es admisible. El éxito relativo de América Latina se confirma por una comparación con el conjunto de los países en desarrollo de economía de mercado: ellos aumentan sus exportaciones en sólo 69 %. Dentro de las grandes zonas exportadoras del mundo, América Latina es igualada solamente por el Medio Oriente asiático y superada solamente por Africa del Sur y el Japón.

En cuanto a las categorías de productos, se constata que los ritmos de crecimiento son netamente diversificados: crecimiento lento de los textiles, del hierro y del acero; crecimiento rápido de los no ferrosos y de los productos químicos; crecimiento muy rápido de las máquinas y material de transporte y también de las manufacturas no especificadas de otro modo.

Si, para las cuatro primeras categorías, los crecimientos latinoamericanos toman más o menos la misma orientación que los crecimientos del resto del mundo, no es así en el caso de las dos últimas. Máquinas, material de transporte y manufacturas no especificadas crecen casi tres veces más rápidamente en América Latina que en el resto del mundo. En estos casos asistimos a un arranque en un campo en el cual hasta la fecha las actuaciones latinoamericanas habían sido especialmente débiles.

1.2 Estructura de las exportaciones de productos manufacturados

La diferenciación de las tasas de crecimiento según las categorías de productos da en 1968 una estructura de exportación muy distinta de la de 1963 (véase el cuadro 2). La participación de los textiles, del hierro y del acero se reduce de 12.8 a 7.2 %. Parece que, para esos productos, que corresponden a la primera fase de la industrialización, los otros países en desarrollo, con ingresos más bajos que América Latina, están ganando una ventaja comparativa. Aquéllos, de hecho, han aumentado sus exportaciones más rápidamente que América Latina y más rápidamente que el resto del mundo (véase el cuadro 1).

Cuadro 2

EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE
 AMERICA LATINA 1963-1968

Categorías de productos	1963		1968	
	Valor de las exportaciones (millones US\$)	Relación al total (porcentajes)	Valor de las exportaciones (millones US\$)	Relación al total (porcentajes)
Productos químicos	125	12.72	235	11.55
Hilos y tejidos de materias textiles	60	6.10	61	3.00
Hierro y acero	66	6.71	85	4.18
Metales no ferrosos	600	61.04	1 130	55.53
Máquinas y material de transporte	38	3.87	160	7.86
Otras manufacturas	94	9.56	364	17.88
<u>Total</u>	<u>983</u>	<u>100</u>	<u>2 035</u>	<u>100</u>

Fuente: Naciones Unidas, Boletín mensual de estadísticas, Vol. XXIII, N° 3, marzo de 1969, N° 5, mayo de 1969; Vol. XXIV, N° 3, marzo de 1970, N° 5, mayo de 1970, CEPAL.

/Por otra

Por otra parte, la participación de las máquinas y material de transporte junto con la de las manufacturas no especificadas crece netamente al pasar de 12.4 a 25.7 %. Esta evolución es interesante porque tiende a indicar que, al lado de ventajas absolutas o comparativas, que provienen de la disposición de recursos naturales, América Latina empieza a explotar potencialidades comerciales basadas sobre otros factores.^{4/} Estos otros factores son muy probablemente el costo relativamente barato de la mano de obra (en el caso del crecimiento extrarregional) y la unificación paulatina del mercado regional (en el caso del crecimiento intrarregional).

Por supuesto, no hay que exagerar el alcance de esta hipótesis, por ejemplo, deduciendo del fenómeno señalado un mejoramiento general de la capacidad de competencia de las manufacturas más "industriales". El crecimiento más rápido de las máquinas y material de transporte y de las manufacturas no específicas se debe sobre todo - así como lo veremos más tarde - a la introducción de un pequeño número de productos nuevos y está lejos de afectar todos los productos ya presentes en 1963. Por otra parte, es muy probable - por lo menos en el caso intrarregional - que la expansión de las exportaciones responde menos a un mejoramiento de la capacidad de competencia (baja de los costos y precios relativos), que a modificaciones del marco del intercambio (acuerdos multilaterales y bilaterales).

El grueso de las exportaciones latinoamericanas sigue siendo constituido por los no ferrosos. Sin embargo, se nota una muy ligera regresión de la participación de América Latina a las exportaciones mundiales. Esto ilustra, una vez más, una deficiencia en la explotación de una ventaja comparativa potencial, lo que se traduce, por ejemplo, en el hecho que América Latina exporta solamente un tercio del valor de los no ferrosos exportados por Europa occidental que, sin embargo, no dispone de minerales en su territorio.

^{4/} Se puede pensar que las categorías de productos que han aumentado su importancia relativa tienen costos de producción en los cuales las materias primas participan en una proporción menor que por las otras categorías de manufacturas.

1.3 Destino de las exportaciones

En cuanto a la distribución geográfica de las exportaciones, la tendencia más marcada es el crecimiento de la importancia de los intercambios regionales (crecimiento de 108 %, o sea una tasa anual de 15.8 %) con relación a las exportaciones hacia el resto del mundo (crecimiento de 70 %, o sea una tasa anual de 11.2 %). (Véase el cuadro 3.)

Aun cuando un cuadro institucional favoreciendo la integración regional fue establecido desde el principio del decenio, es bien sabido que su explotación de hecho deja todavía que desear. Así y todo, la tasa de expansión del intercambio regional puede considerarse como muy satisfactoria. El ritmo de progresión de las exportaciones orientadas hacia el resto del mundo también es satisfactorio, sobre todo si se toma en cuenta que, por algunas categorías de manufacturas, las exportaciones lejanas, especialmente hacia Europa occidental, se han desarrollado más rápidamente que las exportaciones hacia los Estados Unidos.

