



CEPAL/ILPES (1017)

Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social
NACIONES UNIDAS-CEPAL-PNUD GOBIERNOS DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Latin American and Caribbean Institute for Economic and Social Planning
UNITED NATIONS-ECLAC-UNDP LATIN AMERICAN AND CARIBBEAN GOVERNMENTS

Institut Latino-Américain et des Caraïbes de Planification Economique et Sociale
NATIONS UNIES-CEPALC-PNUD GOUVERNEMENTS DE L'AMERIQUE LATINE ET DES CARAIRES

**COLOQUIO INTERNACIONAL SOBRE "PROSPECTIVA DE
LA ECONOMIA MUNDIAL Y SUS EFECTOS SOBRE LAS
ECONOMIAS DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE"**

Organizado conjuntamente por el ILPES y el
Instituto Internacional de Administración
Pública (IIAP) de Francia.

Santiago de Chile, 15 al 18 de abril de 1991



NTI/DPC/8

**REESTRUCTURACION INTERNACIONAL Y TENDENCIAS DE
LA ESPECIALIZACION DE AMERICA LATINA**

Carlos QUENAN



**REESTRUCTURACION INTERNACIONAL Y TENDENCIAS DE LA
ESPECIALIZACION DE AMERICA LATINA***

Carlos QUENAN**

* El autor agradece a José Mourelle (economista en el Bureau d'Informations et de Prévisions Economiques, BIPE, Francia) y a Guillermo Hillcoat (docente, Universidad de Paris I) por los comentarios aportados a una primera versión de este texto y a las autoridades del CEPPII por el acceso permitido a la Base CHELEM. Por supuesto, el autor es el único responsable de los eventuales errores o inexactitudes de este texto.

**Director de la redacción de "Techniques Financières et Développement" (Francia) y Consultor Internacional,

•

•

•

•

INDICE

INTRODUCCION	1
I. EL COMERCIO EXTERIOR DE AMERICA LATINA: PRINCIPALES CARACTERISTICAS	6
1. La pérdida de dinamismo del comercio exterior de la región	6
2. Los excedentes de la "década perdida"	13
3. Estructura geográfica de las exportaciones y de las importaciones latinoamericanas	19
4. Posición de América Latina en el comercio exterior de Estados Unidos, Japón y la CEE	23
II. NATURALEZA Y DINAMICA DE LA ESPECIALIZACION LATINO- AMERICANA	30
1. Ventajas comparativas reveladas de América Latina: posición global	30
2. Ventajas comparativas reveladas de Brasil	32
2.1. <u>Ventajas comparativas reveladas globales</u>	32
2.2. <u>Ventajas comparativas reveladas regionalizadas</u>	37
3. Ventajas comparativas reveladas de México	46
3.1. <u>Ventajas comparativas reveladas globales</u>	46
3.2. <u>Ventajas comparativas reveladas regionalizadas</u>	49
4. Ventajas comparativas de Venezuela-Ecuador y del Resto de América Latina	57
CONCLUSIONES	61
ANEXOS	66

•

•

•

•

La "crisis de la deuda" y el retroceso económico-social característicos de los años 80 -la llamada "década perdida" para el desarrollo- plantean en términos dramáticos el desafío de la transformación del patrón de especialización internacional de América Latina¹. El derrumbe de la inversión productiva, el deterioro de la infraestructura y el descuido de los recursos humanos persisten o se agravan en la mayor parte de región, al tiempo que la generación de aptitudes favorables a la competitividad industrial constituye un imperativo para el reencuentro de la senda del crecimiento y del desarrollo. Además, esta ardua tarea deberá efectuarse en un marco internacional caracterizado por una profunda reestructuración.

En efecto, el agotamiento -hacia el final de los años 60- de las regularidades que posibilitaron la estabilidad de la acumulación en las economías centrales después de la segunda guerra mundial abrió un intenso proceso de reestructuración de estas economías y de cambios en sus relaciones con las zonas periféricas, al tiempo que se operaba una reclasificación al interior de éstas últimas. Este proceso supone, por un lado, una nueva organización de los procesos productivos y transformaciones de los modos de consumo y, por otro lado, cambios en la composición y en la orientación de los grandes flujos internacionales de bienes -y de capitales- y en la organización espacial de las actividades económicas.

Así, al comenzar el decenio de 1990, son claramente perceptibles las principales transformaciones operadas en los últimos veinte años:

□ Un nuevo patrón tecnológico tiende a afirmarse en el mundo desarrollado a partir de la electrónica, de las biotecnologías, de la genética, etc; con él se ha abierto una época de cambios sustanciales en las condiciones de la oferta que dejan traslucir la emergencia, no sin dificultades, de un nuevo modo

¹ En este trabajo la expresión "América Latina" designa al conjunto de los países de América Latina y el Caribe, al igual que los términos "región" y "sub-continente".

de crecimiento. Este puede ser aprehendido a través de las modificaciones producidas en la jerarquía de los diferentes sectores y ramas, en especial al interior de la industria manufacturera²:

- a) sin desaparecer, el contenido "material" de la actividad industrial tiende a reducirse en beneficio de su contenido "intelectual";
- b) este fenómeno engendra una decadencia estructural de las industrias básicas y, consecutivamente, un retroceso relativo de la demanda de productos primarios, incluso de las materias primas energéticas;
- c) aún cuando el sector terciario es el único que parece capaz de crear empleos en términos netos, el sector secundario -el conjunto de las industrias manufactureras- sigue siendo el motor del crecimiento;
- d) situada en el "corazón" del sector secundario, la electrónica juega un papel clave en la estructuración de los procesos productivos y está en la base de una nueva y amplia gama de actividades;
- e) en las próximas décadas la jerarquía de las naciones estará esencialmente determinada por su posición en las industrias más dinámicas de este nuevo modo de crecimiento.

■ Este proceso de reestructuración productiva ha afectado la dinámica sectorial del comercio internacional³. Mientras que algunas ramas como la mecánica, la química, la de material eléctrico, la del conjunto madera-papel y la de los textiles conservan un peso relativamente estable en el comercio mundial entre los años 60 y los años 80, otras sufren cambios significativos. Tres ramas se caracterizan por un claro retroceso: la siderúrgica, la de los metales no ferrosos y la agroalimentaria, y dos muestran una franca progresión: la electrónica y la de los vehículos. Por último, el peso de los productos energéticos en el comercio mundial ha conocido una evolución muy fluctuante a lo largo de este período.

² Tal como lo ponen en evidencia G. LAFAY, C. HERZOG y al., Commerce International: la fin des avantages acquis, Economica, París, 1989.

³ Seguimos aquí a G. LAFAY, C. HERZOG y al., op. cit.

Esta configuración expresa una orientación general que refleja los cambios producidos durante las dos últimas décadas en la demanda mundial, en el grado de participación en el comercio internacional de las diferentes ramas y en los precios de los productos y que, según los casos, puede englobar tendencias convergentes o divergentes a nivel de los productos que componen cada rama⁴. Como quiera que sea, resulta claro que los intercambios de productos primarios acusan una sensible pérdida de dinamismo, al igual que los de las manufacturas basadas en recursos naturales, en tanto que los de los productos intermedios permanecen estables y los relativos a las manufacturas más elaboradas -bienes de consumo y de capital-, especialmente las llamadas manufacturas "nuevas" que benefician intensamente de la investigación y desarrollo, se caracterizan por su rápida progresión.

□ Al mismo tiempo, la economía mundial transita por un estrecho desfiladero. A pesar de que las inercias heredadas de las modalidades de regulación vigentes en la post-guerra han impuesto formas precarias de cooperación internacional, los desequilibrios acumulativos derivados en gran parte de la asimetría monetaria de la cual los Estados Unidos son beneficiarios constituyen una fuente permanente de inestabilidad y pueden amplificar o desatar las fuerzas recesivas en vigor o latentes. Es por ello que en el marco de las reestructuraciones en curso los polos dominantes de la economía mundial tienden a organizar zonas económicas de estabilidad relativa a partir de la implementación de nuevos modos de regulación capaces de transformar las diferenciaciones internacionales intrazonas en principios de acción estables para la acumulación. Esto propicia una nueva división del trabajo al interior de cada bloque y, por esta vía, un crecimiento sostenido de los intercambios en su seno.

⁴ Así por ejemplo, las razones de la progresión de los vehículos y de la electrónica no son las mismas. Ambas ramas están conformadas tanto por bienes intermedios como por bienes de capital y de consumo cuyos ritmos de crecimiento son a veces bastante diferentes. Además -y sobre todo-, el crecimiento en volumen de la demanda mundial es excepcionalmente elevado para la electrónica pero mediocre para los vehículos. En este último caso lo que se incrementa significativamente es la participación de la rama en el comercio internacional.

Impulsada por los Estados nacionales, esta tendencia expresa tanto el peso de factores geográficos, geopolíticos e históricos como la emergencia de nuevas potencias económicas (principalmente Japón y Alemania) y la capacidad de resistencia de la potencia hegemónica, los Estados Unidos. Esta tendencia a la conformación de grandes bloques económicos se despliega de modo desigual y no es necesariamente sinónimo de fraccionamiento de la economía mundial. Más bien, ella contribuye a modelar sobre bases regionales el movimiento hacia la globalización y la mundialización que los grandes operadores privados vehiculan en los diferentes mercados. Asimismo, esta tendencia contribuye a reforzar la marginalización respecto de los grandes flujos internacionales que afecta a una buena parte de los países en desarrollo.

En este marco, el objetivo de este trabajo consiste en identificar las tendencias de largo plazo de la especialización de América Latina y poner de relieve los principales desafíos que ésta deberá confrontar en los años venideros. La idea central es que, a pesar de la especificidad de Brasil y México, los márgenes de maniobra del sub-continente para mejorar la calidad de su especialización son limitados. Empero, su aprovechamiento y potenciación dependerá de las iniciativas y de las políticas que adopten los principales actores de la región.

El análisis que se desarrolla a continuación se basa principalmente en la metodología para el estudio de la competencia y la especialización internacionales puesta a punto por el Centre d'Etudes Prospectives et d'Information Internationales de Francia (CEPII) en diversos trabajos⁵. La repartición geográfica (países y grupos de países) y sectorial (a nivel de ramas) utilizada se presenta en el Anexo I.

⁵ Además del ya citado de G. LAFAY, C. HERZOG y al., G. LAFAY, "Avantage comparatif et compétitivité", en Economie Prospective Internationale, N° 28, París, 4° trimestre 1986 y G. LAFAY, "La mesure des avantages comparatifs révélés", Economie Prospective Internationale, N° 41, París, 1^{er} trimestre 1990, principalmente.

El estudio está organizado en dos partes. En la primera se pasa revista a las principales características del comercio exterior de la región. Así, se recuerdan algunos datos básicos sobre el comportamiento de las economías latinoamericanas que son indispensables para comprender las razones de la pérdida de dinamismo del comercio exterior de la región y se examina la evolución de la estructura geográfica de sus exportaciones y de sus importaciones. Por último se realizan algunas consideraciones sobre el lugar que el sub-continente ocupa en los intercambios de los grandes polos del comercio internacional, es decir Estados Unidos, Japón y la CEE.

En la segunda parte se analizan la naturaleza y la dinámica de la especialización latinoamericana con el fin de identificar sus principales tendencias. Este análisis se realiza en términos globales para el conjunto de la región y los sub-conjuntos Brasil, México, Venezuela-Ecuador y Resto de América Latina y en términos regionalizados -respecto de los principales polos del comercio internacional- para Brasil y México.

I. EL COMERCIO EXTERIOR DE AMERICA LATINA: PRINCIPALES CARACTERISTICAS

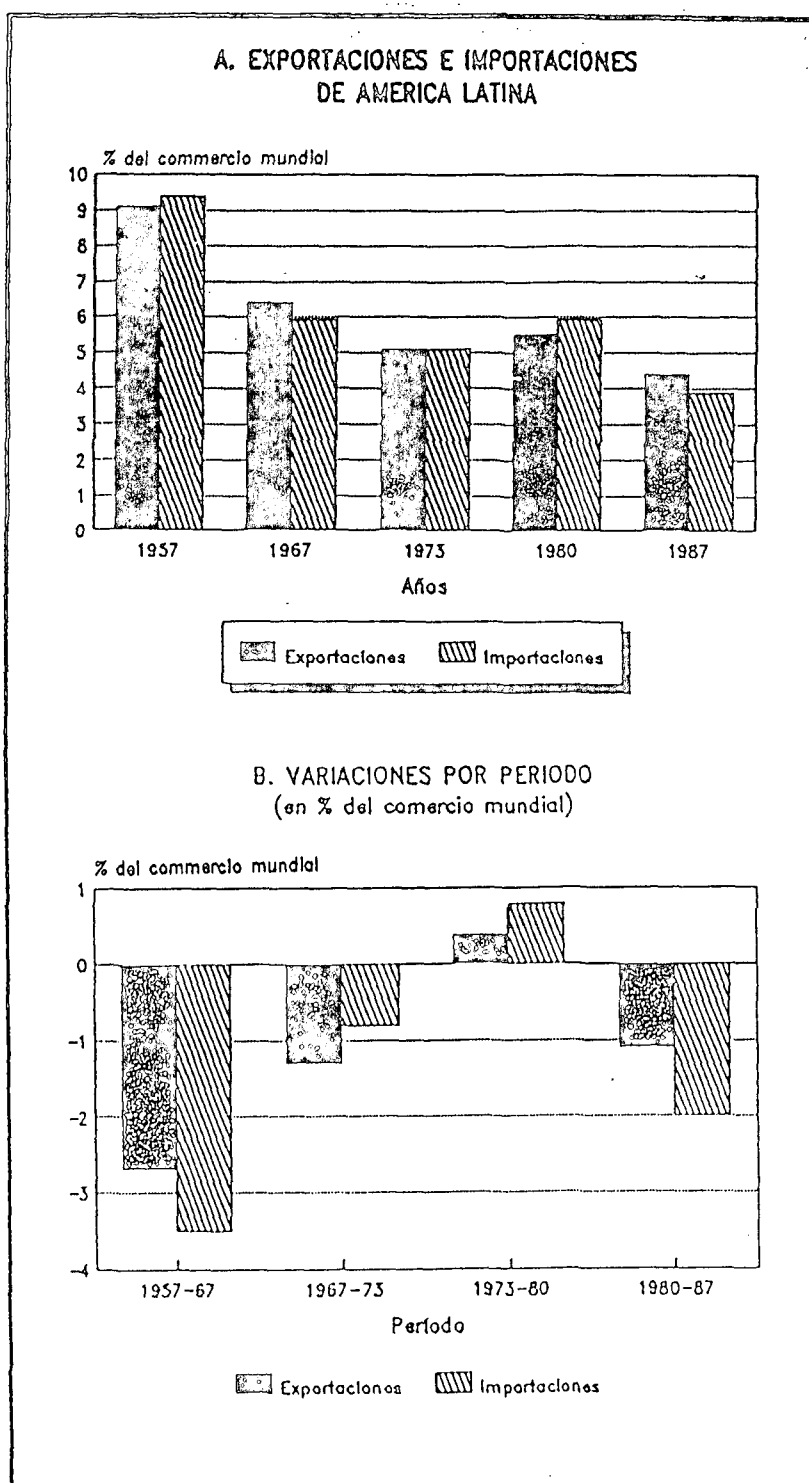
1. La pérdida de dinamismo del comercio exterior

En los años 50 América Latina ocupaba un lugar importante en el comercio internacional. La región representaba en 1957 9,1% y 9,4% de las exportaciones y de las importaciones mundiales, respectivamente (ver Gráfico N° 1). Cabe recordar que en ese momento las ventas externas de Japón no alcanzaban a constituir el 3% de las exportaciones mundiales.

Como se advierte, un mercado retroceso caracteriza la evolución de la región en este plano durante las tres décadas siguientes: en 1987 ésta sólo representaba el 4,4% y el 3,9% de las exportaciones y de las importaciones mundiales, respectivamente. Esta pérdida de peso relativo, que aleja cada vez más a América Latina de los centros de gravedad de los intercambios internacionales, es muy marcada entre 1957 y 1973, es decir en el período en el cual Europa Occidental ya había superado las principales secuelas de la segunda guerra mundial y se iniciaba el vertiginoso ascenso de Japón y de ciertos países asiáticos.

La leve recuperación producida en los años 70 se revela eminentemente coyuntural. "Dopado" en gran medida por el endeudamiento externo, el crecimiento de la región se tradujo en un aumento de las importaciones mayor que el de las exportaciones, de modo que en 1980 la posición comercial de la región volvía a ser deficitaria, como en 1957. La "recaída" que se observa en 1987 refleja tanto el resultado de las políticas de austeridad aplicadas después de la crisis de la deuda (la región deviene excedentaria como consecuencia, principalmente, de la caída de las importaciones) como las dificultades que confrontan las estrategias de promoción de exportaciones puestas en práctica en la década pasada. En efecto; a pesar del extraordinario esfuerzo realizado para orientar los recursos productivos hacia la exportación, las ventas externas progresaron menos que el incremento del comercio mundial.

Gráfico N° 1
 PARTICIPACION DE AMERICA LATINA EN EL COMERCIO MUNDIAL
 (en %, incluido el comercio intra-zona)



Fuente: Elaborado a partir de datos de la O.C.D.E. y del CEPII presentados en G. LAFAY y D. UNAL-KESENCI, L'intégration européenne, bilan et perspectives, Economica, París, 1990

Por supuesto, esta tendencia general engloba situaciones nacionales disímiles. Particularmente destaca el hecho que entre los años 60 y los 80 la parte de las exportaciones de México y de Brasil progresa en el total de las exportaciones mundiales; así, la creciente marginalización respecto de los flujos comerciales internacionales es un fenómeno que afecta sobre todo al resto de la región.

La situación de América Latina en el comercio internacional es todavía más preocupante si se analiza la evolución de su peso relativo *excluyendo los intercambios intra-zona*⁶.

En principio, la imagen que resulta de esta presentación de los flujos comerciales es similar a la que se obtiene cuando se incluyen los intercambios intra-regionales: la posición del sub-continente se degrada fuertemente entre 1957 y 1987 (Ver Gráfico N°2).

En lo que respecta a las exportaciones, resulta interesante notar que el peso de la región en 1957 (8,4%) es casi equivalente al de Japón en 1987 (9,1%). El retroceso operado en las tres décadas siguientes dividió por dos el peso relativo de la región; desde este punto de vista se trata de una regresión superior a la de Africa y comparable a la de Estados Unidos en el mismo período.

En lo concerniente a las importaciones, el retroceso es más marcado: al perder más de cinco puntos (8,7% y 3,5% del comercio mundial, en 1957 y 1987, respectivamente), la performance de América Latina no encuentra equivalentes en la situación de los otros países o grupos de países, si se excluye Europa Occidental que pierde aproximadamente 10 puntos (21,6% y 11,9% del comercio mundial en 1957 y 1987, respectivamente).

Sin embargo, en el caso de Europa Occidental se trata en parte de una de las manifestaciones del peso adquirido por el

⁶ Es decir, excluyendo los intercambios entre los países que conforman estas siete zonas: América Latina, Africa en desarrollo, Asia en desarrollo, Canzas, Europa del Este, Europa del Oeste y países del Golfo.