En 1968 Europa occidental llegó a ser el primer comprador de América Latina tomando el lugar que ocupaban los Estados Unidos en 1963. La misma región, aunque su intercambio haya crecido más rápidamente, sigue ocupando el tercer lugar (véase el anexo 2). Sin embargo, esas posiciones se invierten si se excluyen los no ferrosos. En este caso, la región absorbe cerca de la mitad de las exportaciones, los Estados Unidos cerca de un tercio y Europa solamente un octavo. Para terminar, es necesario subrayar que los únicos casos en los cuales las exportaciones hacia el resto del mundo se han desarrollado más rápidamente que las exportaciones intrarregionales son los de las categorías de productos que tienen probablemente un grado de valor agregado industrial más alto que las otras categorías de manufacturas: las máquinas, el material de transporte y las manufacturas no especificadas.

Cuadro 3

TASAS Y COEFICIENTES DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS
LATINOAMERICANOS SEGUN EL DESTINO

Categorías de productos	Tasas y coeficientes (base 100 = 1963) del crecimiento del valor de las exportaciones de 1963 a 1968 a/							
	Hacia América Latina		Hacia el resto del mundo					
	Coefi- cientes	Tasas	Conjunto		Estados Unidos		Europa occiden- tal	
			Coefi- cientes	Tasas	Coefi- cientes	Tasas	Coefi- cientes	Tasas
Productos químicos	2.35	18.6	1.36	6.4	1.31	5.6	1.28	5.1
Hilos y tejidos de materias textiles	1.87	13.3	0.94	-1.2	1.11	2.2	0.66	-8.4
Hierro y acero	1.28	5.1	1.11	2.2	1.78	12.2	0.24	-25.0
Metales no ferrosos	1.72	11.5	1.68	10.9	1.26	4.8	2.22	17.3
Máquinas y material de transporte	2.34	18.5	4.01 b/	32.0 b/	4.71 b/	36.0 b/	2.43	19.4
Otras manufacturas	2.44	19.5	2.98	25.0	2.09	15.9	4.16	33.0
<u>Total</u>	<u>2.08</u>	<u>15.8</u>	<u>1.70</u>	<u>11.2</u>	<u>1.42</u>	<u>7.3</u>	<u>1.88</u>	<u>13.5</u>

Fuente: CEPAL.

a/ Salvo excepciones tasas y coeficientes son calculados a partir de ajustes lineales de las series 1963-1968.

b/ Calculado a partir de ajuste exponencial de la serie 1963-1968.

1.4 Resumen

Las tendencias recientes de las exportaciones de manufacturas de América Latina pueden resumirse de la siguiente manera:

- a) Aumento más rápido de las exportaciones latinoamericanas que de las exportaciones del resto del mundo;
- b) Aumento de la participación de los productos que pertenecen a actividades con alto grado de valor agregado industrial, tanto en las exportaciones intrarregionales como en las exportaciones extrarregionales;
- c) Aumento de la participación del mercado regional en el conjunto de las manufacturas, pero aumento de la participación del resto del mundo en los productos con alto grado de valor agregado industrial.

Capítulo II

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA TENDENCIA DE LAS EXPORTACIONES

2.1 Técnica de análisis

En general, puede admitirse que la tendencia de las exportaciones depende de la composición de los productos que constituyen estas exportaciones, de la repartición espacial de las ventas y de la facultad de las exportaciones para aumentar su parte en los distintos mercados. En efecto, el valor total de las ventas al exterior depende de la tendencia de la demanda mundial por los productos ofrecidos, del comportamiento de la demanda de los mercados en los cuales están presentes las exportaciones, y de la posibilidad de introducir en estos mercados productos nuevos o de desplazar productos provenientes de otras regiones exportadoras.

La influencia de esos tres factores sobre la tendencia general de las exportaciones puede ser la resultante de efectos contradictorios. Una región puede aumentar muy rápidamente sus exportaciones sólo porque la demanda exterior de sus clientes aumenta muy rápidamente o también porque los productos que ofrece tienen una demanda mundial que crece a una tasa más alta que la demanda por los otros productos. Así que, sin mejorar su posición competitiva, una región puede aumentar su participación en las exportaciones mundiales y vice-versa. Una distribución geográfica favorable de los mercados y/o una estructura favorable de la oferta puede compensar una posición competitiva débil o, a la inversa, una posición competitiva sana puede ser debilitada por condiciones desfavorables de la estructura de la oferta y/o de la distribución de los mercados.

Para esclarecer la influencia respectiva de los tres factores, se usará una técnica sugerida por Tyszynski,^{5/} y desarrollada en los Staff Papers del Fondo Monetario Internacional.^{6/}

5/ Ver Tyszynski H., *World Trade in Manufactured Commodities, 1899-1950*, Management School of Economic and Social Studies, XIX, 3 September 1951, p. 272-304.

6/ Ver Narvekar, P.R. *The Role of Competitiveness in Japan's Export Performance, 1954-1958*, International Monetary Fund, Staff Papers, Vol. VIII, 1 Nov. 1960.

Esta técnica es muy pragmática. Tratando de analizar la dinámica de las exportaciones de un subconjunto dado (América Latina) con relación a las exportaciones mundiales, se supone que la tendencia de las exportaciones del subconjunto es función i) de la composición de las exportaciones del subconjunto, debido a que la tasa de crecimiento de la demanda mundial puede ser distinta por cada producto; ii.) de la repartición de los mercados de exportación del subconjunto,^{7/} debido a que las tasas de crecimiento de los distintos mercados espaciales no son necesariamente las mismas; iii) de un factor residual que, de no poder encontrarse una mejor expresión, fue llamada "el dinamismo" del subconjunto con relación al resto del mundo.

El elemento fundamental del dinamismo es, por supuesto, la posición más o menos competitiva en el sistema de los costos relativos internacionales. Sin embargo, siendo el dinamismo identificado por un método residual, es una noción compleja que incluye también elementos como la organización comercial, la mentalidad exportadora, la existencia de excedentes exportables, la calidad de los productos, la eficacia de las medidas de promoción, la estructuración del mercado internacional en zonas privilegiadas, etc. En el caso particular de América Latina, un elemento de gran importancia es la política de las empresas internacionales (EI) en cuanto al intercambio de mercancías entre sus filiales instaladas en América Latina o entre éstas y las filiales instaladas fuera de la región.

La técnica puede ser descrita muy brevemente de la siguiente manera:

Sea n la tasa de crecimiento del valor de las exportaciones mundiales de productos manufacturados calculada sobre el ajuste lineal de la serie 1963-1968. Sea ($i = 1, \dots, 6$; $j = 1, \dots, 4$) las i categorías de productos y las j zonas importadoras. Sea E el valor de las exportaciones latino-americanas de productos manufacturados de 1963 y E' de 1968. (E y E' se obtienen por interpolación del ajuste lineal de la serie 1963-1968). Entonces se tiene:

$$\text{Efecto de estructura de las exportaciones: } \sum_{i=1}^6 n_i E_i - nE$$

^{7/} Se consideran cuatro mercados de exportación: América Latina, Estados Unidos, Europa occidental y el resto del mundo.

Efecto de estructura de los mercados:

$$\sum_{j=1}^4 \sum_{i=1}^6 n_{ij} E_{ij} - \sum_{i=1}^6 n_i E_i$$

Dinamismo:

$$\left[\sum_{j=1}^4 \sum_{i=1}^6 n_{ij} E_{ij} - \left(E' - n E \right) - \left[\left(\sum_{i=1}^6 n_i E_i - n E \right) \right] \right. \\ \left. + \left(\sum_{j=1}^4 \sum_{i=1}^6 n_{ij} E_{ij} - \sum_{i=1}^6 n_i E_i \right) \right]$$

Los defectos de este tipo de análisis son numerosos y no despreciables:

De hecho entre los tres factores supuestamente aislados subsiste una cierta interdependencia. Hay, por ejemplo, una relación entre el mercado donde se puede vender y el tipo de producto ofrecido; o también, hay una relación entre la capacidad de competencia - que implica la facultad que tiene una región para aumentar su participación en las exportaciones mundiales - y la posibilidad que tiene esta región de orientarse hacia los mercados de fuerte expansión y de ofrecer los productos que mejor se conforman a las tendencias mundiales.

Volveremos más adelante sobre el tema de la interdependencia entre los tres factores, pero queda fuera del ámbito de este trabajo encontrar una solución a este problema metodológico. Esto, en efecto, implicaría la construcción de un modelo dinámico integrando las posibilidades de transformación de la estructura de producción, lo que introduciría un nivel de complejidad indeseable cuando se trata de analizar un trend de cinco años.

Otra objeción válida, que podría formularse, sería que las condiciones de la oferta son despreciadas en el análisis. Se pueden tener costos muy competitivos pero una producción demasiado inelástica como para adaptarse a la tasa de crecimiento de la demanda exterior; en este caso, sería evidentemente incorrecto atribuir una disminución en la participación a las exportaciones mundiales a una deteriorización del efecto de dinamismo. Esta

/debilidad del

debilidad del modelo puede admitirse aquí sin mucha dificultad debido a que, en general, la capacidad manufacturera latinoamericana está subempleada y busca una solución a este problema de subempleo a través de una aceleración de las exportaciones.

Finalmente, queda por señalar lo que es probablemente la más importante limitación de la técnica de análisis, limitación que proviene no tanto del método en sí que de sus condiciones de aplicación. El hecho de que el análisis se desarrolla al nivel de seis grandes categorías de productos en las cuales América Latina tiene sólo una muy pequeña participación - en valor y número de productos - en el comercio mundial (salvo por los no ferrosos), hace correr el riesgo que las exportaciones de la región sean atípicas en las categorías mundiales a las cuales pertenecen. Exportar motores a reacción o vagones de ferrocarril son casos muy distintos aunque esos dos productos pertenezcan a la categoría de material de transporte. Si la importancia relativa de los vagones es más grande para América Latina que para el conjunto del mundo, América Latina tendrá que ser extremadamente competitiva en vagones sólo para aumentar sus exportaciones de material de transporte pari passu con el aumento mundial de esta categoría. La objeción señalada acá no encuentra una réplica sólida en este estudio que se apoya solamente en las estadísticas disponibles por el conjunto regional y debe, en consecuencia, satisfacerse con datos muy globales. Sin embargo, en la interpretación de los resultados, se tratará de desglosar un poco las categorías de productos recurriendo a las estadísticas nacionales de ciertos países exportadores.

2.2 Resultados

2.2.1 Si las exportaciones de América Latina habrían mantenido una parte constante en las exportaciones mundiales entre 1963 y 1968 o, dicho de otro modo, si ellas habrían aumentado en la misma proporción que las exportaciones mundiales, América Latina habría exportado en 1968

1 594.4 millones de dólares de productos manufacturados. De hecho sus exportaciones llegaron a esta fecha a un monto de 1 873 millones de dólares.^{8/} Se trata pues de un superávit de 278.6 millones de dólares que hay que explicar en términos de las tres variables presentadas más arriba.

2.2.2 Variable I. Una fracción del superávit es imputable a la composición de las exportaciones (véase el cuadro 4). América Latina concentra 77 % de sus exportaciones en las tres categorías de productos para los cuales la demanda mundial ha aumentado más rápidamente que para el promedio de los productos manufacturados. En particular, es a la importancia relativamente grande de los metales no ferrosos en las exportaciones latinoamericanas (59 % contra 6 % en las exportaciones mundiales) que se debe el saldo positivo de 78.3 millones de dólares.