Gráfico N° 2
 PARTICIPACION DE AMERICA LATINA EN EL COMERCIO MUNDIAL
 (en %, excluido el comercio intra-zona)

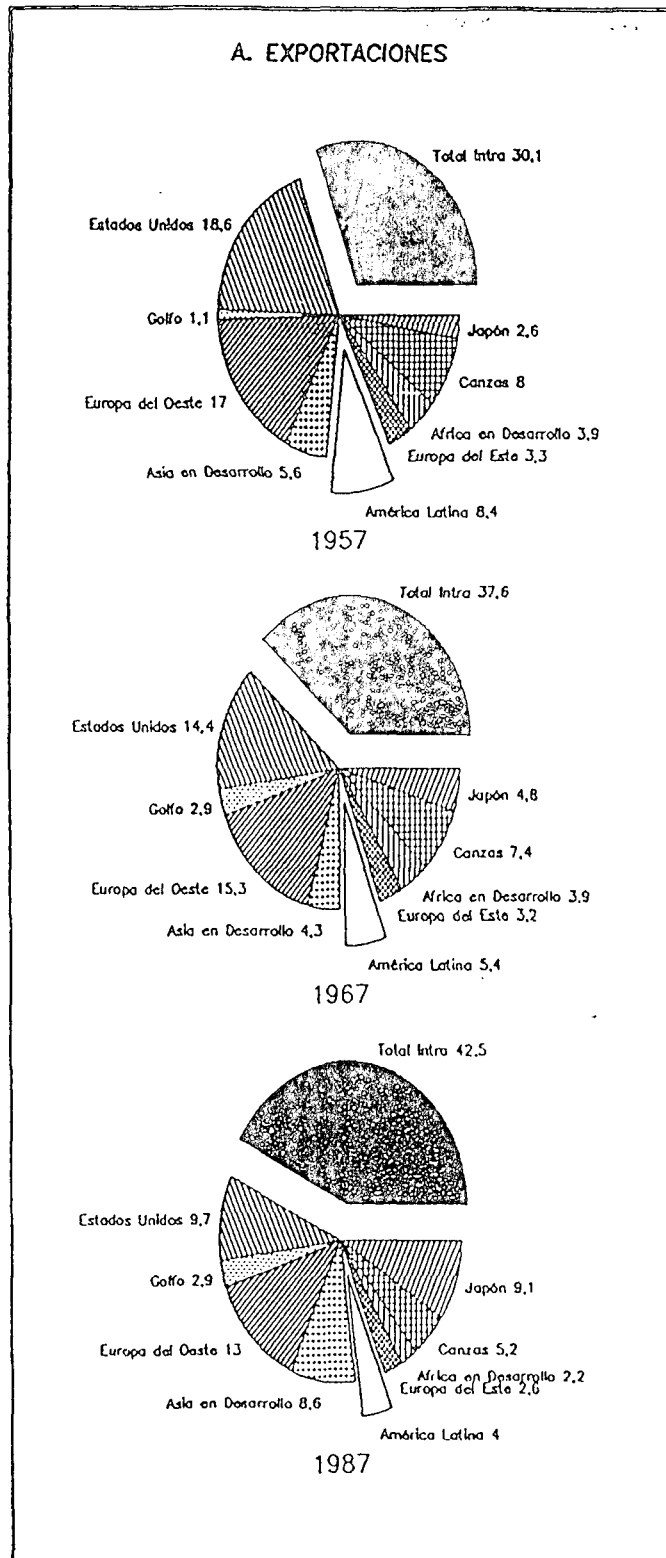
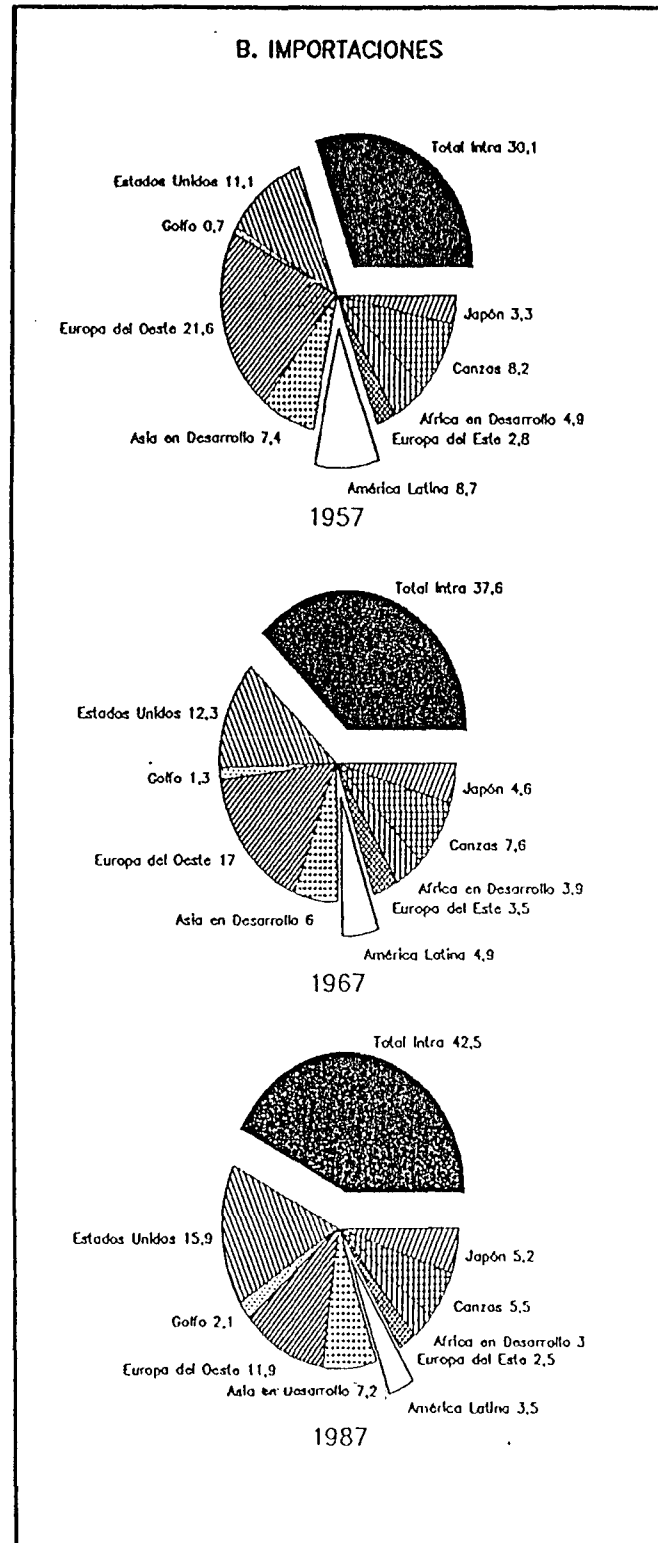


Gráfico N° 2 (continuación)



Fuente: idem Gráfico N° 1

comercio intra-regional. Así, si se considera el comercio intra-zona la parte de Europa Occidental en las importaciones mundiales aumenta ligeramente entre 1957 y 1987 (42% y 44,3%, respectivamente)⁷.

Esto no es sorprendente si se tiene en cuenta que el comercio, al interior de Europa Occidental constituye una parte sustancial del comercio intra-zona y que la progresión de éste en el largo plazo (30,1%, 37,8% y 42,5% del comercio mundial en 1957, 1967 y 1987, respectivamente) resulta en gran medida de la evolución de los intercambios intra-europeos.

Ciertamente, el crecimiento de la parte del comercio intra-europeo en el comercio mundial no puede ser interpretado solamente como el signo positivo de un proceso de integración económica; él va de la mano, en efecto, con la reducción relativa de los intercambios de Europa Occidental con el resto del mundo y con un retroceso de ésta en las industrias de punta⁸.

Pero en el caso de América Latina, a la disminución relativa de sus intercambios con el resto del mundo se suma la regresión, a partir de 1982, de un comercio intra-regional de por sí débil. Así, América Latina es la única zona al interior de la cual el comercio decrece en términos absolutos en el decenio 1979-89 (-1,5%) como se observa en el Gráfico N° 3⁹.

Esto confirma lo que el Gráfico N° 4 permite verificar: en general, durante la última década ha existido una cierta correspondencia entre el crecimiento de los intercambios intra-zona y el ritmo de incremento del comercio exterior de cada región¹⁰. La contracción en el nivel de actividad económica,

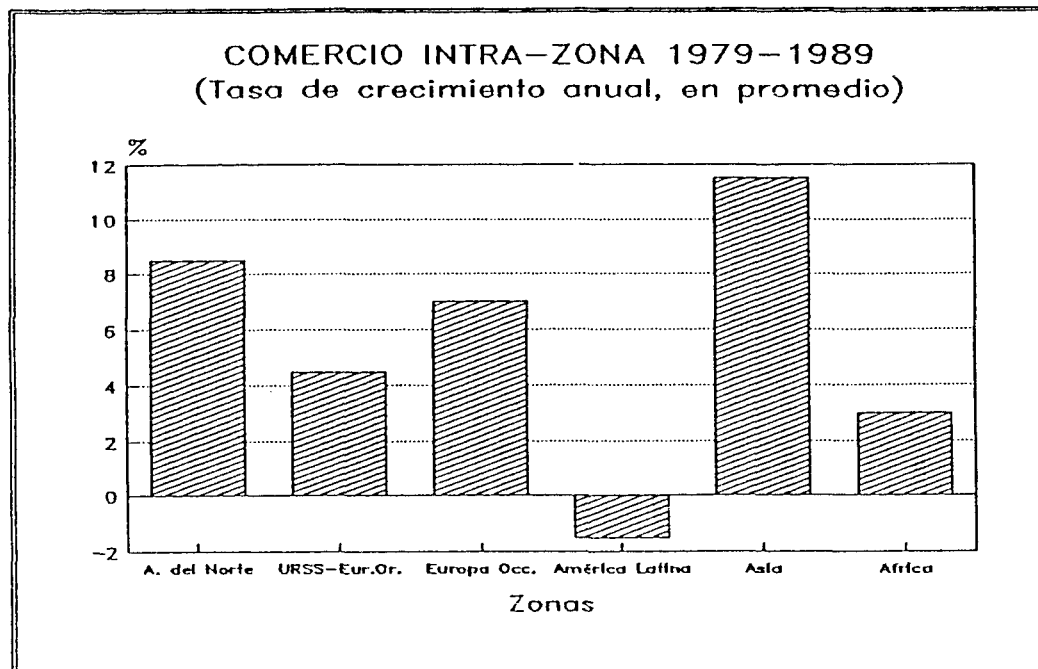
⁷ Al igual que la parte de las exportaciones europeo-occidentales en el comercio mundial: 37,4% y 45,4% en 1957 y 1987, respectivamente. G. LAFAY y D. UNAL-KESENCI, op. cit.

⁸ G. LAFAY y D. UNAL-KESENCI, op. cit.

⁹ Señalamos que la conformación de las zonas que se presentan en el Gráfico N° 3 difiere de la que utiliza la base CHELEM. Estados Unidos aparece aquí con Canadá en el conjunto "América del Norte", mientras que la zona "Asia" incluye al Japón.

¹⁰ C. PROVOST, "L'essor du régionalisme international", Alternatives Economiques, París, febrero de 1991.

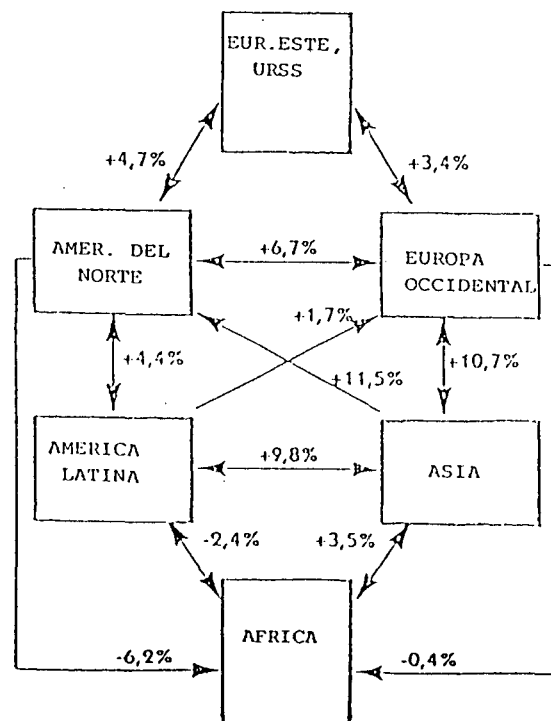
Gráfico N° 3



Fuente: GATT, Rapport Annuel, Le commerce international 1989-90, Ginebra, 1990

Gráfico N° 4

COMERCIO ENTRE ZONAS 1979-1989
(Tasa de crecimiento anual, en promedio)



Fuente: C. PROVOST, op. cit., a partir de datos del GATT.

resultado de los impulsos recesivos provenientes del sector externo y de la inestabilidad macroeconómica que afecta a numerosos países de la región, se conjugó con la escasez de divisas y la presión a la extraversion engendradas por la crisis del endeudamiento externo para debilitar el comercio intra-latinoamericano.

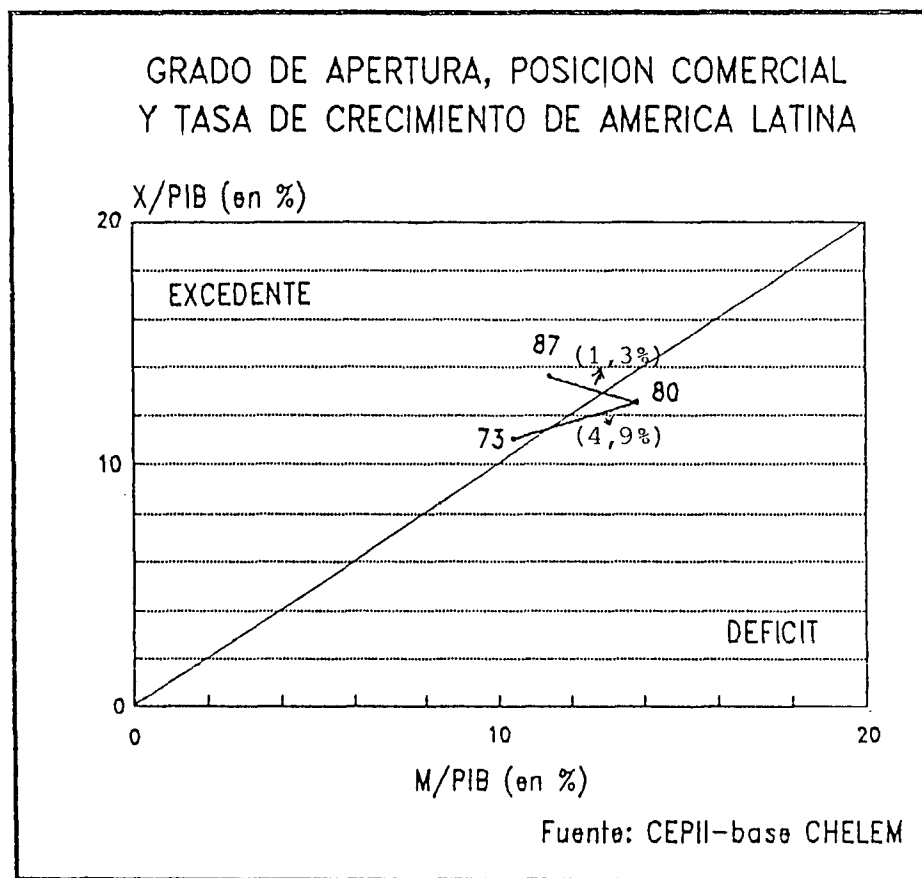
El Gráfico N° 4 permite igualmente constatar que aún cuando América Latina no presenta los signos alarmantes de marginalización que caracterizan a Africa, sus intercambios externos con los grandes polos del comercio internacional (América del Norte, Europa Occidental y Asia) progresan más lentamente que los de éstos entre sí, excepto en el caso del comercio latinoamericano con Asia, cuyo ritmo de crecimiento es superior al de los intercambios entre Europa Occidental y América del Norte.

2. Los excedentes de la "década perdida"

El superávit comercial obtenido a partir de 1983 no es por lo tanto la consecuencia de una mejoría de la posición de la región en la competición internacional. Se trata esencialmente, como se sabe, del resultado -precario- del ajuste recesivo.

El Gráfico N° 5 nos ofrece una visión global en la que se advierte que entre 1973 y 1980 el grado de apertura de la región aumenta, tanto del lado de las exportaciones como de las importaciones, en un contexto de crecimiento económico. *En cambio*, entre 1980 y 1987 -cuando el sub-continente pasa de una situación deficitaria a una situación excedentaria- el grado de apertura del lado de las exportaciones sigue aumentando pero dicho incremento es relativamente menos importante que el cierre que se observa del lado de las importaciones, como consecuencia de la desaceleración del crecimiento económico.

Gráfico N° 5

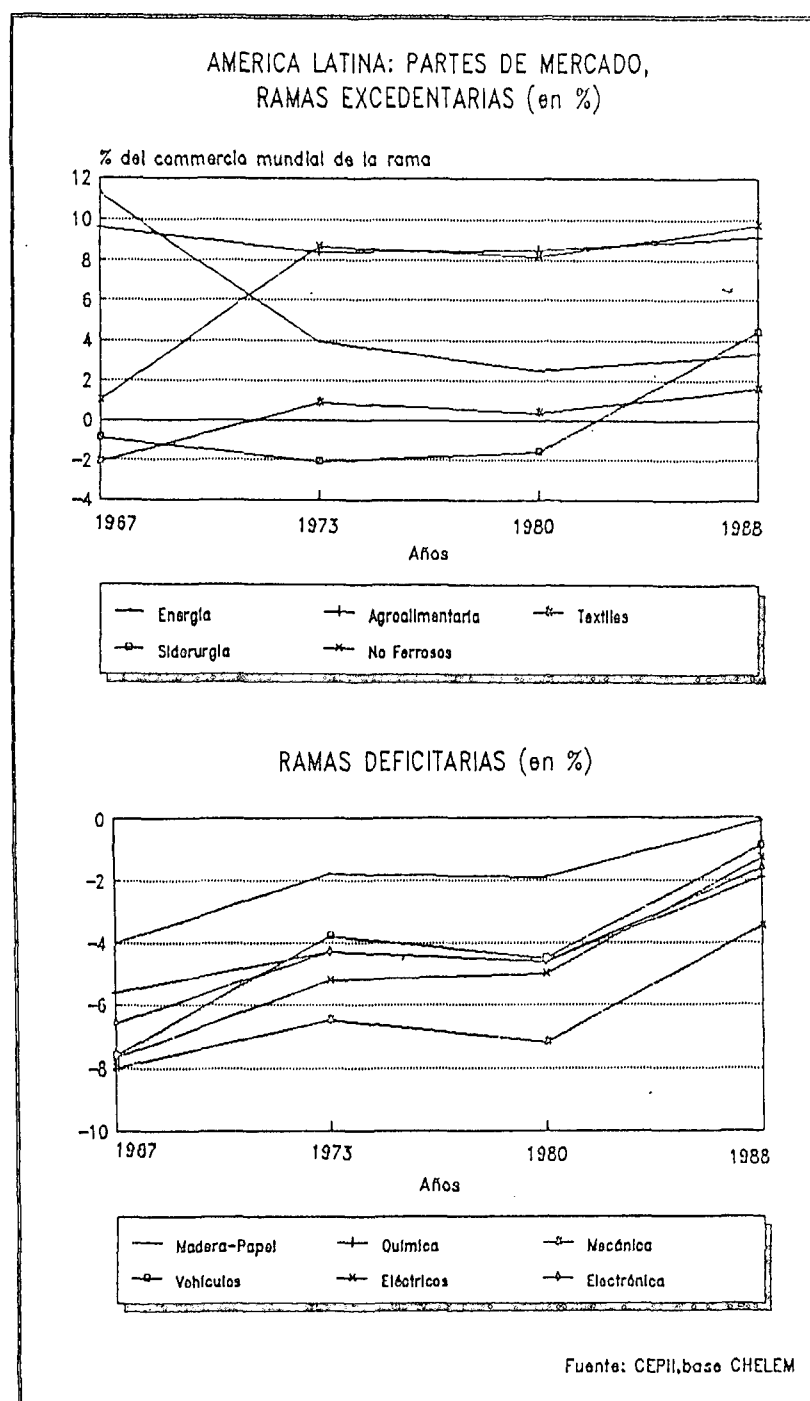


Nota: Las cifras entre paréntesis indican las tasas de crecimiento anual en promedio del PIB real de la región en dólares constantes de 1980.

El Gráfico N° 6, que presenta la performance de América Latina en la competición internacional por ramas¹¹, permite profundizar el análisis.

¹¹ Medida a partir de la evolución de los saldos relativos, es decir el saldo de cada rama en porcentaje del comercio mundial de la rama.

Gráfico N° 6



Existe sin duda un esfuerzo exportador que ha producido algunos resultados exitosos. En este sentido, a nivel de las ramas excedentarias resalta la progresión de la siderurgia y de los textiles, que eran deficitarias en 1967, y de los metales no ferrosos que incrementan su parte de mercado entre 1967 y

1973 y que mantienen su posición ulteriormente. Por otra parte, la agroalimentaria conserva su parte de mercado en el período mientras que la de los productos energéticos decae significativamente.

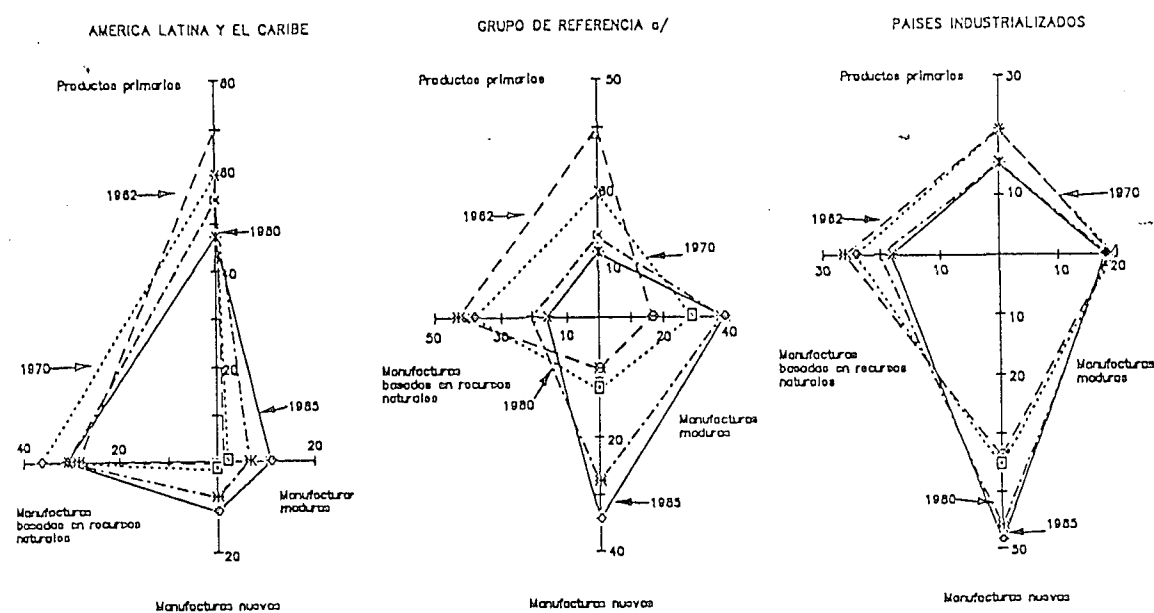
En lo que respecta a las ramas deficitarias -que son principalmente las de industrias mecánicas, de artículos eléctricos y electrónicos y de vehículos, es decir aquellas en las que se requieren mayores esfuerzos de innovación y de progreso técnico- el sentido general es el de la aproximación a una situación de equilibrio. Sin perjuicio de que en el caso de algunas ramas la progresión puede ser atribuída en parte a una mayor penetración de los mercados externos -por ejemplo, los interesantes resultados obtenidos en material eléctrico y electrónica por México, como lo veremos más adelante- este tipo de evolución no puede ser interpretado como un incremento de la competitividad de la región. Más bien, se trata de una de las facetas del ajuste recesivo que se ha traducido en una drástica reducción de las importaciones más ligadas a la inversión productiva.

Estas afirmaciones se ven confirmadas cuando se observa la evolución de la estructura de las exportaciones y de algunos indicadores relativos al comportamiento del sector industrial de la región.

En lo que atañe a las exportaciones, es indudable que América Latina ha vivido un proceso de diversificación que redujo su dependencia respecto de las ventas externas de productos primarios (Véase Grafico N° 7). Empero, la comparación de la evolución de la estructura de las exportaciones de la región entre los años 60 y los años 80 con la de un conjunto de países en desarrollo rápido considerado como grupo de referencia y la de los países industrializados muestra los límites de dicha diversificación¹².

¹² CEPAL, Transformación productiva con equidad, Santiago de Chile, 1990.

Gráfico N° 7
 AMERICA LATINA, GRUPO DE REFERENCIA Y PAISES INDUSTRIALIZADOS:
 EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
 (en %, 1962-1985)



a/ Incluye en este caso, España, Portugal, la República de Corea, Tailandia y la provincia china de Taiwán.

Fuente: CEPAL, op. cit.

En este gráfico se observa en efecto que entre 1962 y 1985 América Latina no ha podido transformar decisivamente su patrón de inserción externa: a pesar de la disminución del peso relativo de los productos primarios, éstos y las manufacturas basadas en recursos naturales siguen constituyendo alrededor del 75% de las exportaciones totales. Asimismo, el progreso sistemático a partir de 1970 de la participación de las manufacturas maduras -que son esencialmente los bienes de consumo intensivos en mano de obra- en el total de las ventas externas de la región contrasta con el estancamiento de la proporción de las exportaciones de esta categoría de productos en el caso de los países industrializados.

Por último, se advierte que las manufacturas nuevas, a pesar de su peso creciente, constituyen todavía una proporción

muy baja del total de las exportaciones, a diferencia de lo que ocurre en el caso de los países del grupo de referencia y de los países industrializados.

En lo concerniente al comportamiento del sector industrial latinoamericano, cabe señalar que el índice de cambio estructural de la industria en el período 1975-1990 es apenas superior al de Africa (13,08 contra 10,87, respectivamente), y mucho menor que el de los países del sud-este asiático para el mismo período (27,35). La performance de la región es decididamente pobre en lo que se refiere al dinamismo de la industria: la tasa de crecimiento promedio del valor agregado industrial es de 1,2% en dicho período, inferior por supuesto a la del Sud-Este Asiático (5,4%), pero también a la de Africa (2,8%)¹³.

Así, las modificaciones producidas en la composición del sector manufacturero reflejan la contracción sufrida por la demanda interna de los principales países de la región y el debilitamiento del impulso global de la actividad industrial. Sólo las industrias que han sido estimuladas por la demanda de exportación, que son por lo general las que están basadas en los recursos naturales internos, han tenido un comportamiento satisfactorio entre 1980 y 1987¹⁴.

En un contexto como el de los años 80, en el que los índices de capacidad instalada y la eficiencia de la inversión declinan, es lógico que la evolución de la productividad haya sido de una mediocridad alarmante¹⁵. Esto, aunado a la

¹³ ONUDI, Industry and Development, Report 1989/90, Viena, 1990. Cabe aclarar que el cambio estructural es medido aquí por la fórmula:

$$\cos \theta = \frac{\sum_i s_i(t) \cdot s_i(t-1)}{\sqrt{(\sum_i s_i(t)^2) \cdot (\sum_i s_i(t-1)^2)}}$$

donde $s_i(t)$ es la contribución de la rama i al valor agregado total durante el año t . La variable θ puede interpretarse como el ángulo entre los dos vectores $s_i(t-1)$ y $s_i(t)$ medido en grados; su máximo teórico es de 90° .

¹⁴ ONUDI, op. cit.

¹⁵ Véase a este respecto O. ROSALES, "Competitividad, productividad e inserción externa de América Latina", Comercio Exterior, Vol. 40, N° 8, México D.F., agosto de 1990.

obsolescencia creciente de la planta productiva de la mayoría de los países latinoamericanos, hace sin duda más difícil la posibilidad de una auténtica mejoría de la competitividad internacional de la región en los próximos años, aún en el caso en el que la inversión se recuperara significativamente como consecuencia de un relajamiento sustancial de las restricciones financieras.

3. Estructura geográfica de las exportaciones y de las importaciones latinoamericanas.

El Gráfico N° 8 permite apreciar las tres principales características de la evolución de la estructura geográfica de las exportaciones y de las importaciones totales de América Latina entre 1967 y 1988:

- a) Un claro predominio de Estados Unidos como socio comercial de la región;
- b) Una gran simetría en la evolución de la participación de cada *partenaire* en lo que respecta a las exportaciones e importaciones, excepto los casos de Japón y sobre todo de Europa del Este;
- c) Una fuerte caída de la participación de Europa Occidental en el comercio exterior del sub-continente.

Tanto a nivel de las exportaciones como de las importaciones, Estados Unidos representa más del 40% de los intercambios de la región. Este hecho, que no tiene nada de sorprendente, confirma la fuerte dependencia de la región respecto de su vecino del Norte, dependencia que, como se observa en el Gráfico N° 8, se ha incrementado entre 1967 y 1988. Cabe notar sin embargo que el progreso de Estados Unidos como socio comercial de la región es ligeramente superior del lado de las exportaciones latinoamericanas (una diferencia de 2,6%, al pasar de 40% a 42,6%); la participación de Estados Unidos en las importaciones de América Latina progresa sólo de poco más de un punto y medio (1,7%), al pasar de 44,1% a 45,8%.

Gráfico N° 8
ESTRUCTURA GEOGRAFICA DEL COMERCIO EXTERIOR DE AMERICA LATINA
(en %, 1967 y 1988)

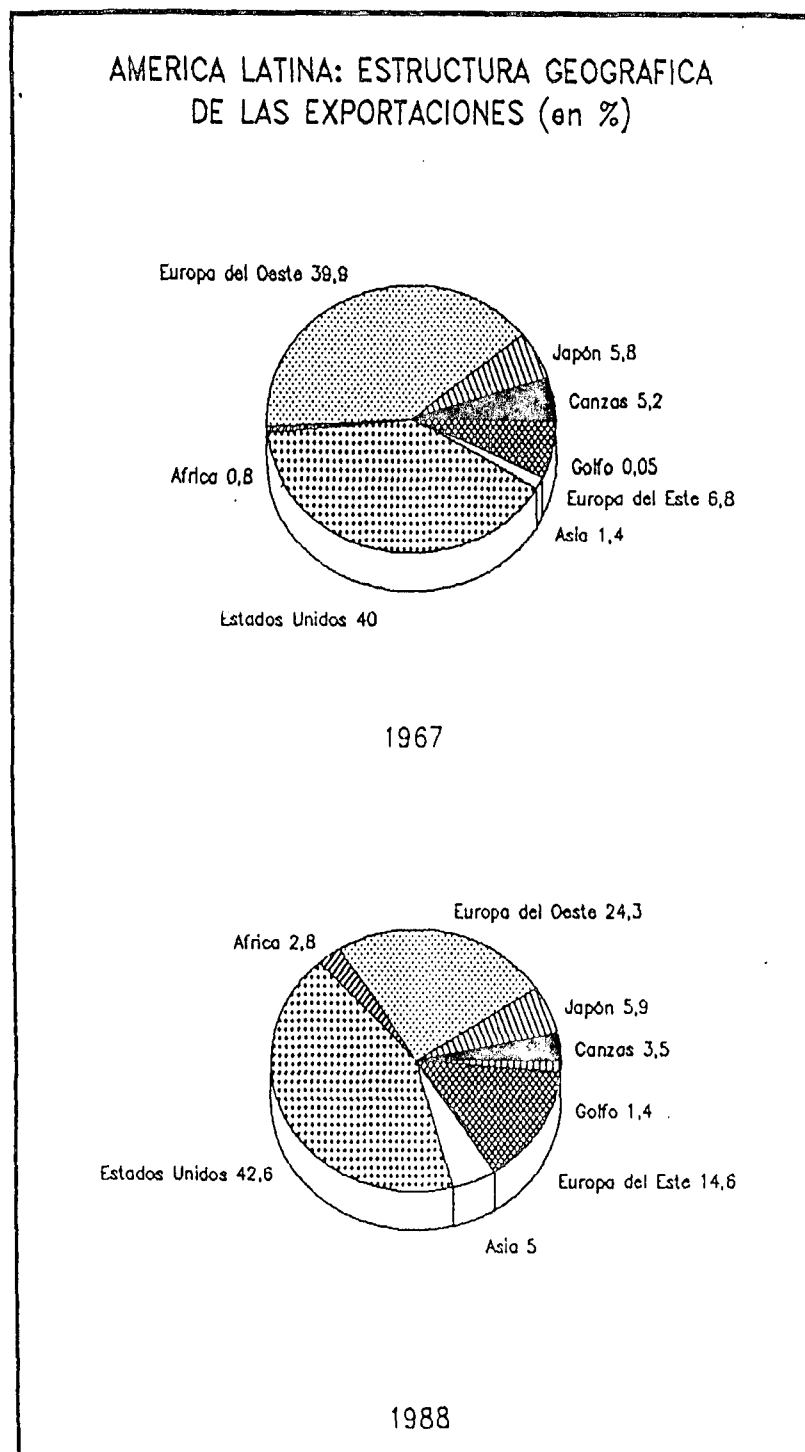
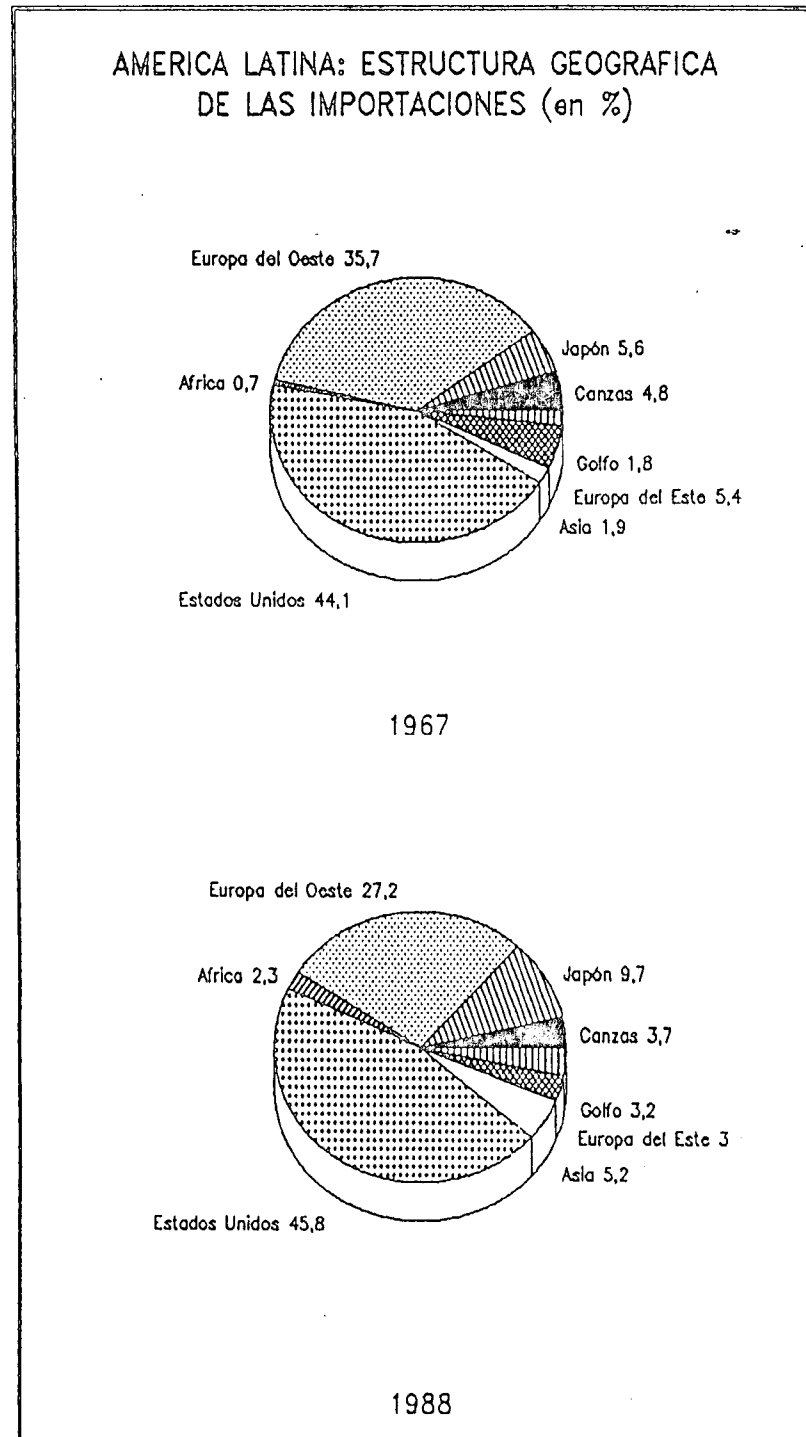


Gráfico N° 2 (continuación)



Fuente: CEPII, base CHELEM.

La simetría en la evolución de la participación de cada socio comercial en las exportaciones y en las importaciones latinoamericanas, se traduce, si se deja de lado Estados Unidos -país respecto del cual este fenómeno se verifica, como lo acabamos de ver-, por un lado, en la caída de la participación de Europa Occidental y Canzas y, por otro lado, en el incremento de la parte correspondiente a Africa y a Asia, y a los países del Golfo. Europa del Este escapa completamente a esta regla: su parte en las exportaciones latinoamericanas se ha incrementado fuertemente (8 puntos) -en razón del significativo aumento de las exportaciones hacia esa región de algunos países latinoamericanos como Argentina y Brasil durante los años 80- en tanto que su participación en las importaciones latinoamericanas se redujo de casi dos puntos y medio. Esto parece confirmar que las restricciones financieras sufridas por América Latina han agudizado los obstáculos que tradicionalmente han impedido la progresión de las exportaciones de la Unión Soviética y los países de Europa Central y Oriental hacia América Latina¹⁶. Japón, por su parte, progresa como proveedor en más de cuatro puntos (su participación en las importaciones de la región pasa de 5,6% a 9,7%). Este hecho forma parte de una tendencia más general, a saber la creciente penetración japonesa a nivel de todos los mercados¹⁷. En cambio, la parte

¹⁶ En efecto, más de la mitad de las exportaciones soviéticas a América Latina consiste en bienes manufacturados entre los que se destacan las máquinas-herramienta y bienes de equipo para plantas hidro y termoeléctricas, para la minería, la construcción y el transporte. Estas actividades -sobre todo la construcción- han sufrido el impacto de la desaceleración de la actividad que caracteriza a América Latina en los años 80. En lo que atañe a los obstáculos más estructurales cabe destacar entre otros que, para una amplia gama de bienes, la calidad de los productos soviéticos y europeo-orientales es inferior a la de los provenientes de otras regiones del mundo, a pesar de que generalmente los precios han sido más bajos y las condiciones de créditos mejores. Véase al respecto: CEPAL, Relaciones económicas entre América Latina y los países miembros del CAME, Estudios e Informes, ONU, Santiago de Chile, 1984 y A. LERMAN ALPERSTEIN, "Evolución del comercio de América Latina con los países europeos del CAME" y R. BERRIOS, "Relaciones económicas entre la Unión Soviética y América Latina", en Comercio Exterior Vol. 40, N° 5, México D.F., mayo de 1990.

¹⁷ Sin embargo, el progreso de Japón como proveedor de América Latina es menor que el que este país registra respecto de Estados Unidos y de la CEE en el mismo período. La parte nipona en las importaciones de Estados Unidos pasa de 11,6% en 1967 a 20,3% en 1987 (+8,7) en tanto que la participación japonesa en las importaciones de la CEE pasa de 2,4% a 11,2% entre dichos años (+8,8) (Fuente: CEPIL, base CHELEM).

de este país en las exportaciones latinoamericanas permanece estable.

Si se analizan más detalladamente los cambios producidos del lado de las exportaciones se advierte, junto con el ya señalado aumento de la proporción de Europa del Este, el incremento registrado por los países asiáticos que, partiendo de una participación inferior a la de Canzas y apenas superior a la de Africa, llegan a representar 5% de las ventas de la región en 1988. Al mismo tiempo, es posible constatar que el aumento de la participación de Estados Unidos, Europa del Este, Asia, Africa y los países del Golfo (en total +17,3%) se produjo en detrimento de Europa Occidental, que ha perdido más de quince puntos y medio en el período considerado (39,9% en 1967 y 24,3% en 1988).

Asimismo, la fuerte caída de la participación de Europa Occidental es la principal transformación operada en la estructura de las importaciones. Sin ser tan marcada como la disminución producida a nivel de las exportaciones, se trata de una contracción de casi 8 puntos (35,7% y 27,2% en 1967 y 1988, respectivamente). Esta disminución es prácticamente equivalente a la progresión del conjunto de la zona asiática -incluido Japón- que gana casi 7 puntos y medio entre 1967 y 1988.