2.2.3 Variable II. En general la repartición espacial de sus exportaciones ha sido desfavorable a América Latina (véase el cuadro 5). Esto se debe a dos factores:

- i) A causa del esfuerzo de América Latina para sustituir las importaciones, la demanda exterior de la región no ha crecido tan rápidamente como la de las otras partes del mundo. Así que, si no se considera el efecto de los otros factores, la región constituye un mercado relativamente no atractivo para la exportación.
- ii) La demanda de no ferrosos de los Estados Unidos se atrasó con respecto al resto del mundo; como este mercado representa el 27 % de las exportaciones manufactureras de la región, se explica así una "pérdida" evaluada en 105.8 millones de dólares.

^{8/} Los montos comparados provienen de la interpolación de series lineales. Las exportaciones reales de América Latina llegaron a 2 035 millones de dólares en 1968.

Cuadro 4

EFFECTO DE LA COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE AMERICA LATINA

Categorías de productos	Valor del efecto de composición (millones de US\$)
Productos químicos	7.1
Hilos y tejidos de materias textiles	-23.7
Hierro y acero	-11.4
Metales no ferrosos	105.8
Máquinas y material de transporte	2.8
Otras manufacturas	-2.3
<u>Total</u>	<u>78.3</u>

Fuente: CEPAL

Cuadro 5

EFFECTO DE LA REPARTICION GEOGRAFICA DE LAS EXPORTACIONES
 DE AMERICA LATINA

(Millones de dólares)

Categorías de productos	Valor del efecto de repartición geográfica				
	América Latina	Estados Unidos	Europa Occidental	Resto del mundo	Conjunto
Productos químicos	-3.6	10.7	1.9	-1.0	8.0
Hilos y tejidos de materias textiles	-2.8	5.3	0.4	1.0	3.9
Hierro y acero	-7.4	17.2	-0.5	-0.7	8.6
Metales no ferrosos	-4.9	-109.8	-5.2	3.6	-116.3
Máquinas y material de transporte	-4.0	4.0	-0.5	-0.2	-0.7
Otras manufacturas	-4.8	8.7	1.3	-0.6	4.6
<u>Total</u>	<u>-27.5</u>	<u>-63.9</u>	<u>-2.6</u>	<u>2.1</u>	<u>-91.9</u>

Fuente: CEPAL.

/Es notable

Es notable que las exportaciones latinoamericanas de no ferrosos están poco representadas en el mercado del resto del mundo que es, por esta categoría de productos, la más ventajosa de las zonas de venta. Esto se debe a que el resto del mundo consume esencialmente productos terminados, y por consiguiente se abastece en los centros de transformación más bien que en los centros de producción de metales brutos o de productos semiterminados.^{9/}

Con excepción de los no ferrosos, la orientación de América Latina hacia el mercado de los Estados Unidos fue un factor favorable. Es bien sabido que desde el punto de vista coyuntural el período 1963/1968 se caracterizó en los Estados Unidos por tendencias inflacionarias de tipo cost push que han deteriorado la relación productividad/salarios, y por consecuencia han estimulado la importación. Por eso, el hecho de que América Latina coloca en los Estados Unidos un tercio de sus manufacturas (sin los metales no ferrosos) le ha procurado una ventaja geográfica evaluada en 45.9 millones de dólares.

2.2.4 Variable III. El efecto residual, o dinamismo, que aparece después de la eliminación de los efectos de composición y de repartición, está representado por el monto positivo de 292.2 millones de dólares, o sea, 16 % de las exportaciones de 1968, (véase el cuadro 6).

Las tres categorías de exportaciones, de las cuales una proporción significativa del crecimiento 1963/1968 se explica en términos de dinamismo, son: las máquinas y material de transporte, las manufacturas no especificadas y los metales no ferrosos. En estas categorías el efecto de dinamismo representa respectivamente 50, 43 y 11 % de las exportaciones de 1968.

^{9/} Aquí tocamos uno de los puntos débiles de la técnica de análisis actualmente utilizada. Las variables no son perfectamente independientes. Se ve que la repartición espacial de las exportaciones (variable II) está vinculada a la composición de las exportaciones (variable I). El problema de América Latina no es de orientar sus exportaciones de no ferrosos desde los Estados Unidos y Europa hacia el resto del mundo sino que de ir más adelante en la elaboración de productos manufacturados. En el mismo orden de idea, se puede sostener que la variable "composición" está vinculada a la variable "dinamismo". En efecto, uno de los componentes del dinamismo es la capacidad de la oferta de pasar de una ventaja ya adquirida (las materias primas) a una ventaja creada (la elaboración eficiente de productos terminados).

Cuadro 6

EFECTO DE DINAMISMO DE LAS EXPORTACIONES
DE AMERICA LATINA

Categorías de productos	Valor del efecto de dinamismo (millones de dólares)	Relación del efecto de dinamismo a las exportaciones de 1968 (porcentajes)
Productos químicos	1.6	1
Hilos y tejidos de materias textiles	-4.5	6
Hierro y acero	-15.2	19
Metales no ferrosos	111.8	11
Máquinas y material de transporte	66.1	50
Otras manufacturas	132.4	43
<u>Total</u>	<u>292,2</u>	<u>16</u>

Fuente: CEPAL

En lo que se refiere a los productos químicos, se constata que el efecto de dinamismo cuenta muy poco con relación al valor de las exportaciones. Sin embargo, si se toma en cuenta que la parte de las exportaciones latinoamericanas aumenta en la región pero disminuye en el resto del mundo, se podría pensar que el saldo nulo sería el resultado de evoluciones divergentes: una ganancia de dinamismo sobre el mercado regional y una pérdida de dinamismo sobre los mercados extrarregionales.

En cuanto a los textiles, la débil expansión de las exportaciones latinoamericanas se explica no tanto en términos de una pérdida de dinamismo que en términos de la debilidad del crecimiento de la demanda mundial (efecto de composición).

Al contrario, para el hierro y el acero, es claramente una pérdida de dinamismo que explica de manera preponderante, con relación a los dos otros factores considerados, el desempeño relativamente malo de América Latina.

3. Interpretación de los resultados

El efecto de dinamismo descubierto en el desempeño latinoamericano requiere una interpretación. Dada su amplitud misma, es imposible satisfacerse atribuyendo el éxito relativo de las exportaciones regionales a la supuesta influencia de un factor no especificado. Desafortunadamente, no existe un método estadístico simple que permita la identificación de los factores subyacentes que forman el efecto de dinamismo. Por otra parte, como el fenómeno de dinamismo fue descubierto por un método bastante impreciso que deja lugar a duda en cuanto a la naturaleza y la magnitud reales del fenómeno, hay que temer que la aplicación de métodos más sofisticados conduzcan la investigación en la zona de los rendimientos decrecientes. Nos limitaremos, pues, en este trabajo a señalar algunos hechos sobresalientes que podrían servir de inspiración a investigaciones posteriores.

Como lo hemos visto, el efecto de dinamismo es particularmente importante para dos categorías de productos: las máquinas y material de transporte y las manufacturas no especificadas. Por eso la tentativa de elucidación se concentrará en estos dos casos. Para este fin es necesario conocer con más detalle el contenido de las grandes categorías de productos, lo que solamente puede conseguirse por la observación de las estadísticas nacionales.

Dos países - Brasil y México - que han tenido un buen desempeño como exportadores y que tienen una gama de productos relativamente amplia, han sido elegidos para representar las exportaciones latinoamericanas de máquinas y manufacturas no especificadas. Juntos, cuentan con 50 % de las exportaciones regionales de la primera categoría de productos y 24 % de la segunda (véase el anexo 3).

3.1 Brasil

3.1.1 Máquinas y material de transporte. Tal como aparece en el anexo 4, las exportaciones brasileñas de máquinas y material de transporte han aumentado en alrededor de 30 millones de dólares entre 1963 y 1968, o sea, más o menos la cuarta parte del aumento regional para esta categoría de productos. Las fracciones de la nomenclatura brasileña de manufacturas (NBM) que más han contribuido a esta evaluación figuran en el anexo 5. En total hay 39 fracciones dinámicas ^{10/} cuya expansión ha representado el 85 % del crecimiento del valor de las exportaciones brasileñas de máquinas y material de transporte.

Una primera constatación se impone. Las exportaciones brasileñas han aumentado bajo la influencia de la expansión de un pequeño número de productos ya existentes al principio del período (éstos constituyen apenas el 12 % del valor de las exportaciones de 1963) y de la introducción de algunos productos nuevos (12 de las 39 fracciones no estaban representadas en 1963). Una de las interpretaciones de este hecho sería que el crecimiento de las exportaciones provenga no de un mejoramiento general y difuso de la capacidad de competencia del sector, pero del establecimiento o del fortalecimiento de algunos puntos relativamente fuertes en el sector manufacturero. Sólo algunos productos muy específicos, en su mayoría elaborados en estos puntos fuertes, pudieron abrirse un paso hacia la exportación. Esta interpretación estaría conforme con las estrategias del desarrollo industrial brasileño. Durante el período señalado la producción industrial se ha desarrollado bajo el impulso de algunas ramas (sobre todo de la industria automotriz y sus

^{10/} Se consideran aquí como dinámicas las fracciones para las cuales el valor ha aumentado más rápidamente que el promedio de la subcategoría a las cuales ellas pertenecen y que alcanzaron a por lo menos 80 mil dólares en 1968.

satélites) estimuladas por una alta elasticidad - ingreso del mercado interno. Las muy fuertes tasas de crecimiento que se manifestaron en el sector a consecuencia de la aceleración de la demanda derivada, se obtuvieron al enfocar el crecimiento de las cantidades más bien que el progreso sensu stricto, al favorecer las inversiones en los sectores nuevos más bien que sobre la racionalización en los sectores antiguos.

Otro hecho merece ser resaltado. Los agentes que han tenido una influencia preponderante en la constitución de puntos fuertes son las empresas internacionales (EI). Las EI, que ya tienen una participación mayoritaria en el total de las exportaciones del sector (69.4 % en 1968; véase el cuadro 7); tienen una importancia todavía mayor en las exportaciones dinámicas (73.8 %), demostrando así su papel predominante en el crecimiento general de las exportaciones.

Finalmente queda por señalar que el dinamismo de las exportaciones del sector experimenta claramente un efecto regional. Aunque la demanda interregional sea menos estimulante que la demanda extrarregional, las exportaciones brasileñas han aumentado más rápidamente y de manera más general hacia la región que hacia el resto del mundo (la parte de las exportaciones hacia la región aumentó en 38 de las 39 fracciones consideradas y pasó de 62 % a 72 % en el curso del período) (véase el cuadro 8)).

Uno de los factores importantes de este efecto regional actúa a través de las preferencias tarifarias instituidas en el marco de la ALALC. La existencia de estas preferencias tarifarias ha incitado a las EI a empezar un proceso de organización del espacio latinoamericano tendiente a crear economías de escala a través de la especialización de sus establecimientos industriales diseminados en la región. Esta especialización realizada bajo el auspicio de las EI explica fundamentalmente para un gran número de productos (sobre todo los productos nuevos) los flujos de exportaciones dinámicas que se originan en Brasil.

El ejemplo de las máquinas de oficina (que cubre 46 % de las exportaciones dinámicas) ilustra bien la diversidad de los esquemas que conforman las exportaciones de los EI. En el marco de la especialización organizada por las EI se atribuyó al Brasil un papel predominante en la producción y exportación de máquinas de escribir y de equipos periféricos para el procesamiento de datos.