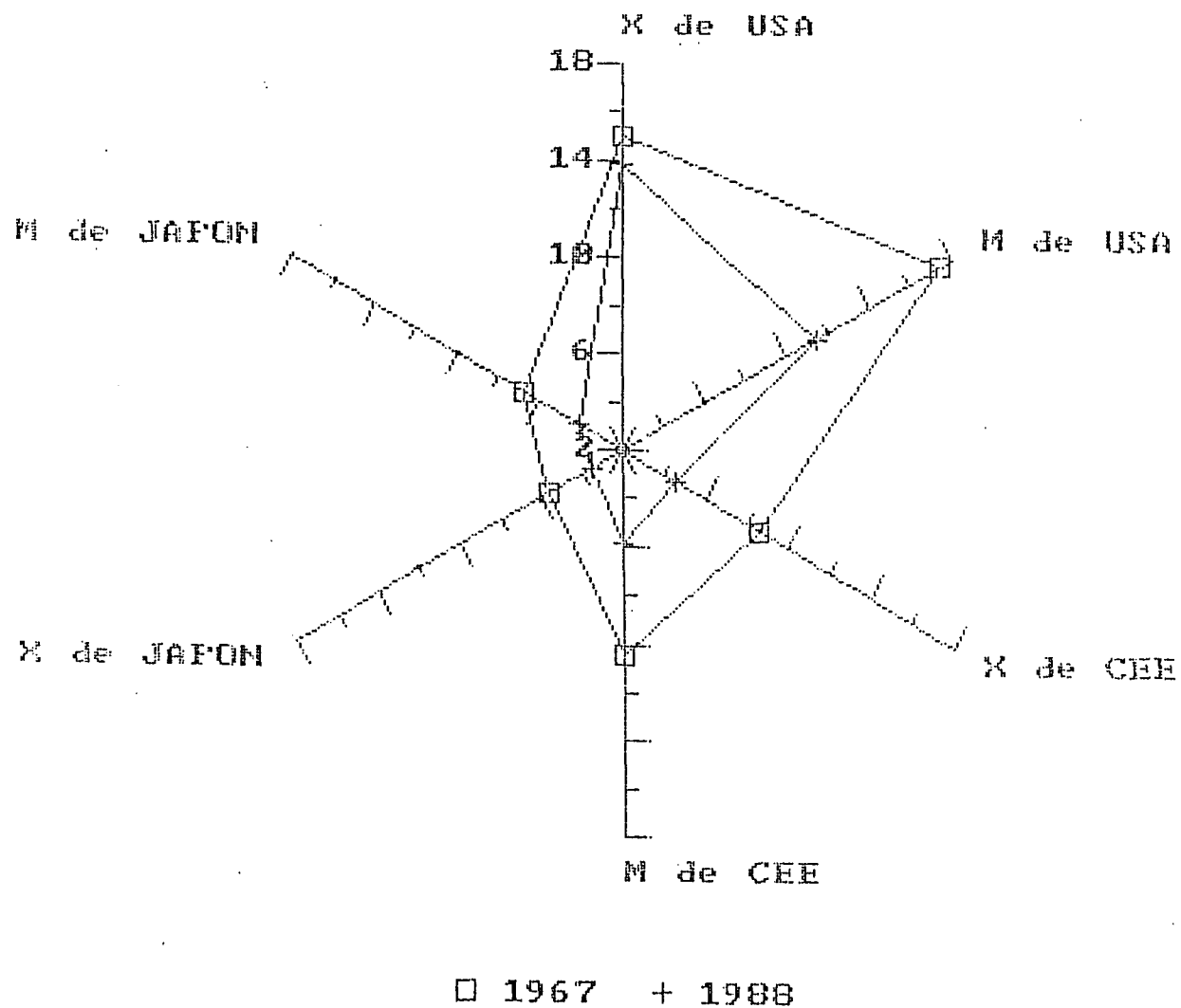
En definitiva, la primacía de Estados Unidos en los intercambios de América Latina se ha acentuado al tiempo que el comercio con la zona asiática gana terreno y que una clara disminución del peso relativo de Europa Occidental como socio comercial de la región aparece como una de las mutaciones mayores de los últimos veinte años.

4. Posición de América Latina en el comercio exterior de Estados Unidos, Japón y la CEE.

Desde el punto de la estructura geográfica de los intercambios de los principales polos del comercio mundial

(Estados Unidos, Japón y CEE), América Latina pierde claramente terreno entre 1967 y 1988 (Véase Gráfico N° 9).

Gráfico N° 9
PARTICIPACION DE AMERICA LATINA EN EL COMERCIO
INTERNACIONAL DE ESTADOS UNIDOS, JAPON Y LA CEE
(en %, 1967 y 1988)



Fuente: CEPPII, base CHELEM

En 1967 la región constituía el 15% de las exportaciones totales de Estados Unidos, el 5,7% de las exportaciones totales de Japón y el 8,6% de las ventas externas de la CEE -excluido el comercio intra-zona- contra 13,9%, 3,4% y 4,9% en 1988, respectivamente. Por lo que respecta a las importaciones de los

tres grandes polos, América Latina representaba en 1967 el 17,5% de las de Estados Unidos (contra 11,5 en 1988), el 6,8% de las de Japón (contra 4,1 en 1988) y el 10,5% de las de la CEE (contra 5,9% en 1988).

Esta retroceso global -que expresa en otros términos el proceso de marginalización al que hemos aludido anteriormente- no implica, sin embargo, que la significación de los países latinoamericanos como clientes o proveedores de los tres grandes polos del comercio mundial haya disminuído en todas las ramas. Esto se puede verificar cuando se observa la evolución de la intensidad relativa de los flujos comerciales de cada uno de los grandes polos con quince zonas *partenaires* durante las dos últimas décadas¹⁸.

Por supuesto, la posición que el sub-continente ocupa como cliente o como proveedor tanto de Japón como de la CEE es bastante marginal. Como clientes, los países de la región son

¹⁸ Un análisis en estos términos es presentado en G. LAFAY y D. UNAL-KE-SENCI, La polarisation géographique des échanges internationaux, Documento de Trabajo N° 90-02, CEPPII, París, julio de 1990, a partir de una división del mundo en dieciseis zonas en la que cada país (Estados Unidos, Japón) o grupo de países (CEE) se relaciona con los quince restantes países o grupos de países. Las consideraciones que realizamos a continuación toman como punto de partida los resultados obtenidos en este estudio.

Señalemos además que el indicador de intensidad relativa compara el flujo bilateral observado (exportaciones de un país hacia su socio comercial en una rama) con un flujo "neutro", cuya parte en el conjunto del comercio mundial resultaría de la multiplicación de las partes respectivas:

- de las exportaciones totales del país de origen (para todos los productos),
- de las importaciones totales del país de destino (para todos los productos),
- del comercio mundial de la rama (incluídos todos los países).

Así, este indicador permite poner en evidencia, para un país o una zona dados:

- las ramas en las que las exportaciones son más intensas que la media respecto del conjunto de los socios comerciales (en tanto que las importaciones son menos intensas);
- las ramas en las que, respecto del conjunto de los socios comerciales, la intensidad de los intercambios es superior a la media, tanto en lo que se refiere a las exportaciones como a las importaciones (esto es, a nivel de los flujos recíprocos);
- las ramas en las que, respecto del conjunto de los socios comerciales, las importaciones son más intensas que la media (en tanto que las exportaciones son menos intensas).

Para más detalles sobre el indicador intensidad relativa, ver G. LAFAY, C. HERZOG y ., op.cit.

significativos para ambos solamente en la rama mecánica -sobre todo para Japón- y en la de los materiales eléctricos y, además, en el caso de la química para la CEE.

Como proveedores de Japón, los países latinoamericanos tienen posiciones importantes en la energía -a través de México- y han realizado notorios progresos en los metales no ferrosos y en la siderurgia. En este último caso, Brasil se ha transformado, en el curso de los años 80, en el principal proveedor de Japón en términos de intensidad relativa al desplazar del primer lugar a Australia y Nueva Zelanda.

En lo que respecta a la CEE, los países de la región son proveedores significativos en la rama textil -a través de Brasil-, en la energía -a través de México- y sobre todo en los no ferrosos y en la agroalimentaria, rama ésta en la que Brasil ha conquistado el segundo lugar. Cabe señalar sin embargo que algunas de estas posiciones pueden verse amenazadas por la intensificación de las relaciones entre la CEE y Europa del Este¹⁹.

Muy distinta es la situación de Estados Unidos: los países latinoamericanos (es decir, alguno o algunos de ellos, según el caso) constituyen clientes o proveedores significativos en todas las ramas. Esto es lógico puesto que la configuración de las intensidades relativas refleja no sólo los vínculos de origen puramente económico entre los países sino también, en buena medida, los lazos históricos e institucionales y la proximidad geográfica. Es por ello que en este caso es necesario distinguir claramente la situación de México de la de los demás países de América Latina.

¹⁹ Así por ejemplo, según el estudio del Centre for Economic Policy Research (CEPR) sobre el proceso de apertura y de reformas en los países de Europa del Este y su impacto sobre la integración europea, la liberalización de las economías de dichos países puede implicar un aumento sensible de la producción agrícola. Aún cuando el consumo de estos productos se incremente, dicho aumento debería traducirse en una elevación sustancial de las exportaciones netas de productos agrícolas de los países del Este. F. GIAVAZZI, A. WINTERS y alii., Monitoring European Integration: The Impact of Eastern Europe, Centre for Economic Policy Research, Londres, 1990.

En lo que respecta a estos últimos, Brasil y los "otros países de América Latina"²⁰ son clientes significativos de Estados Unidos en las ramas mecánica, química y de material eléctrico, con una tendencia declinante, especialmente en los años 80. Por lo demás, los otros países América Latina aparecen como un cliente cada vez más importante en la agro-alimentaria, estable en la rama madera-papel y en retroceso en los vehículos. Además, Brasil representa un mercado significativo para Estados Unidos -desde el punto de las intensidades relativas- en el plano de la electrónica.

Considerado como proveedor, Brasil confirma en la siderurgia su performance respecto de Japón. En efecto, durante la década pasada este país se transformó en el primer proveedor de Estados Unidos en esta rama, sobrepasando a Canadá y Japón. Asimismo, Brasil tiende a afirmarse como proveedor de Estados Unidos en los metales no ferrosos y los textiles. Por otra parte, el conjunto de los otros países de América Latina figura como proveedor significativo en todas las ramas "intensas" a la importación de Estados Unidos: la siderurgia, los metales no ferrosos, la energía y los textiles.

En lo que atañe a México, este país comparte el primer lugar junto a Canadá como cliente de Estados Unidos en la rama mecánica y es el primer cliente en la química y en la agroalimentaria. México es también un proveedor significativo en todas las ramas intensas a la importación de Estados Unidos.

Ahora bien, dada la importancia de los cambios ocurridos en los últimos años, conviene detenerse en el lugar particular que México ocupa en las ramas más intensas, tanto a la importación como a la exportación, de Estados Unidos. En el cuadro N° 1 se presentan estas ramas y se llama la atención sobre el caso de México (y también sobre la posición de los otros países de la región, que ya hemos abordado).

²⁰ En el trabajo de G. LAFAY y D. UNAL-KESENCI (op. cit., La polarisation...), América Latina es dividida en tres "zonas": Brasil, México y "Otros América Latina".

Cuadro N° 1
ESTADOS UNIDOS: INTENSIDADES MAS FUERTES EN LOS FLUJOS
RECIPROCOS

Material Eléctrico

Clientes	1967	1980	1988	Proveedores	1967	1980	1988
México	5,7	8,5	14,4	México	1,1	9,3	13,0
Canadá	6,3	4,9	3,7	NPI asiáticos	1,8	2,7	2,9
Otros América Latina	3,5	2,7	2,1	Japón	2,9	2,1	2,0
Brasil	3,5	1,1	1,2	Canadá	1,1	0,8	1,5
NPI asiáticos	1,8	1,6	1,2				

Madera-Papel

Clientes	1967	1980	1988	Proveedores	1967	1980	1988
México	2,3	3,8	4,2	Canadá	9,3	9,5	5,6
Canadá	2,6	4,0	2,5	Europa Sud-Este	3,1	4,1	2,7
Otros América Latina	1,9	2,0	1,6	México	1,6	2,9	2,7
Australia-Nva. Zelandia	1,2	2,1	1,4	NPI asiáticos	5,8	3,7	2,2
Japón	1,1	1,3	1,1	Otros Asia	0,5	0,8	1,7

Electrónica

Clientes	1967	1980	1988	Proveedores	1967	1980	1988
México	3,7	5,7	5,5	México	0,5	6,0	4,7
Canadá	5,3	6,4	2,8	Japón	6,8	4,3	3,6
Australia-Nva. Zelandia	2,2	2,8	2,2	NPI asiáticos	2,8	5,9	3,6
Brasil	1,9	1,5	2,1	Canadá	1,9	2,0	1,2
NPI asiáticos	1,2	2,2	1,7				

Vehículos

Clientes	1967	1980	1988	Proveedores	1967	1980	1988
Canadá	12,7	16,3	10,5	Canadá	11,5	12,3	11,4
México	7,5	7,1	4,6	Japón	1,6	8,5	5,1
Otros América Latina	3,2	2,5	1,2	México	0,0	1,1	3,6
				NPI asiáticos	0,0	0,4	1,1
				CEE	1,7	1,4	1,0

Fuente: G. LAFAY y D. UNAL-KESENCI, *op. cit.*

Considerado como cliente, México ocupa el segundo lugar en la rama de los vehículos, como en 1967, en el marco de una tendencia declinante, y el primero en las tres restantes. En lo que a éstas se refiere, dos fenómenos merecen ser destacados. En primer lugar, en las tres ramas México supera a Canadá, que

ocupaba el primer lugar en 1967. En segundo lugar, la fuerte progresión en la rama de los materiales eléctricos (5,7, 8,5 y 14,4 en 1967, 1980 y 1988, respectivamente).

La transformación de los lazos que tradicionalmente han unido a México con su vecino del norte se confirma cuando se analizan las ramas más intensas en los flujos recíprocos de Estados Unidos del lado de las importaciones. En las cuatro México es un proveedor significativo y, cualquiera sea su posición en 1988 (primero en material eléctrico y electrónica, tercero en madera-papel y vehículos), la progresión registrada desde 1967 es importante (salvo en el caso de madera-papel). En particular, el incremento del indicador es sin duda espectacular en lo que atañe al material eléctrico (1,1 en 1967 y 13,0 en 1988).

En esta rama la significación de México como proveedor de Estados Unidos progresa paralelamente a su importancia como cliente durante todo el período considerado. Esto constituye la manifestación palpable del incremento de los intercambios intra-rama entre los dos países y, más específicamente, del proceso de relocalización de actividades al que se han librado las firmas estadounidenses. Este fenómeno se advierte claramente también en el caso de los vehículos: el mencionado proceso de relocalización es lo que explica que en esta rama México haya progresado sistemáticamente hasta transformarse en el tercer proveedor de Estados Unidos en términos de intensidad relativa.

Estas evoluciones son el signo de transformaciones más "estructurales" que han afectado la inserción internacional de este país. Esto nos lleva a interrogarnos sobre la naturaleza de los intercambios de la región, es decir a analizar la dinámica de la especialización.

II. NATURALEZA Y DINAMICA DE LA ESPECIALIZACION LATINOAMERICANA

El perfil de la especialización internacional de América Latina puede ser aprehendido a partir de un análisis en términos de ventajas comparativas reveladas. Para ello se utiliza el indicador elaborado por el CEPII, basado en la noción de contribución al saldo (véase Anexo II).

En primer lugar se presenta la configuración global de las ventajas comparativas reveladas de América Latina tomada en su conjunto. Evidentemente, esta configuración resulta de las especializaciones de los diferentes países y grupos de países de la región. Es por ello que, posteriormente, se presentan las configuraciones propias a Brasil, México, y los sub-conjuntos Venezuela-Ecuador y Resto América Latina. Dada la importancia particular de Brasil y México, en los casos de estos países se examinan no sólo las ventajas comparativas globales sino también las ventajas comparativas regionalizadas, es decir respecto de los principales polos del comercio mundial. En todos los casos el análisis se realiza, como en el resto de este estudio, para las once ramas ya presentadas y para el período 1967-1989²¹.

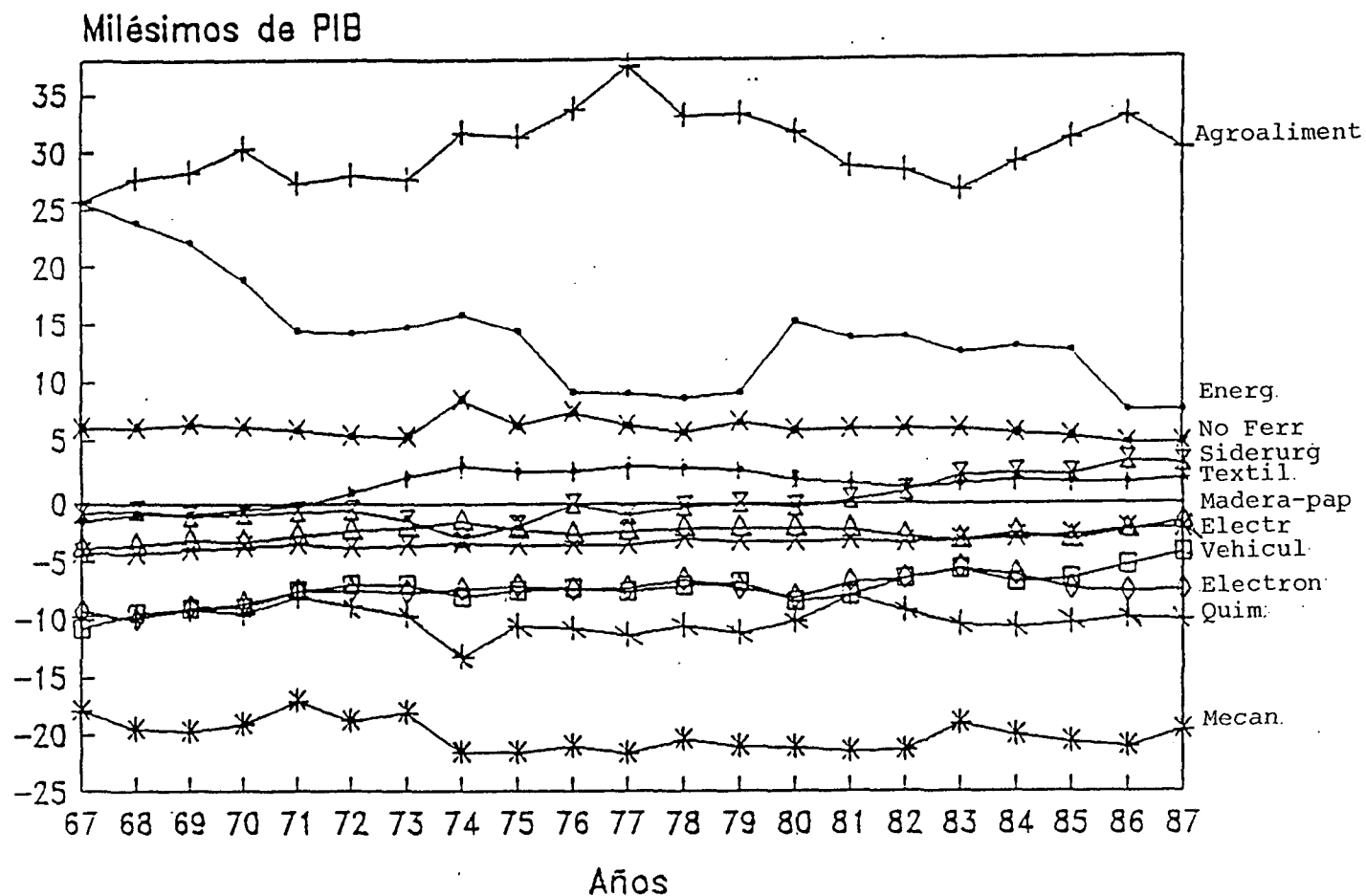
1. Ventajas comparativas reveladas de América Latina: posición global

Entre 1967 y 1987 la especialización global de América Latina continua siendo típicamente "periférica" (ver Gráfico N° 10). En efecto, tanto en 1967 como en 1987, las principales ventajas comparativas se concentran en ramas de aprovisionamiento (25,7, 25,6 y 6,0 milésimos en 1967 contra 30,2, 7,4 y 4,5 milésimos de PIB en 1987, en la

²¹ Salvo para el conjunto de América Latina y para el sub-conjunto Resto de América Latina, en los que el análisis se realiza para el período 1967-1987. Cabe puntualizar que el nivel de agregación en lo que respecta a los países es el que permite la base de datos del CEPII. Aclaremos además que en el texto se utiliza a veces, por comodidad de lenguaje, la expresión "ventajas comparativas"; esta expresión debe entenderse en el sentido de ventajas comparativas reveladas, tal como son definidas en el Anexo II.

agroalimentaria, la energía y los no ferrosos, respectivamente) y las principales desventajas en ramas más tributarias de la innovación y el progreso técnico (-17,8, -9,7, -10,8 y -9,3 milésimos en 1967, contra -19,6, -10,1, -4,4 y -7,5 milésimos en 1987, en la mecánica, la química, los vehículos y la electrónica, respectivamente).