Cuadro 7

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS INTERNACIONALES EN LAS EXPORTACIONES
 TOTALES Y EN LAS EXPORTACIONES DINAMICAS DE LAS SUBCATEGORIAS DE
 MAQUINAS Y MATERIAL DE TRANSPORTE, BRASIL, 1968

Subcategorías de productos	Exportaciones totales (\$ 1 000)	Exportaciones de las EI (\$ 1 000)	Participación de las EI (%) a/	Exportaciones dinámicas (\$ 1 000)	Exportaciones dinámicas de las EI (\$ 1 000)	Participación de las EI a/ (%)
Máquinas y aparatos eléctricos	5 988	4 000	66.8	4 256	3 000	70.5
Máquinas y aparatos no eléctricos	31 213	21 706	69.5	22 299	16 442	73.7
Vehículos	3 897	2 833	72.7	930	854	91.8
Totales	41 098	28 539	69.4	27 485	20 296	73.8

Fuente: CEPAL.

a/ Según Fajnzylber, F., Estudio de algunos aspectos básicos para la formulación de una estrategia de exportación de productos manufacturados en Brasil. Versión preliminar, septiembre 1969, Anexo 3.

Cuadro 8

RESUMEN, POR SUB-CATEGORIAS DE PRODUCTOS, DE LAS EXPORTACIONES
 DINAMICAS DE MAQUINAS Y MATERIAL DE TRANSPORTE,
 BRASIL, 1963-1968
 (Miles de dólares)

Subcategorías de productos	Valor de las exportaciones según el destino							
	América Latina		Estados Unidos		Resto del Mundo		Total	
	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968
Máquinas eléctricas (10 partidas dinámicas)	43	4 164	-	64	25	28	78	4 256
Máquinas no eléctricas (26 partidas dinámicas)	387	14 806	5	1 898	39	5 595	431	22 299
Vehículos (3 partidas dinámicas)	237	852	194	37	96	41	527	930
Total (39 partidas dinámicas)	667	19 822	199	1 999	223	5 664	1 089	27 485

Fuente: CEPAL.

En lo que se refiere a las máquinas de escribir, la oferta brasileña se integra en un esquema regional. Una EI ha instalado en el Brasil la única usina de fabricación, diseminando usinas de montaje en el resto de la región. Las exportaciones se componen mayormente de partes y piezas (sobre las cuales se aplican derechos más bajos), representan sólo una pequeña parte de la producción (3 %) y se orientan exclusivamente hacia la ALALC.

En cuanto a los equipos de procesamiento de los datos el esquema es mundial. El mercado interior brasileño sólo representa 6 % de la producción, las exportaciones hacia la ALALC 14 % y el 80 % restante comprende las exportaciones hacia la casa matriz fuera de la región.^{11/} Es de notarse que a las exportaciones a ultramar de esta EI se debe el hecho que las exportaciones dinámicas brasileñas hacia "el resto del mundo" (mundo menos América Latina y los Estados Unidos) se multiplicaron 25 veces entre 1963 y 1968, lo que, por sí sólo, representa el 27 % del crecimiento de las exportaciones latinoamericanas de máquinas y material de transporte hacia el resto del mundo.

Cabe notar que en algunos casos la estrategia de especialización fue en cierto modo ratificada por acuerdos de complementación suscritos entre Estados. Es así que un tercio de las exportaciones dinámicas realizadas en 1968 se hizo dentro del marco de intercambio privilegiado instituido por estos acuerdos. Se trata de las válvulas y tubos receptores (Acuerdo de Complementación N° 2, 18 de febrero de 1964) y de las perforadoras, separadoras, tabuladoras y similares (Acuerdo de Complementación N° 1,

^{11/} Véase Ministerio da planejamento e coordenação geral, Exportações Dinâmicas Brasileiras, vol. II, Março de 1970; p. 176.

20 de julio de 1962). Finalmente hay que subrayar que en el sector automotriz, donde las EI no han podido, o no han querido,^{12/} organizar la integración regional, las exportaciones brasileñas de 1968 están declinando con relación a las de 1963.

3.1.2 Manufacturas no especificadas de otro modo. Las exportaciones brasileñas de manufacturas no especificadas de otro modo aumentan de 14.5 millones de dólares entre 1963 y 1968 (véase el anexo 6). El 70 % de este crecimiento se puede atribuir a la expansión de 16 fracciones aduaneras especialmente dinámicas,^{13/} (véase el anexo 7).

Con relación a los hechos observados en cuanto a máquinas y material de transporte no hay grandes variaciones a señalarse por lo que se refiere a las manufacturas diversas.

Acá otra vez la mayor parte del crecimiento es asumida por un número muy reducido de productos, dentro de los cuales se encuentra una proporción importante de productos nuevos (6 fracciones sobre 16).

Acá también las EI están a la raíz del grueso de las exportaciones (53.9 %). También se observa que las EI ejercen una mayor preponderancia en las exportaciones dinámicas (66.6 %, véase el cuadro 9), que en el conjunto de las exportaciones. Esta preponderancia de las EI se nota sobre todo en las exportaciones dinámicas que alcanzan un monto absoluto elevado. Es así que en las dos fracciones ampollas y bulbos, matrices y estampas, que con 6.8 millones de dólares representan el 67 % de las exportaciones dinámicas, las EI cuentan con el 92 % del monto exportado.

^{12/} En su tesis de doctorado Mr. Moore sostiene la idea que, aunque tengan un interés general para la integración regional, los tres principales actores del sector automotriz - los fabricantes de vehículos, los fabricantes de partes y piezas y el gobierno - han sido reticentes para materializar la integración por temor a sus efectos negativos. Véase R.M. Moore, The role of Extrazonally Controlled Multinational Corporations in the Process of establishing a regional Latin American automotive industry: A case study of Brazil. A thesis presented to the faculty of the Fletcher School of Law and Diplomacy, September 1, 1969.