Grafico N° 10
VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS DE AMERICA LATINA



Fuente: CEPII, base CHELEM.

Ciertamente, algunos cambios se han producido. En términos generales la especialización tiende a acentuarse: la ventaja

comparativa de la agroalimentaria tiende a incrementarse (+4,5 milésimos) y la desventaja de la mecánica se acentúa ligeramente (-1,8 milésimos). Además, del lado de las ventajas comparativas se advierte la declinación de la energía y la estabilidad de los no ferrosos, en tanto que del lado de las desventajas la química se mantiene alrededor de -10 milésimos y los vehículos y la electrónica mejoran sus posiciones (+6,4 y +1,8 milésimos respectivamente).

La evolución de las ventajas comparativas en estas dos últimas ramas, al igual que la de las cuatro ramas ubicadas en la franja intermedia que tanto al comienzo como al final del período considerado se sitúa entre -4 y +4 milésimos (siderurgia, textiles, madera-papel y eléctricos) constituye la mutación más significativa que se ha operado en las dos últimas décadas. En todas estas ramas se verifican progresos y en los casos de los textiles y de la siderurgia las desventajas se transforman en ventajas en el curso de los años 70 y 80. Se trata, a no dudarlo, de una de las principales manifestaciones en el plano de los intercambios externos de las transformaciones operadas en la industria latinoamericana.

Empero, estos resultados engloban evoluciones disímiles y a veces contradictorias de las ventajas comparativas, tanto a nivel de los productos que componen las diversas ramas, como en lo que respecta a la dinámica de la especialización de los diferentes países que conforman la región.

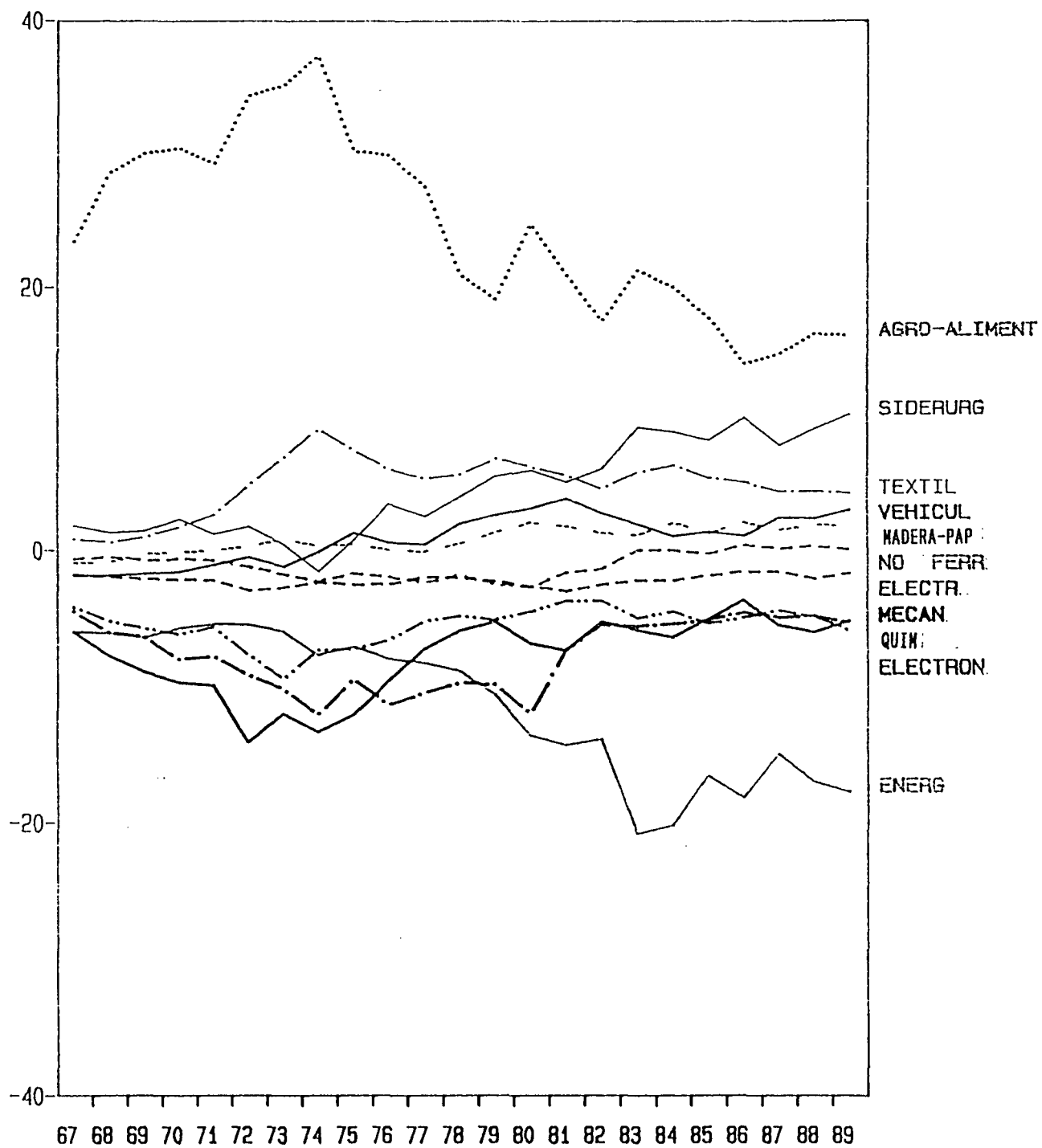
2. Ventajas comparativas reveladas de Brasil

2.1. Ventajas comparativas reveladas globales

Dados el peso relativo de Brasil y la profunda transformación que ha sufrido su economía en los últimos veinte años, la evolución de las ventajas comparativas de este país -analizada en primer lugar en términos globales, es decir respecto del conjunto de la economía mundial- (ver Gráfico N° 11) reviste una importancia crucial para la explicación de los

cambios observados en la especialización del conjunto de América Latina.

Gráfico N° 11
VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS DE BRASIL



Fuente: CEPPII, base CHELEM

Teniendo en cuenta que hacia la mitad de los años 70 se produce una ruptura significativa en el plano de la estrategia de desarrollo que marca el resto del período considerado a pesar de la pérdida de dinamismo de la economía brasileña en los años 80, conviene distinguir, tres casos de figura:

- a) las ramas que conocen una degradación tendencial, sobre todo después de 1974-75;
- b) las que tienden a ser estables después de esta fecha;
- c) las que tienden a progresar desde los años 70;

Entre las primeras se encuentra la agroalimentaria, principal ventaja comparativa a todo lo largo del período y la energía, principal desventaja en 1967 -junto con la mecánica- y en 1989.

En lo que respecta a la agroalimentaria, la degradación global encubre evoluciones contradictorias a nivel de los productos agrícolas brutos y de los productos de la industria agroalimentaria que ilustran adecuadamente tanto las políticas promovidas a partir de los años 70 como las dificultades encontradas ulteriormente²². Aún cuando es positiva para el conjunto del período que va de 1967 a 1987, la ventaja comparativa de los productos agrícolas brutos disminuye entre 1970 y 1981, se recupera ligeramente entre 1982 y 1985 para luego decaer nuevamente. Por el contrario, la ventaja comparativa de los productos de las industrias agroalimentarias, constituídas sobre todo a partir de mediados de los años 70, progresa con dificultades hasta consolidarse en la década de 1980, a pesar de las fuertes fluctuaciones que caracterizan los años recientes.

²² Seguimos en este punto un estudio detallado y reciente: J.-P. BERTRAND, G. HILLCOAT y al., Politiques agricoles, politiques macro-économiques et compétitivité du Brésil et de l'Argentine sur les marchés agricoles et agro-alimentaires internationaux, INRA (Rapport pour le Commissariat Général du Plan), París, noviembre de 1990.)

Esta configuración es el resultado de una política voluntarista de crédito y de precios —sostén que, a través del desarrollo conjunto de la agricultura y de la industria en ciertas zonas del país, ha buscado la construcción de ventajas comparativas para ciertos productos cuidadosamente seleccionados en virtud de sus aptitudes para generar divisas en los mercados internacionales o economizarlas en la medida en que sustituyen importaciones. El desarrollo a "marcha forzada" del complejo de la soja es particularmente representativo de esta orientación. El racionamiento del crédito, la deterioración y/o el encarecimiento de ciertas infraestructuras y, en general, la inestabilidad macroeconómica de los años 80 han perturbado la progresión de estas industrias, al igual que los obstáculos aparecidos en los mercados internacionales.

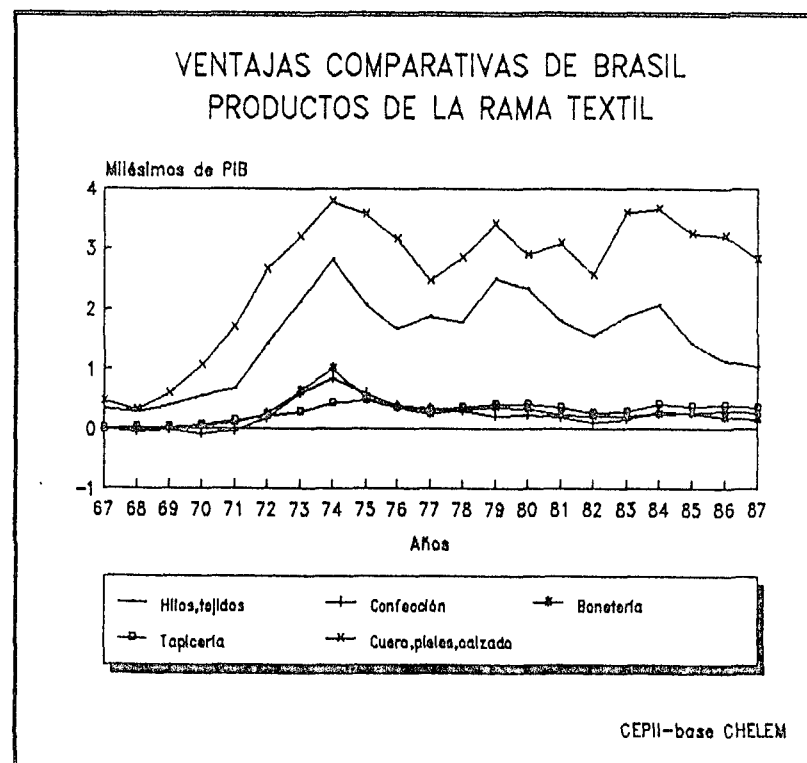
Vale la pena comparar rápidamente la situación de Brasil en esta rama con la de la Argentina, la otra gran potencia regional en materia de agricultura y agro-industria. En el caso de la Argentina, las ventajas comparativas de los productos agrícolas y de las industrias agroalimentarias evolucionan en el mismo sentido. De este modo, Argentina sigue siendo exportador, principalmente, de productos brutos o poco transformados, aunque haya consagrado esfuerzos al desarrollo de las industrias agro-alimentarias. Al mismo tiempo, las ventajas comparativas de ambas categorías de productos acusan amplias fluctuaciones que no se explican solamente por los avatares de los mercados internacionales sino también por el impacto —generalmente adverso— sobre el sector agrícola de las políticas macroeconómicas sometidas a los imperativos fiscales.

Volvamos a Brasil. En lo que respecta a la energía, la desventaja comparativa de Brasil resulta principalmente de la desfavorable dotación en recursos naturales —fundamentalmente en lo que respecta al petróleo— apenas contrarrestada por las mejorías obtenidas en gaz natural y por la transformación de la desventaja en ventaja en lo que atañe a los productos refinados. La acentuación de la desventaja en esta rama parece sin embargo revertirse a partir de 1983 en razón de la

tendencia a la baja que acusan los precios internacionales del petróleo.

En cuanto a las ramas estables a partir de los años 70, se trata exclusivamente de los textiles. Tras haber progresado sostenidamente desde 1967 a 1974 (de 0,8 a 8,9 milésimos de PIB, respectivamente), el estancamiento (alrededor de 5 a 6 milésimos de PIB) de la ventaja comparativa de esta rama es la norma. Sobre el conjunto del período se puede considerar que dicha estabilidad refleja la consolidación de las ventajas comparativas obtenidas a nivel sobre todo de los cueros, pieles y calzados -a pesar de los altibajos- y en menor medida hilos y tejidos, que tiende a decaer. De todos modos, todos los grupos de productos que conforman la rama presentan ventajas comparativas. Conviene retener esta evolución, que es presentada en el Gráfico N° 12, con el fin de precisar algunas diferencias del caso brasileño respecto del de México, que veremos más adelante.

Gráfico N° 12



En lo que atañe a las ramas que en términos generales progresan desde los años 70, es necesario distinguir aquéllas en las que las desventajas comparativas tienden a disminuir de las que al finalizar el período considerado presentan ventajas comparativas.

Estas últimas comprenden en primer lugar las ramas en las que se opera un cambio de signo: madera-papel, vehículos y no ferrosos. A pesar de la debilidad de los indicadores estos avances constituyen un reflejo del proceso de reestructuración y diversificación industrial encarado por Brasil en la década de 1970. Empero, es el comportamiento de la siderurgia -que también ubicamos en este grupo de ramas pese a que constituye una ventaja comparativa desde 1967- el que mejor expresa las huellas que ha dejado la industrialización "a marcha forzada". Esta rama se consolida como la segunda ventaja comparativa -con avances particularmente significativos en los rubros minerales y desechos de hierro y hierro y acero- en detrimento de los textiles desde comienzos de los años 80, con un progreso de más de 8 milésimos de PIB en las últimas dos décadas. Así, en 1987 Brasil aparece consolidado en su puesto de cuarto exportador neto de acero²³.

En cuanto a las ramas cuyas desventajas comparativas se reducen, se trata de la electrónica, la química y la mecánica. Esto resulta del efecto combinado del proceso de sustitución de importaciones y de protección de la producción local (caso de la informática, por ejemplo) por un lado y, por otro, de la desaceleración de la actividad y de la inversión durante los años 80.

2.2. Ventajas comparativas reveladas regionalizadas

Al ventilar la posición respecto de los grandes polos del comercio mundial (en este caso no sólo respecto de Estados Unidos, Japón y Europa Occidental, sino también vis-à-vis de

²³ Detrás de Japón, Bélgica y Luxemburgo y Alemania, según los datos del INSTITUT INTERNATIONAL DU FER ET DE L'ACIER, "World Steel in Figures", Bruselas, 1989, citado en ONUDI, op. cit.

los N.P.I. asiáticos) se advierte que, en términos de escala y de jerarquía entre las ramas, las relaciones con Europa Occidental reproducen bastante bien la configuración de ventajas y desventajas que caracteriza a Brasil en su vinculación con la economía mundial (Ver Gráfico N° 13).

Así, desde el punto de vista de las ventajas comparativas, la agroalimentaria aparece nuevamente a la cabeza, con una tendencia a la disminución del indicador que refleja probablemente la reducción global de la desventaja obtenida por una parte de Europa Occidental, la CEE, gracias a la Política Agrícola Común. De todos modos, la pérdida de Brasil en esta rama entre 1967 y 1989 es moderada: 3 milésimos de PIB (11,4 en 1967 y 8,4 en 1989).

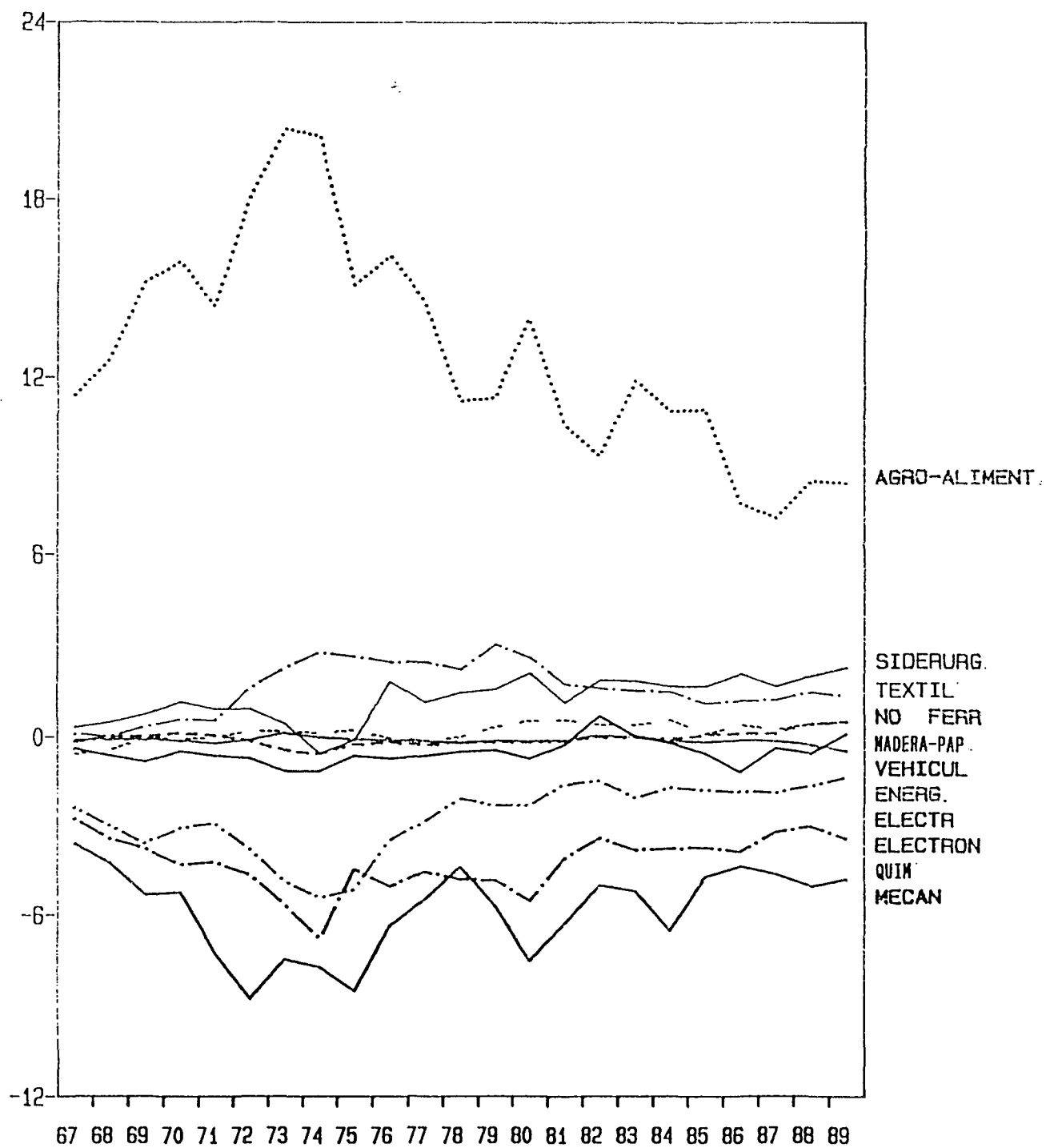
La evolución de Brasil es más satisfactoria en los textiles y sobre todo en la siderurgia: estas dos ramas pasan de 0,3 y 0,1 milésimos a 2,3 y 1,3 milésimos de PIB entre 1967 y 1989. Igualmente, la performance brasileña es meritoria en no ferrosos, madera-papel y sobre todo vehículos que, aunque en decadencia, constituye a nivel de ramas un punto fuerte de Europa Occidental. El indicador correspondiente a estas ramas cambia de signo en el período considerado (-0,2, -0,6 y -0,4 milésimos en 1967 y 0,5, 1,3 y 0,1 en 1989, respectivamente).

En energía, que constituye una fuerte desventaja comparativa para ambos, la posición brasileña es levemente negativa en dieciocho de los veintitrés años considerados. Se observa aquí una ligera degradación de 1967 a 1988 (-0,1 y -0,5, respectivamente), de amplitud igual a la que se registra en la rama de material eléctrico, es decir -0,4 milésimos de PIB (-0,8 en 1967 y -1,2 en 1988).

Finalmente, en las ramas más fuertemente desventajosas para Brasil a finales de los años 60 se observan dos situaciones diferentes. Por un lado, Brasil tiende a reducir su desventaja comparativa en la electrónica; recordemos que se trata

de una rama desventajosa -y con tendencia a degradarse-para Europa en su configuración global.

Gráfico N° 13
VENTAJAS COMPARATIVAS DE BRASIL RESPECTO DE EUROPA
OCCIDENTAL



Fuente: CEPIL, base CHELEM

Por otro lado, en la mecánica y la química, los dos bastiones tradicionales de la especialización europea, Brasil no logra revertir sus desventajas comparativas. Más bien, éstas se acentúan aparentemente: -3,6 y -4,8 milésimos para la mecánica y -2,8 y -3,4 milésimos para la química. En realidad, en estos casos se observa una degradación que alcanza su punto culminante en 1972 para la mecánica y en 1974 para la química y una progresión con altibajos posteriormente.

La configuración de las ventajas comparativas reveladas de Brasil respecto de Japón (Gráfico N° 14) presenta una serie de características que la diferencia de la precedente.

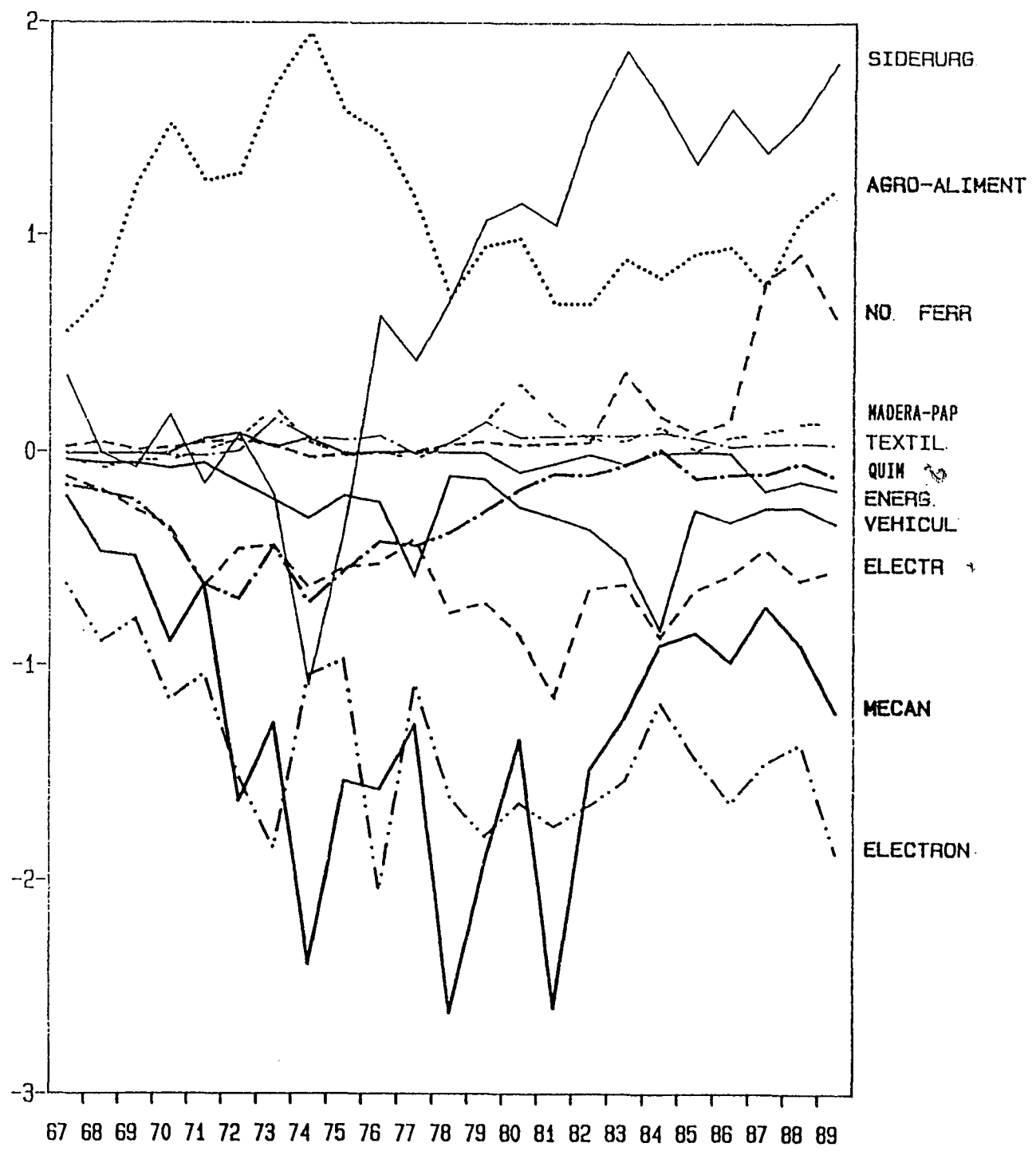
En primer lugar, la escala es mucho más reducida -de -3 a +2 milésimos de PIB-, lo cual es el reflejo del menor peso relativo de los intercambios con Japón en el comercio exterior de Brasil -y por tanto respecto de su PIB-.

En segundo lugar, la ventaja comparativa de la agroalimentaria disminuye a partir de 1974, como en la posición global y respecto de Europa, pero se estabiliza entre 1978 y 1986 para luego incrementarse, de modo que respecto a 1967 hay un ligero progreso. La progresión de la siderurgia es similar a la que se observa en la posición global de Brasil, aunque más marcada, de modo que esta rama deviene la primera ventaja comparativa de Brasil respecto de Japón; recordemos que, como ya se señaló, Brasil se ha transformado en el primer proveedor de Japón en productos siderúrgicos, en términos de intensidad relativa.

En tercer lugar, las tendencias de las desventajas comparativas son particularmente diferentes en la mecánica, la química y la electrónica. En las dos primeras ramas la desventaja tiende a reducirse (en el caso de la química después de 1974 y en el de la mecánica a partir de 1981, después de un período de permanentes fluctuaciones) mientras que se acentúa en la electrónica (-0,6 y -1,9 milésimos en 1967 y 1989

respectivamente) que es, como se sabe, el punto fuerte que distingue a Japón.

Gráfico N° 14
 VENTAJAS COMPARATIVAS DE BRASIL RESPECTO DE JAPON



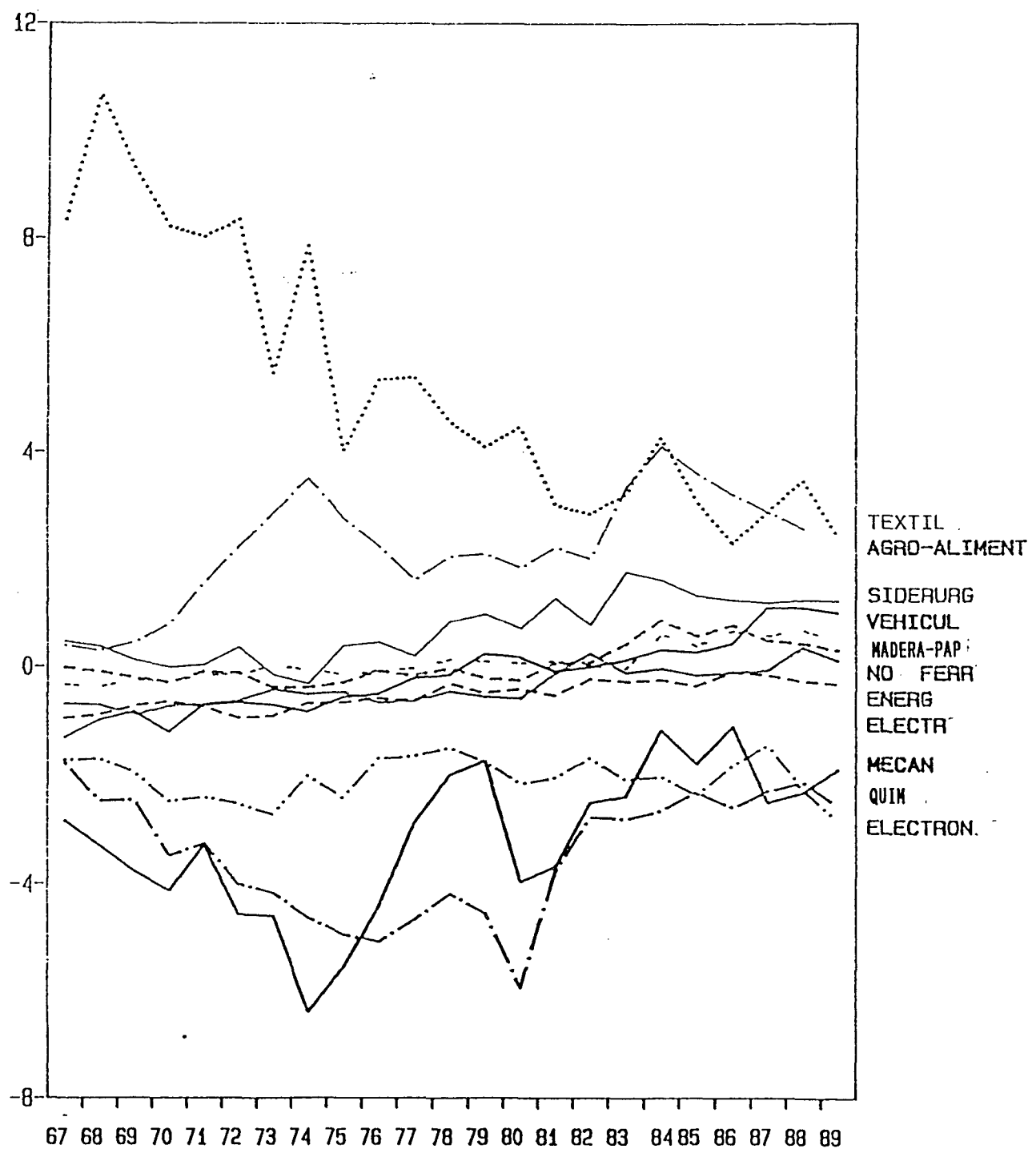
Fuente: CEPII, base CHELEM

La evolución de las ventajas comparativas de Brasil respecto de Estados Unidos (Gráfico N° 15) parece, en cambio, más próxima de la dinámica global de la especialización brasileña. Las ventajas comparativas de Brasil, que se limitaban a tres ramas en 1967 (la agroalimentaria y, con indicadores muy bajos, la siderurgia y los textiles), se extienden a siete ramas en 1989 (vale decir, todas excepto la electrónica, la química, la mecánica y los eléctricos).

La agroalimentaria, la siderurgia y los textiles son las ramas que generan las principales ventajas comparativas de la economía brasileña en las últimas décadas. Al igual en que la posición global de Brasil respecto de la economía mundial, las evoluciones del indicador son divergentes: con fuertes fluctuaciones, retroceso notable de la agroalimentaria (de 8,4 a 2,4 milésimos de 1967 a 1989), que es una de las principales ventajas comparativas de Estados Unidos, *por un lado*, y progresión de la siderurgia -hasta 1983- y sobre todo de los textiles -gracias principalmente a los cueros y calzados- que terminan el período disputándole el primer lugar a la agroalimentaria, *por otro lado*. Cabe recordar que en el curso de los últimos veinte años Brasil se ha transformado -en términos de intensidad relativa- en el primer proveedor de Estados Unidos de productos siderúrgicos y en el tercer proveedor de este país en productos textiles.

Las ramas en las que el signo ha devenido positivo son, salvo la energía, aquellas en las que se observa el mismo comportamiento en la posición global: madera-papel, vehículos y no ferrosos. Esto confirma que la evolución de las ventajas comparativas respecto de Estados Unidos contribuye significativamente a la conformación del perfil global de la especialización brasileña.

Gráfico N° 15
 VENTAJAS COMPARATIVAS DE BRASIL RESPECTO DE ESTADOS UNIDOS



Fuente: CEPPII, base CHELEM

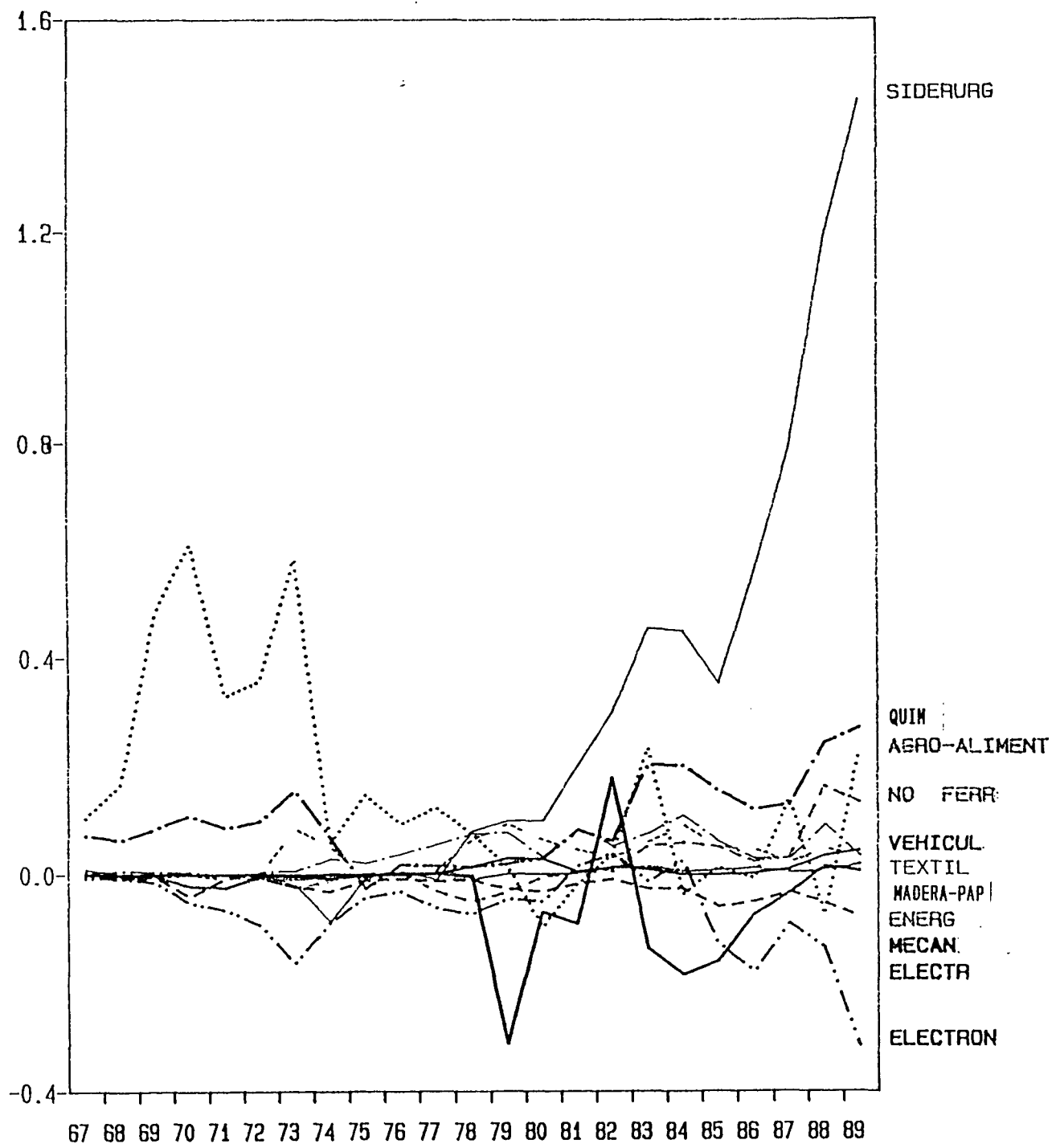
En cuanto a las ramas desventajosas al final de período, se observa una clara tendencia al aumento del indicador en los años 80; dada la naturaleza de estas ramas, la reducción de las desventajas deriva del desaceleramiento de la actividad en Brasil. Sobre el conjunto del período, sin embargo, sólo los materiales eléctricos y la mecánica ven sus desventajas comparativas disminuir (-0,9 y -2,8 en 1967 y -0,3 y -1,9 milésimos en 1989, respectivamente). En los casos de la química y de la electrónica las desventajas se acentúan (-1,8 y -1,7 en 1967 y -2,6 y -2,8 milésimos en 1989, respectivamente).

Hemos incluido finalmente la evolución de las ventajas comparativas de Brasil respecto de los NPI asiáticos (Gráfico N° 16) con el fin de resaltar -pese a lo reducido de la escala- una de las diferencias claves entre el perfil de la especialización brasileña y el de dichos países.

Por un lado, durante los años 80 Brasil confirma su progresión en la siderurgia que es, en 1989, su principal ventaja comparativa, seguida por la química. A pesar de sus fluctuaciones -que deben analizarse teniendo en cuenta, repetimos, lo reducido de la escala-, la agroalimentaria parece tender a constuirse en una ventaja.

Por otro lado, en la segunda mitad de los años 80 la electrónica se transforma en la principal desventaja comparativa de Brasil respecto de esta región. Esto refleja una de las transformaciones más significativas que ha sufrido la especialización de los NPI asiáticos: tercera desventaja en 1967, la electrónica constituye una ventaja desde 1972, a pesar de sus fluctuaciones; desde entonces ha ganado más de alrededor de veinticinco punto y representa la tercera ventaja comparativa en la segunda mitad de los años 80.

Gráfico N° 16
 VENTAJAS COMPARATIVAS DE BRASIL RESPECTO DE LOS NPI
 ASIATICOS



Fuente: CEPII, base CHELEM

3. Ventajas comparativas reveladas de México

3.1. Ventajas comparativas reveladas globales

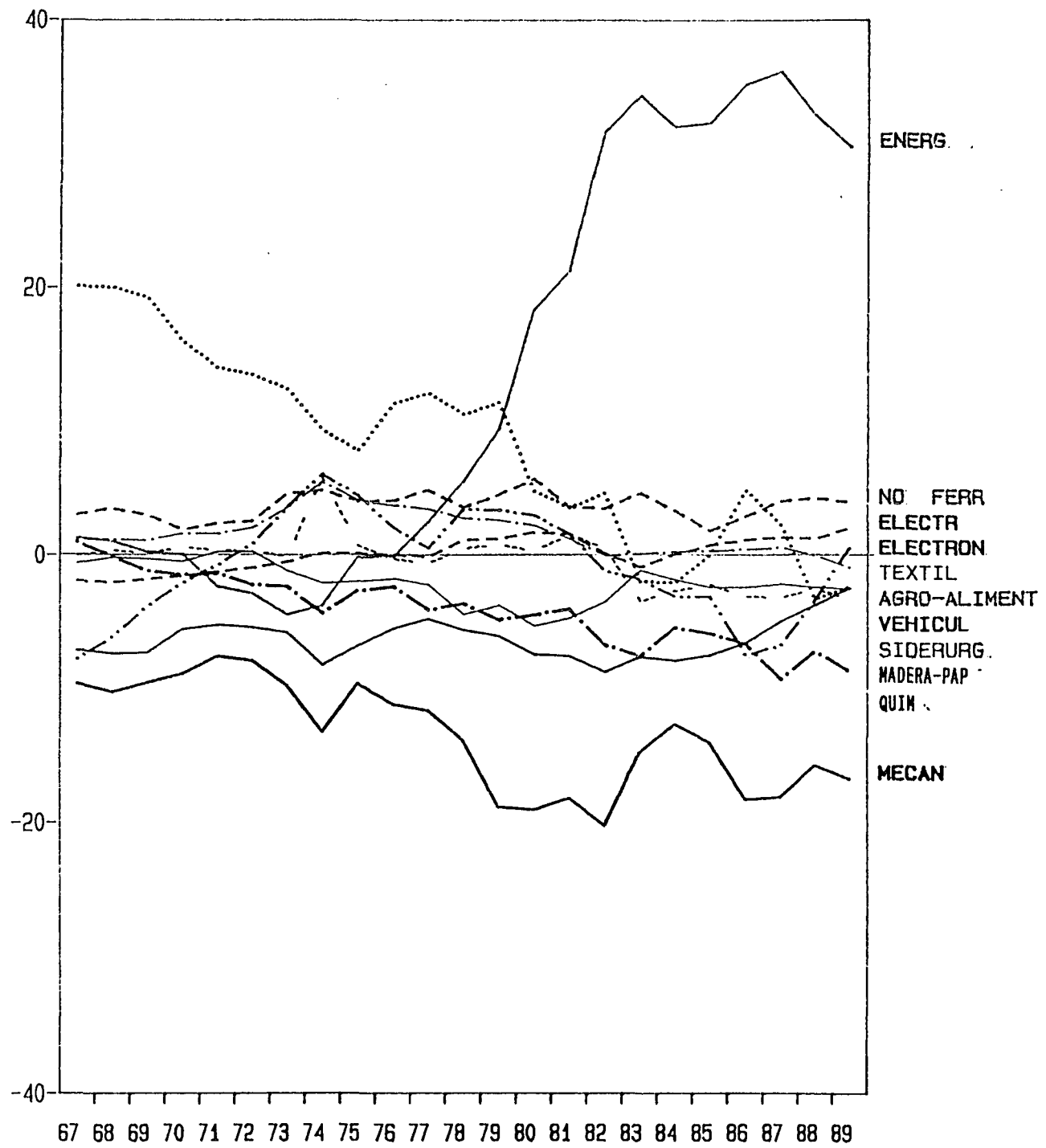
Al igual que en el caso de Brasil, la dinámica de las ventajas comparativas globales de México (Gráfico N° 17) da cuenta de profundos cambios en su especialización internacional. Si se dejan de lado las ramas cuyo comportamiento permanece bastante regular, es decir los no ferrosos (+3,1 y +4,0 en 1967 y 1989 respectivamente) y la mecánica, que es globalmente una desventaja creciente (-9,5 y +16,7 en 1967 y 1989), dos fenómenos llaman la atención.