^{13/} Se definen aquí como dinámicas las fracciones aduaneras pertenecientes a la subcategoría de productos que han aumentado más rápidamente que el promedio de las manufacturas no especificadas y que adentro de estas subcategorías han aumentado más rápidamente que los otros productos para alcanzar a por lo menos 80 mil dólares en 1968.

Cuadro 9

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS INTERNACIONALES EN LAS EXPORTACIONES TOTALES Y EN LAS EXPORTACIONES DINAMICAS DE LAS SUB-CATEGORIAS DE MANUFACTURAS NO ESPECIFICADAS DE OTRO MODO; BRASIL, 1968

Sub-categorías de productos	Exportaciones totales (\$1 000)	Exportaciones de las E.I. (\$1 000)	Participación de las E.I. a/ (%)	Exportaciones dinámicas (\$1 000)	Exportaciones dinámicas de las E.I. (\$1 000)	Participación de las E.I. a/ (%)
Manufacturas de minerales no metálicos	7 385	5 952	80.6	6 525	5 436	83.3
Manufacturas de metales	3 091	1 678	54.3	2 153	1 139	52.9
Muebles y accesorios	502	84	16.8	397	63	15.9
Ropa	462	2	0.4	256	1	0.4
Diversos	1 108	127	11.5	773	90	11.6
Otras manufacturas	6 536	2 437	37.3	-	-	-
<u>Total</u>	<u>19 084</u>	<u>10 280</u>	<u>53.9</u>	<u>10 104</u>	<u>6 729</u>	<u>66.6</u>

Fuente: CEPAL.

a/ Según FAJNZYLBER, F., op.cit., anexo 3.

/Finalmente, otra

Finalmente, otra vez se encuentra, influyendo sobre las exportaciones dinámicas, un efecto regional tal, que el mercado latinoamericano pasa de 55 % a 82 % del mercado total (véase el cuadro 10).

3.2 México

3.2.1 Máquinas y material de transporte. Las exportaciones de esta categoría de productos aumentan de 27.4 millones de dólares entre 1963 y 1968 (véase el Anexo 8), lo que representa 22.5 % del aumento de toda la región.

La mayor parte (93 %) de este crecimiento de las exportaciones mecánicas se obtuvo por un número reducido de productos dinámicos,^{14/} (29 fracciones aduaneras, véase el Anexo 9).

La participación de las EI en las exportaciones dinámicas no es directamente conocida como lo era en el caso de Brasil, sin embargo, no hay razón para pensar que ella sea sensiblemente inferior. De hecho, tomando en cuenta la dominación casi absoluta de las EI en el sector automotriz, en el sector de los aparatos eléctricos y electrónicos domésticos y en el sector de las máquinas de oficina, se puede afirmar que las EI predominan de manera aplastante en el 50 % de las exportaciones dinámicas.^{15/} Por otra parte, su participación es seguramente significativa en los otros rubros de exportación.

^{14/} Las exportaciones dinámicas son en este caso aquellas cuyo coeficiente de crecimiento sea superior al de la categoría y que alcancen a por lo menos 80 mil dólares en 1968.

^{15/} En 1968 las exportaciones dinámicas de material eléctrico alcanzaron 3.8 millones de dólares, a los cuales se suman 3.2 millones de dólares de piezas sueltas para radio y televisión; las exportaciones del sector automotriz llegaron a 4.1 millones de dólares; y las exportaciones de material de oficina 1.4 millones de dólares; o sea, un total de 12.5 millones de dólares que representa la mitad de las exportaciones dinámicas.

Cuadro 10

RESUMEN POR SUB-CATEGORIAS DE PRODUCTOS DE LAS EXPORTACIONES DINAMICAS DE
 MANUFACTURAS NO ESPECIFICADAS DE OTRO MODEO; BRASIL, 1963-1968

(Miles de dólares)

Sub-categorías de productos	Valor de las exportaciones según el destino							
	América Latina		Estados Unidos		Resto del Mundo		Total	
	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968
Manufacturas de minerales no metálicos (3 partidas dinámicas)	1	6 022	7	166	-	337	8	6 525
Manufacturas de metales (5 partidas dinámicas)	33	1 395	19	617	-	141	52	2 153
Muebles y accesorios (1 partida dinámica)	-	312	3	73	-	12	3	397
Ropa (2 partidas dinámicas)	1	120	7	103	2	33	10	256
Otros artículos manufacturados (5 partidas dinámicas)	16	481	4	198	-	94	19	773
<u>Total (16 partidas dinámicas)</u>	<u>51</u>	<u>8 330</u>	<u>40</u>	<u>1 157</u>	<u>2</u>	<u>617</u>	<u>93</u>	<u>10 104</u>

Fuente: CEPAL

Manejados por las EI, los flujos de exportación pasan de preferencia por canales privilegiados establecidos por ellas. Estos canales pueden ser vínculos de complementación establecidos entre filiales instaladas en distintos países de la región. Estos vínculos son creados por las EI al efecto de explotar las economías de escala que provienen de la especialización de las funciones técnicas de producción. Este es el caso de las exportaciones de piezas sueltas para radios hacia Argentina, de máquinas de escribir hacia el Brasil y Argentina, de motores hacia Chile y Venezuela. Estos tres rubros solos cuentan con 3.4 millones de dólares, o sea más de la mitad de las exportaciones dinámicas de México hacia ALAIC.