Uno de ellos es la mayor amplitud de la especialización y los cambios que se producen en la jerarquía de las ventajas. Los progresos de la energía después del primer shock petrolero hacen de esta rama la primera ventaja, en detrimento de la agroalimentaria que era el principal punto fuerte en 1967 (+20,1 milésimos de PIB). La degradación de la posición de esta rama es clara demostración de los problemas confrontados por México en este plano. La tasa de crecimiento de la producción agrícola en México fue de 3,5% en la década de 1960, de poco más de 1% en la década del 70 y de prácticamente 0% en los años 80, al tiempo que se han producido cambios de magnitud en las tendencias demográficas y en la configuración de la demanda alimentaria²⁴. Señalemos de paso el caso de la química, que comparte con los agroalimentaria una característica común: aunque menos marcada, durante las dos últimas décadas la degradación de la ventaja de esta rama -que se transforma en

²⁴ En efecto, el dinamismo de la producción agrícola -resultante de la llamada Primera Revolución Agrícola- se agota en los años 60; la producción de cereales de base, que había aumentado a un ritmo de 5,4% anual entre 1950 y 1969, se estanca en la década de 1970, de modo que México deviene importador neto de trigo al final de los 70 y de frijoles en 1974, 1975 y 1980, en el marco de una tasa anual promedio de crecimiento de la población ligeramente superior a 3% y de una intensificación de la urbanización. I. ADELMAN y J. E. TAYLOR, Changing Comparative Advantage in Food and Agriculture: Lessons from Mexico, OCDE, París, 1990. En este trabajo se presenta un estudio riguroso de las interacciones entre las tendencias de largo plazo de la producción y el consumo de alimentos en México.

desventaja- es considerable (-9,7 milésimos de PIB entre 1967 y 1989).

Gráfico N° 17
VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS DE MEXICO



Fuente: CEPPII, base CHELEM

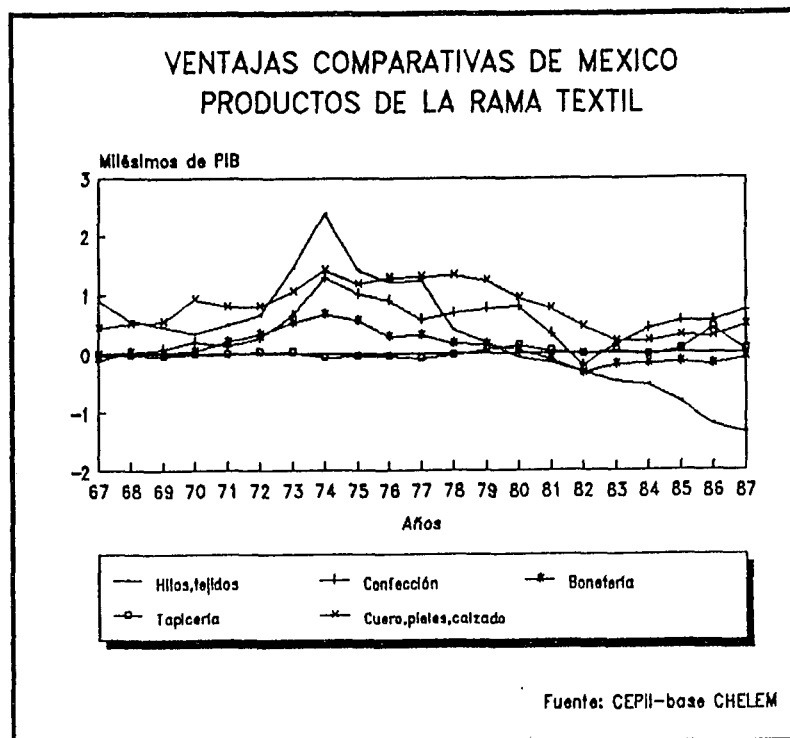
Tanto o más significativos son los cambios que se producen en ramas como los materiales eléctricos, la electrónica, los vehículos y los textiles. A pesar de las fluctuaciones, las tres primeras progresan notablemente, en particular en la segunda mitad de los años 80. Sobre el conjunto del período los eléctricos y la electrónica cambian de signo (-1,9 y -7,7 en 1967 y 2,1 y 0,6 milésimos en 1989, respectivamente) mientras que en la rama de los vehículos la desventaja se reduce (-7,1 en 1967 y -2,5 en 1989). Esta disminución de la desventaja engloba sin embargo evoluciones contradictorias a nivel de las diferentes categorías de productos: los vehículos particulares progresan en tanto que los utilitarios retroceden.

Un movimiento similar se advierte en los textiles. La ventaja comparativa de esta rama se diluye progresivamente durante los años 80 para transformarse en desventaja al final del período considerado (-1,0 en 1989), pero esto resulta de cambios importantes en la jerarquía de las categorías de productos que conforman la rama. Como se observa en el Gráfico N° 18, la tendencia al retroceso que caracteriza la segunda mitad de 70 sólo se profundiza en los productos más "nobles" de la rama (hilos y tejidos) y no es compensada por el aliento recobrado por las otras categorías de productos -sobre todo la confección-²⁵.

El conjunto de estos cambios muestra que las transformaciones en la especialización mexicana -especialmente las que se advierten en los años 80- tienen que ver en gran medida con el auge de las industrias intensivas en mano de obra esencialmente orientadas a la exportación hacia los Estados Unidos.

²⁵ Se observa así, a nivel de esta rama, una diferencia significativa entre la especialización de México y la de Brasil (Cf. Gráfico N° 12).

Gráfico N° 18

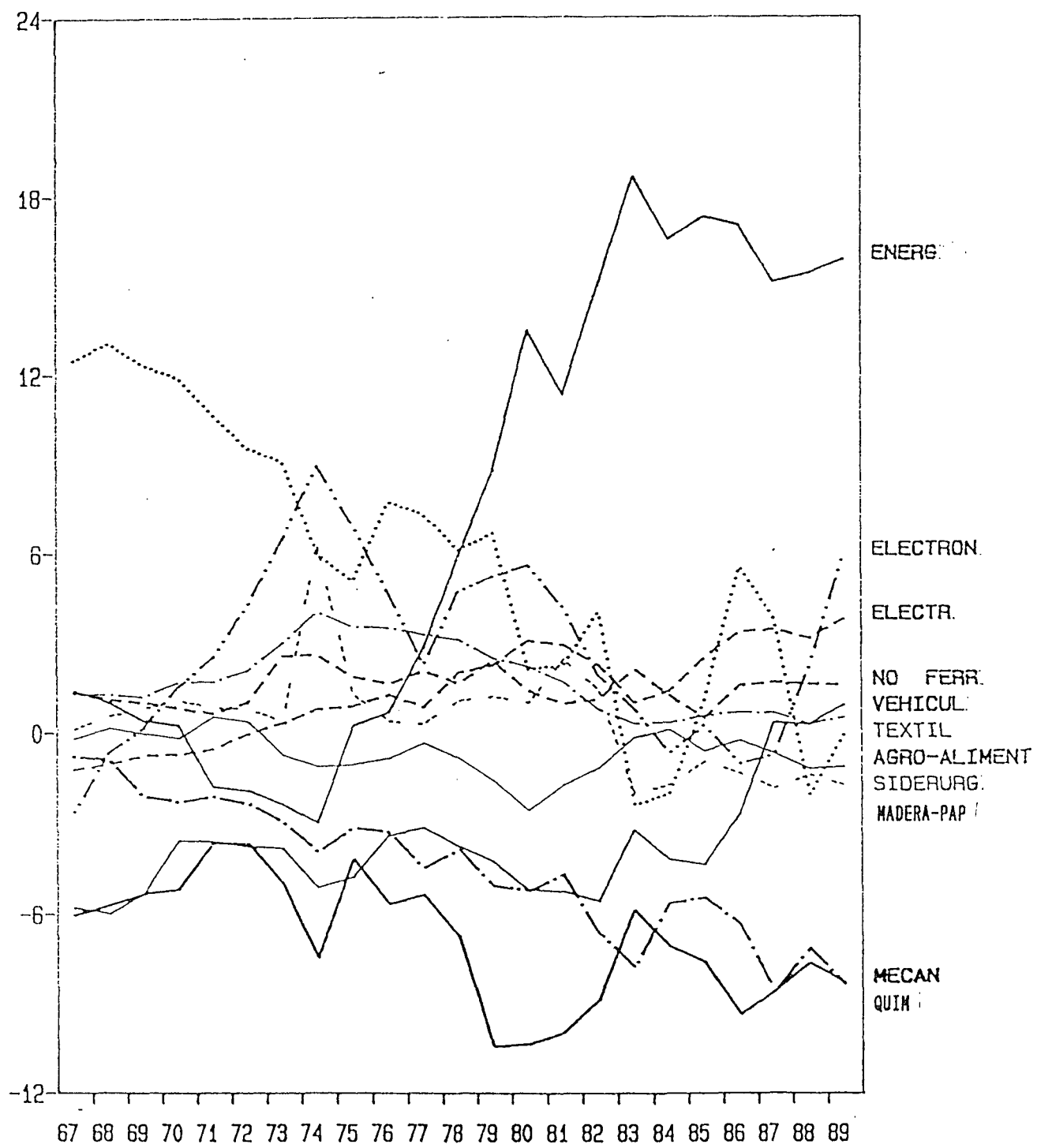


3.2. Ventajas comparativas reveladas regionalizadas

En efecto, al ventilar la posición de México respecto de Estados Unidos (Gráfico N° 19) se observa que tres de las cuatro ramas más intensas en los flujos recíprocos de Estados Unidos (eléctricos, electrónica y vehículos) progresan significativamente en la configuración de las ventajas y desventajas mexicanas durante los últimos años, vale decir en el marco de una interrelación creciente de los procesos productivos que se desarrollan a ambos lados del Río Grande.

Ciertamente, en el caso de los materiales eléctricos la ventaja comparativa viene de lejos, puesto que el cambio de signo se opera en 1972-1973 y el indicador es siempre positivo después. Ahora bien, lo significativo es que después del retroceso que tiene lugar en 1980-1983, la recuperación producida ulteriormente va de la mano con la prosecución de la intensificación de los flujos recíprocos.

Gráfico N° 19
VENTAJAS COMPARATIVAS DE MEXICO RESPECTO DE ESTADOS UNIDOS



Fuente: CEPPII, base CHELEM

La rama electrónica se caracteriza por un largo período en el que predominan las ventajas comparativas que luego disminuyen y desaparecen a comienzos de los años 80. A pesar de las fluctuaciones que se constatan a nivel de los materiales de telecomunicación, en los últimos años se advierte una recuperación que restablece la ventaja y que resulta de la permanente mejoría de la ventaja comparativa de la electrónica "gran público", que más que compensa la degradación del indicador para los instrumentos de medición.

La persistente progresión del indicador de los vehículos desde comienzos de los años 80 -a pesar de la recaída de 1983-85- ha hecho que esta rama termine siendo "ventajosa" a partir de 1987. Esta trayectoria está indisolublemente ligada al peso creciente de esta rama en las actividades de la industria maquiladora²⁶. Asimismo, se trata de un caso que ilustra acabadamente el estrechamiento de los lazos mexicano-estadounidenses. En efecto, los Estados Unidos absorben la casi totalidad de las exportaciones mexicanas de automóviles (84,4% en 1989) y la participación de éstas en las importaciones de Estados Unidos han progresado regularmente desde 1982, al tiempo que se reducen las partes de otros países, como Brasil y Corea del Sur. Esta dinámica es esencialmente la resultante de la deslocalización de firmas estadounidenses: el único constructor japonés instalado en México -Nissan- no vende los automóviles producidos en Estados Unidos²⁷.

Por lo que respecta a las ramas "extremas", las ventajas comparativas de México respecto de Estados Unidos no difieren significativamente de la configuración global: la energía se afirma como la principal ventaja comparativa en la segunda mitad de los años 70 y las principales desventajas al final del período considerado residen en la química y en la mecánica.

²⁶ Véase al respecto F. BROWN y L. DOMINGUEZ, "Nuevas tecnologías en la industria maquiladora de exportación", Comercio Exterior Vol. 39, N° 3, México DF, Marzo de 1989.

²⁷ D. SOLANO, México: le quitte ou double de Salinas, Nord Sud Export Consultants, Paris, 1990.

En definitiva, el Cuadro N° 2 permite recapitular la dinámica de las ventajas comparativas respecto de Estados Unidos, que explica los cambios mayores producidos en la especialización global de México.

Cuadro N° 2

VENTAJAS COMPARATIVAS DE
MEXICO RESPECTO DE ESTADOS UNIDOS
(1967 Y 1989)

Ramas	1967	1989
Siderurgia	-0,2	-1,1
No ferrosos	1,3	1,5
Mecánica	-6,0	-8,3
Vehículos	-5,8	0,9
Eléctricos	-1,2	3,7
Electrónica	-2,6	5,9
Energía	1,4	15,9
Agroalimentos	12,5	-0,1
Textiles	1,3	0,5
Madera-papel	0,1	-1,7
Química	-0,8	-8,4

Fuente: CEPII, base CHELEM

En 1967 la especialización mexicana respecto de Estados Unidos era típicamente periférica en el sentido que las ventajas comparativas derivaban principalmente de las ramas de aprovisionamiento -de la agroalimentaria en particular-. En 1989, en cambio, estamos en presencia de una especialización que es, en principio, de más calidad que, al mismo tiempo, integra más acabadamente a México en el espacio económico de Estados Unidos. Se trata de un proceso que, como vimos, se acelera en los años 80 y que constituye una de las facetas de la estrategia

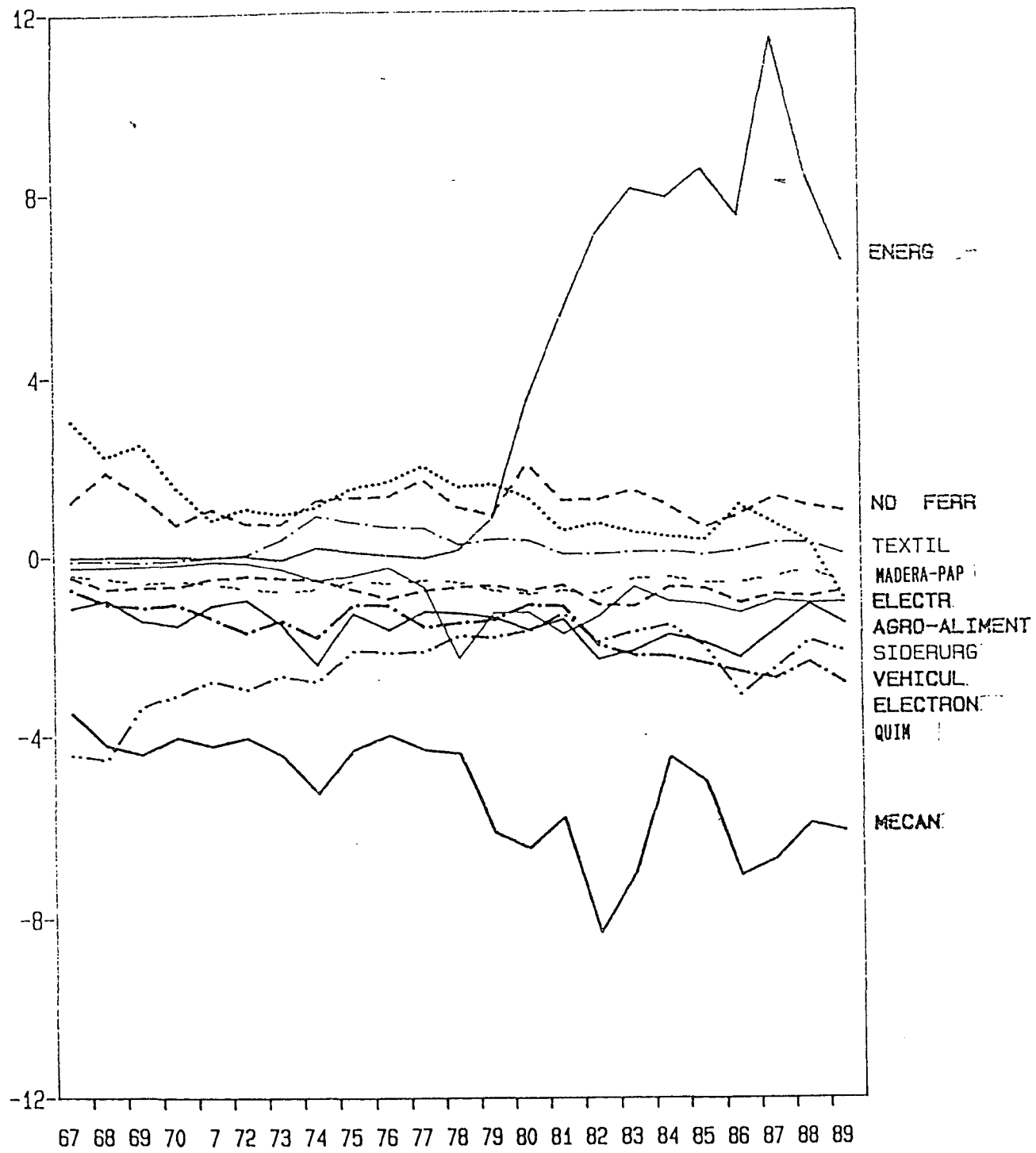
que se da la industria estadounidense para recuperar o mantener posiciones en la competencia internacional²⁸. Esto supone por supuesto distorsiones e inconvenientes para la economía mexicana pero también una serie de ventajas, en particular la garantía de acceso al mercado de Estados Unidos para numerosos productos y la atracción que ello implica o puede implicar para la inversión extranjera proveniente de Europa y sobre todo de Japón.

Por el contrario, si se deja de lado el cambio de signo de los agroalimentos (+3,0 en 1967 y -1,0) y la emergencia de la energía como principal punto fuerte en la segunda mitad de los años 70, un relativo inmovilismo es lo que caracteriza la evolución de las ventajas comparativas de México respecto de Europa Occidental (Gráfico N° 20).

De las ocho ramas desventajosas en 1967 -siderurgia, mecánica, vehículos, material eléctrico, electrónica, textiles, madera-papel y química- sólo una deja de serlo -los textiles a partir de una modesta mejoría (-0,1 en 1967 y 0,0 en 1989). Las variaciones más significativas en este marco son la acentuación de la desventaja comparativa de la mecánica (-3,5 en 1967 y -6,1 en 1989) y de la química (-0,7 en 1967 y -2,9 en 1987) y una leve reducción de la dependencia en la electrónica (-4,4 en 1967 y -2,2 en 1989).

²⁸ Hemos analizado más detalladamente las causas de la constitución de un espacio económico centrado en los Estados Unidos en el que participan, además de México, Canadá y algunos países del Caribe -a través principalmente de la Caribbean Basin Initiative y otros mecanismos institucionales que han promovido el desarrollo de zonas francas industriales de exportación- en G. HILLCOAT y C. QUENAN, "Reestructuración internacional y reespecialización productiva en el Caribe", Ponencia presentada en la Segunda Conferencia de Economistas del Caribe, Barbados, 28-30 de mayo 1989 (a publicarse en el trabajo colectivo El Caribe hacia el 2000, Ed. Nueva Sociedad, Caracas, 1991).