Sin embargo, la complementación opera sobre todo con las casas matrices y con las filiales ubicadas fuera de la región, principalmente en los Estados Unidos. Los determinantes de la complementación instituida con el resto del mundo son complejos, pero obedecen en general a dos esquemas. Por una parte están las EI que exportan sólo una pequeña fracción de su producción mexicana; en este caso la complementación es sobre todo un instrumento para penetrar más profundamente en el mercado mexicano. Este esquema se manifiesta en el ejemplo del sector automotriz. Aquí la repartición del mercado mexicano se hace tomando en cuenta, entre otras cosas, el volumen neto de las importaciones necesarias para la producción. Esto significa que, compensando una parte de las importaciones por exportaciones, es posible producir más allá de la cuota básica asignada al productor. Es así que una de las EI exportadoras haya podido aumentar su cuota de 20 000 a 34 000 unidades.^{16/}

El segundo esquema de complementación se inscribe en el marco de una repartición internacional de las células de producción de las EI tendiente a aprovechar las ventajas relativas que tiene México en la oferta mundial de factores de producción (el más importante entre ellos siendo el costo relativamente bajo de la mano de obra). Es esta estrategia la que determinó que las EI instalaran en México (principalmente en la zona fronteriza del norte) unidades cuyos objetivos principales son las exportaciones hacia el

^{16/} Véase B. Contreras, El futuro de la industria de automotores en México Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, Enero de 1970, página 53.

resto del mundo, es decir sobre todo hacia los Estados Unidos. Los rubros piezas sueltas para televisores, radios y otros aparatos representan esta orientación en las exportaciones dinámicas. (Véase el Anexo 9.)

A la combinación de estos dos esquemas se debe el extraordinario auge de las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos (en 1968 se multiplicaron 22 veces con relación a 1963) y la ampliación de la parte de los Estados Unidos en el conjunto de los mercados exteriores de México (esto pasó del 43 % en 1963 al 70 % en 1968; véase el cuadro 11).

La intensidad del crecimiento hacia los Estados Unidos no debe, sin embargo, hacer olvidar el efecto regional que influye sobre las exportaciones mexicanas.^{17/} Este efecto resulta de la complementación intrarregional entre filiales de las EI establecida al amparo de los acuerdos preferenciales suscritos en conformidad con el Tratado de Montevideo. Cerca del 90 % de las exportaciones se hacen en el marco de fracciones aduaneras negociadas.

3.2.2 Manufacturas no especificadas de otro modo. El comportamiento de esta categoría de productos, que tuvo un coeficiente de crecimiento de 1.82 % (véase el Anexo 10), no ha sido tan bueno como el de la categoría de las máquinas y material de transporte.

Aunque en forma hipotética se podría proponer una explicación de este fenómeno. Ella sería que los factores de dinamismo señalados en el caso de las máquinas y material de transporte no están presentes con tanta fuerza en este caso. Considerando la lista de los productos dinámicos de la categoría manufacturas no especificadas de otro modo (véase el Anexo 11), se ve que los bienes exportados tienen un nivel de complejidad tecnológico inferior y se dirigen a mercados de ingresos más bajos. Esta situación permite pensar que la importancia de las EI no es tan grande en las manufacturas no especificadas como en las máquinas y material de transporte, tal como se observó en el caso de Brasil. En efecto, la capacidad de producir bienes de alta tecnología y destinados a mercados ricos, es precisamente un elemento importante en la penetración de las EI en el mercado mexicano.

^{17/} Se habla de un efecto regional porque, en esta categoría de productos, las exportaciones mexicanas hacia América Latina son multiplicadas por el coeficiente 8.6 mientras que las exportaciones del mundo hacia América Latina lo son por el coeficiente 1.6.

Cuadro 11

RESUMEN POR SUB-CATEGORIAS DE PRODUCTOS DE LAS EXPORTACIONES DINAMICAS
DE MAQUINAS Y MATERIAL DE TRANSPORTE, MEXICO 1963-1968

(Miles de dólares)

Sub-categorías de productos	Valor de las exportaciones según el destino							
	América Latina		Estados Unidos		Resto del mundo		Total	
	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968
Máquinas y aparatos (13 partidas dinámicas)	195	1 747	437	1 792	96	123	728	3 662
Máquinas y material eléctrico (6 partidas dinámicas)	255	978	28	2 676	1	115	284	3 769
Estructuras y partes sueltas de máquinas y aparatos (5 partidas dinámicas)	206	2 021	157	11 326	52	111	415	13 458
Material de transporte (1 partida dinámica)	57	663	-	186	60	462	117	1 311
Estructuras y partes sueltas de material de transporte (4 partidas dinámicas)	157	2 061	260	3 316	83	104	500	5 481
<u>Total</u> (29 partidas dinámicas)	<u>870</u>	<u>7 470</u>	<u>882</u>	<u>19 296</u>	<u>292</u>	<u>915</u>	<u>2 044</u>	<u>27 681</u>

Fuente: CEPAL.

- Compensar importaciones por exportaciones con el fin de aumentar la penetración de las ventas sobre los mercados nacionales en los cuales existen cuotas básicas de mercado;

- Aprovechar los precios relativamente bajos de la mano de obra de la región con el afán de las empresas internacionales de minimizar sus costos de producción al nivel mundial.

De manera sintética se puede decir que el esfuerzo de las empresas internacionales para beneficiarse de la unificación regional incipiente, del crecimiento rápido de algunos mercados nacionales y de los costos relativamente bajos de la mano de obra, ha sido un factor importante del dinamismo de las exportaciones latinoamericanas de productos manufactureros durante el período 1963-1968.

Si esta conclusión es cierta, significaría que el desarrollo del comercio manufacturero de la región resulta más de una organización internacional de la producción que de una competencia directa entre productores de distintos países. La concentración hacia la cual tiende esta evolución conduce, pues, al fortalecimiento de las estructuras oligopolistas ya presentes en la región.