Gráfico N° 20
 VENTAJAS COMPARATIVAS DE MEXICO RESPECTO DE EUROPA OCCIDENTAL



Fuente: CEPPII, base CHELEM

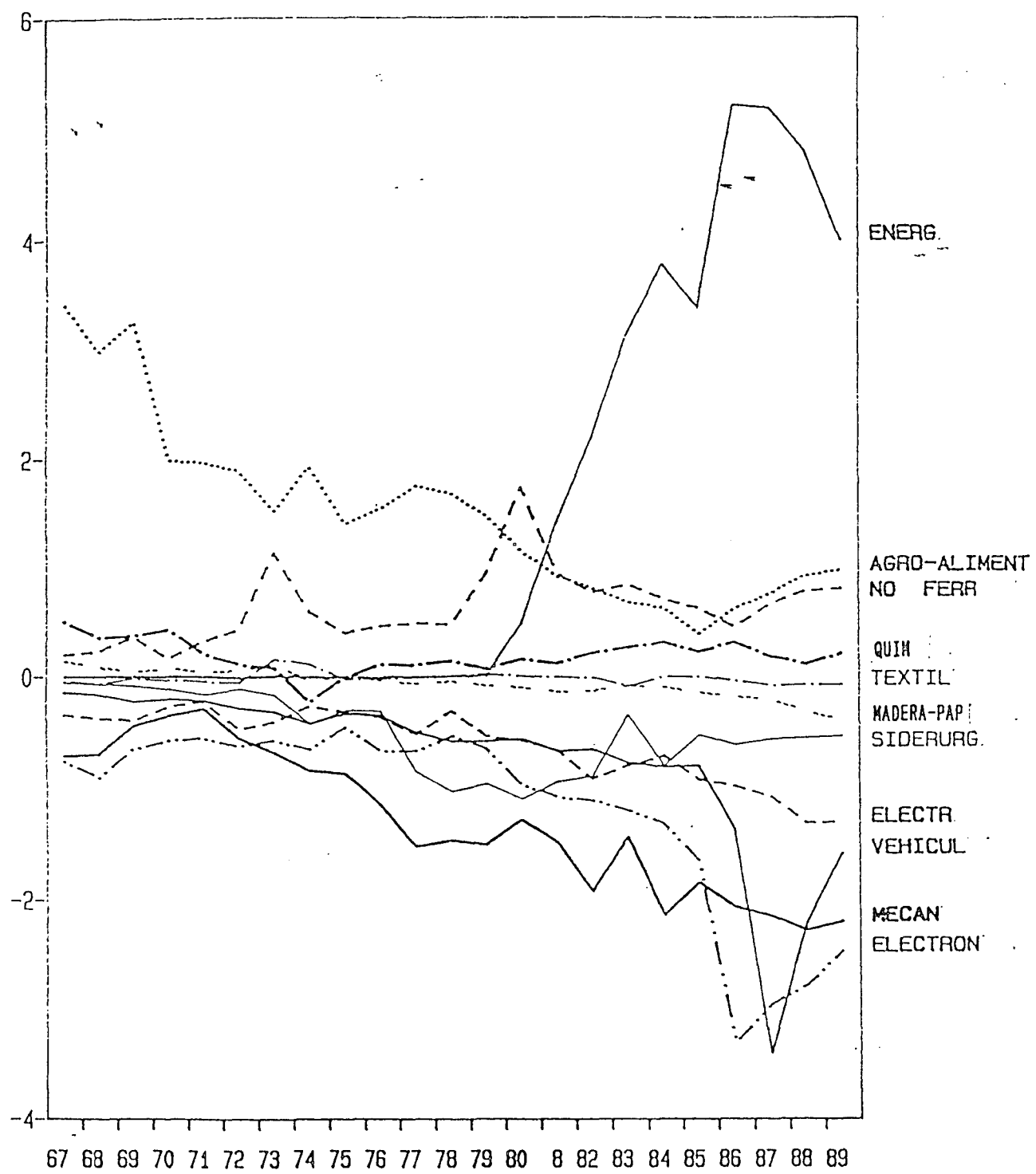
Esta configuración parece difícil de modificar. Aún cuando Europa ha sido un objetivo importante en las estrategias de diversificación de los gobiernos y los industriales mexicanos²⁹, la penetración de los mercados del viejo continente se ve dificultada por numerosos factores: la fragmentación de los mercados en algunos casos, la distancia y la concurrencia de otros productos del Sud, etc. Sólo una política de disminución de los márgenes podría permitir avances en las partes de mercados pero la baja rentabilidad -al menos en el corto plazo- frena las exportaciones mexicanas. Además, desde el punto de vista europeo, las estrategias de deslocalización de ciertas actividades y de aprovisionamiento energético han priorizado, por razones evidentes, los países de Africa del Norte.

La dinámica de las ventajas comparativas de México respecto de Japón (Gráfico N° 21) evoluciona más bien hacia la consolidación de una configuración próxima de la especialización periférica tradicional. En efecto, si se exceptúa la química que ya presentaba una modesta ventaja en 1967 que luego se reduce levemente (+0,5 en 1967 y +0,2 en 1989), en 1989 las ventajas comparativas corresponden a las tres ramas de aprovisionamiento gracias a la emergencia de las exportaciones petroleras que transforman a la energía en el principal punto fuerte (+4,0), a la agroalimentaria pese a la pérdida de 2,4 milésimos (+3,4 en 1967 y +1,0 en 1989) y a los no ferrosos que progresan ligeramente (+0,2 y +0,8 en 1967 y 1989, respectivamente).

En las otras ramas la acentuación de las desventajas es la norma entre 1967 y 1989: la siderurgia pasa de -0,1 a -0,5, la mecánica de -0,7 a -2,2, los vehículos de -0,1 a -1,6, los materiales eléctricos de -0,4 a -1,3 y la electrónica de -0,8 a -2,5. Además, la rama madera-papel cambia de signo y deviene una desventaja comparativa (+0,1 en 1967 y -0,4 en 1989).

²⁹ D. SOLANO, op. cit.

Gráfico N° 21
 VENTAJAS COMPARATIVAS DE MEXICO RESPECTO DE JAPON



Fuente: CEPII, base CHELEM

Estas evoluciones constatadas en el caso de México, que es uno de los principales socios comerciales de Japón en la región, confirman el perfil global de los intercambios entre este país y América Latina: en las importaciones de la región los bienes manufacturados como la maquinaria pesada o el material de transporte tienen un peso creciente, en tanto que en las exportaciones latinoamericanas siguen predominando los productos primarios a pesar de que aumenta la participación de los metales no ferrosos y de productos de la siderurgia en estado de elaboración intermedio. La posibilidad de incrementar sustancialmente las exportaciones latinoamericanas de este tipo de productos e incluso de ciertos bienes manufacturados tropieza con el obstáculo que representa la integración cada vez más intensa de los NPI asiáticos y de los países de la ASEAN en el proceso de globalización de la producción de las empresas niponas³⁰.

De todos modos, la especificidad de los intercambios comerciales -y de las relaciones financieras- de México con Japón radica en que ellos tienden a inscribirse en una relación triangular que incluye a Estados Unidos y tiene en cuenta los avances registrados en la conformación del bloque norteamericano³¹.

4. Ventajas comparativas de Venezuela-Ecuador y del Resto de América Latina

Si se excluye a Brasil y a México, la especialización del sub-continente es francamente periférica: las ventajas comparativas se concentran de modo abrumador en las ramas de aprovisionamiento. La mecánica, la química y la electrónica constituyen las principales desventajas.

³⁰ C. J. MONETA, Japón y América Latina en los años noventa. Nuevas opciones económicas, Planeta, Buenos Aires, 1991.

³¹ Puede verse al respecto. V. KERBER y A. ARANZA, "Las maquiladoras japonesas en la relación entre México, Japón y Estados Unidos", Comercio Exterior. Vol. N° 10, México D.F., octub. de 1989.

La simplicidad de este tipo de especialización engloba por supuesto evoluciones contradictorias o divergentes para las diferentes categorías de productos que conforman las ramas y especificidades nacionales más o menos complejas en las que la calidad de la especialización ha aparentemente sufrido retrocesos -caso de la Argentina- o mutaciones recientes -caso de Chile- que no podemos analizar aquí. Nos limitaremos por lo tanto a hacer algunos comentarios sobre la configuración de los países petroleros de la región (excluido México) y del resto de América Latina.

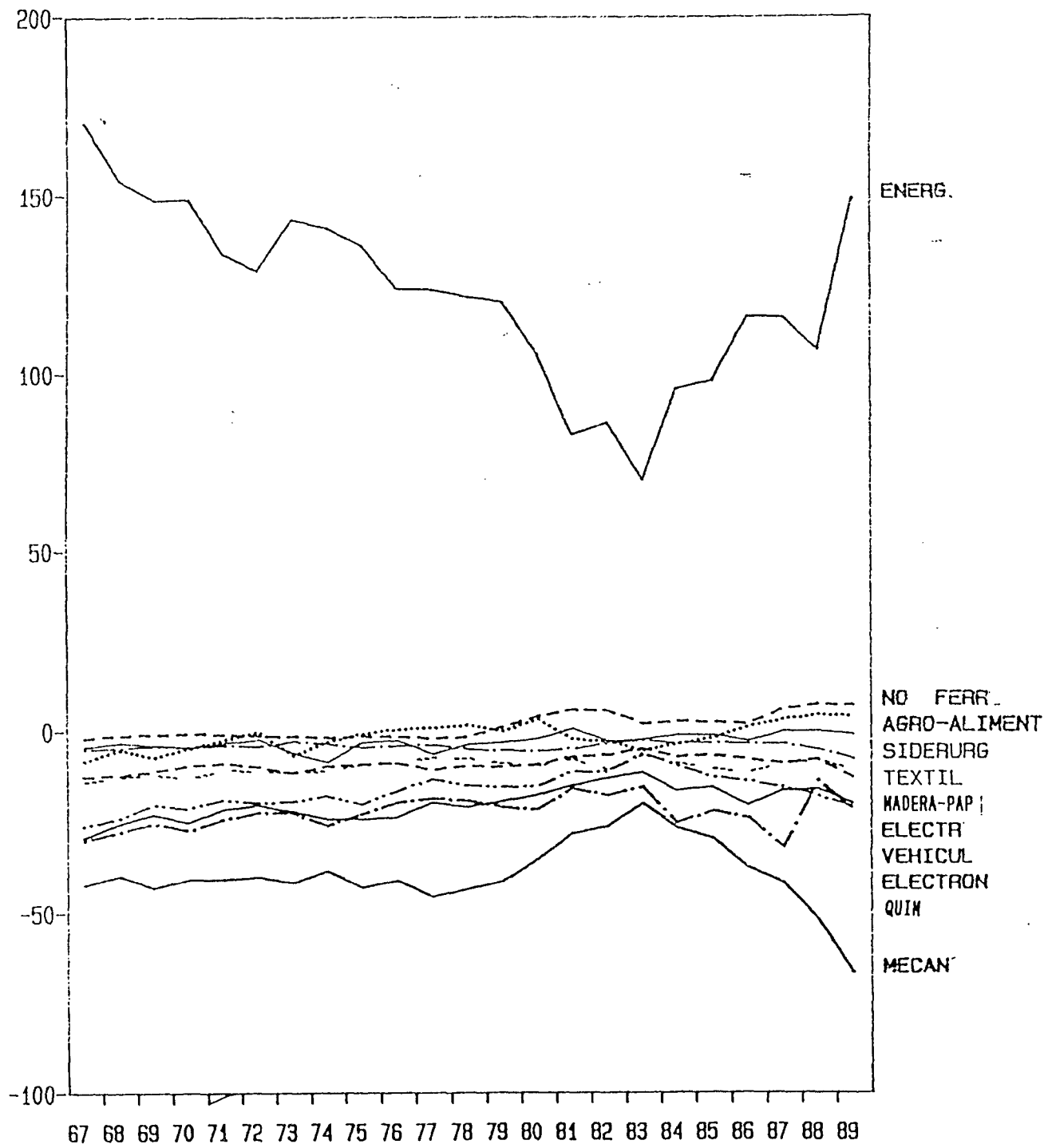
Venezuela y Ecuador, presentan la configuración típica de la mayor parte de los países petroleros (ver Gráfico N° 22): pese a sus altibajos, la energía es prácticamente la única ventaja comparativa y su peso abrumador desdibuja las oscilaciones de las otras ramas que, de todos modos, presentan signos negativos durante la mayor parte del período considerado. Las desventajas comparativas se concentran principalmente en la mecánica, la química y la electrónica.

Empero, durante los años 80 se observa un cierto repunte de los no ferrosos, la agroalimentaria y la siderurgia que refleja los esfuerzos realizados -a partir de la disponibilidad de recursos naturales- a favor de la diversificación de las exportaciones.

En cuanto al resto de América Latina (ver Cuadro N° 3) la especialización se acentúa en razón del incremento de la ventaja comparativa de la agroalimentaria -debida principalmente a las performances de Argentina y Chile- y de la agravación tendencial de la desventaja de la mecánica, la química y la electrónica.

Además de los agroalimentos, las otras ventajas comparativas del resto de América Latina están constituidas por los no ferrosos -cuyo indicador es bastante estable- y los textiles que hacia el final del período considerado se caracterizan por una modesta desventaja (Gráfico N° 23).

Gráfico N° 22
 VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS DE VENEZUELA-ECUADOR



Fuente: CEPIL, base CHELEM

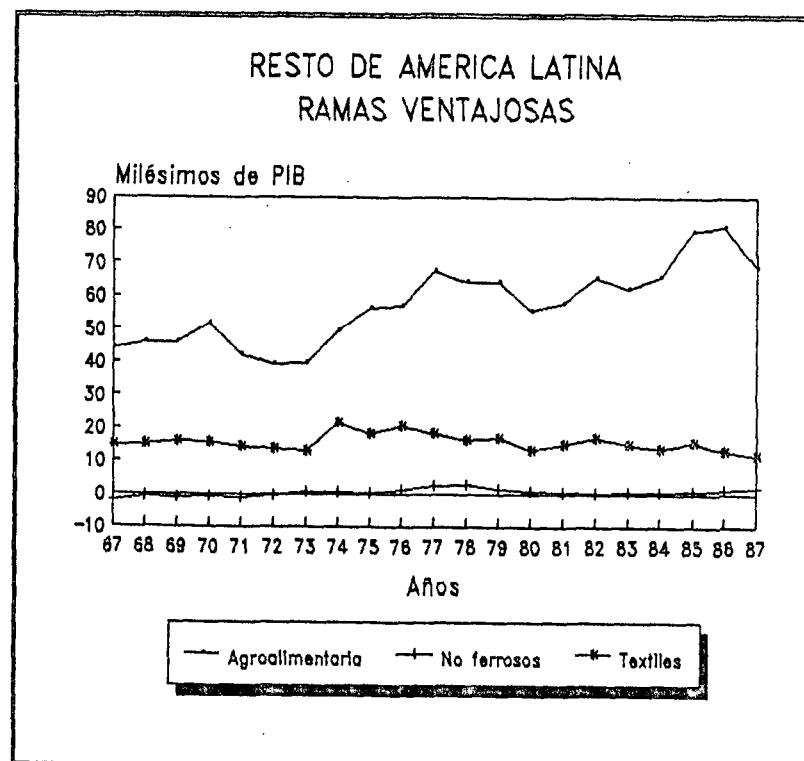
Cuadro N° 3

VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS DEL RESTO DE AMERICA LATINA

	ENERG	AGROA	TEXTI	M-P	QUIM	SIDER	NO. F	MECAN	VEHIC	ELECT	ELECT
1967	-3.2	43.8	-2.1	-3.9	-8.6	-1.7	14.7	-17.9	-11.1	-4.3	-7.4
1968	-4.1	45.9	-0.8	-4.1	-8.5	-1.4	15.1	-21.5	-9.7	-4.6	-8.6
1969	-2.1	46.0	-1.1	-3.9	-7.8	-2.6	15.9	-21.9	-9.7	-4.2	-8.4
1970	-6.3	51.7	-0.9	-4.2	-7.6	-2.6	15.8	-21.9	-10.5	-3.9	-8.3
1971	-2.6	42.4	-1.2	-4.0	-6.1	-2.1	14.3	-18.3	-9.0	-4.2	-8.0
1972	2.0	39.4	-0.5	-3.5	-7.8	-2.5	13.7	-21.4	-8.9	-4.6	-7.3
1973	-1.5	39.7	0.5	-2.8	-8.7	-2.3	13.1	-18.7	-7.8	-3.8	-6.9
1974	-1.9	49.5	0.4	-3.8	-14.0	-3.2	21.5	-24.1	-9.3	-4.3	-8.7
1975	1.4	56.3	0.3	-4.5	-12.8	-5.1	18.1	-28.6	-10.1	-5.1	-8.7
1976	-7.6	57.0	1.3	-4.6	-12.1	-2.3	20.5	-29.3	-9.6	-4.8	-8.9
1977	-7.7	67.6	2.5	-4.0	-13.8	-3.1	18.2	-31.0	-11.7	-4.6	-11.8
1978	-8.3	64.1	2.8	-4.7	-13.0	-2.1	16.3	-29.3	-11.5	-4.3	-11.3
1979	-8.1	64.1	1.7	-4.5	-12.8	-2.5	17.0	-27.8	-10.9	-4.6	-12.1
1980	6.1	55.7	0.9	-4.3	-9.3	-2.5	13.2	-25.8	-13.5	-4.5	-13.9
1981	5.9	57.9	0.5	-5.8	-8.9	-1.8	15.1	-28.6	-13.9	-4.8	-13.1
1982	-1.4	65.7	0.3	-5.6	-10.8	-1.4	17.0	-33.5	-11.2	-5.2	-11.8
1983	-0.1	62.4	0.4	-5.1	-13.6	-1.7	15.1	-29.7	-8.8	-5.2	-9.3
1984	-0.6	65.8	0.5	-4.3	-13.8	-2.0	13.7	-31.8	-9.2	-4.2	-9.3
1985	-9.9	79.5	0.8	-5.1	-14.8	-1.9	15.8	-35.7	-9.5	-4.3	-11.0
1986	-16.5	80.9	1.1	-4.1	-13.5	-0.8	12.9	-35.1	-7.3	-3.8	-10.6
1987	-13.9	68.4	1.9	-1.8	-11.5	-1.0	11.7	-28.8	-7.4	-3.4	-10.8

Fuente: CEPIL, base CHELEM

Gráfico N° 23



Fuente: CEPIL, base CHELEM

CONCLUSIONES

Durante las últimas décadas América Latina ha perdido terreno en la competición internacional. Por un lado, la región en su conjunto sigue caracterizándose por una especialización de tipo periférico, a pesar de que durante los años 70 y 80 la siderurgia y los textiles se han sumado a las ventajas comparativas ya existentes. Por otro lado, la deficiente calidad de la especialización se conjugó con los efectos recesivos del ajuste de los años 80 para acentuar la marginalización de la región respecto de los flujos comerciales internacionales. Particularmente significativo es, en este marco, el debilitamiento de los vínculos comerciales con Europa Occidental.

A esto se agrega el retroceso del comercio intra-latinoamericano durante los años 80. La contracción en el nivel de actividad económica y la inestabilidad macroeconómica que caracteriza a la mayor parte de los países de la región se conjugó con la escasez de divisas y la presión a la extraversion engendrada por la crisis del endeudamiento externo para debilitar los intercambios intra-regionales, en momentos en que, por el contrario, otras zonas del mundo intensificaban sus vínculos.

Por supuesto, estas tendencias generales engloban situaciones nacionales disímiles. Particularmente, destaca el hecho que entre los años 60 y los años 80 la participación de las exportaciones de Brasil y México progresa en el total de las exportaciones mundiales. Son estos dos países, en efecto, los que han experimentado las transformaciones más significativas en el plano de la especialización internacional.

En el caso de Brasil, las transformaciones operadas son principalmente la consecuencia de la estrategia de desarrollo adoptada a mediados de los años 70. Las ventajas comparativas reveladas se consolidan en la siderurgia y los textiles y aparecen en las ramas madera-papel y vehículos. Incluso en el caso de la agroalimentaria, que continúa siendo la principal ventaja

de Brasil, aunque su posición global se degrada, se han producido transformaciones positivas. La ventaja comparativa de los productos de las industrias agroalimentarias progresa y se consolida en tanto que la de los productos agrícolas brutos disminuye. Así, el desarrollo "a marcha forzada" de los complejos agro-industriales en la perspectiva de la construcción de ventajas comparativas para ciertos productos cuidadosamente seleccionados ilustra bien el carácter voluntarista y autónomo de la estrategia implementada.

Los cambios en la inserción externa de Brasil se acompañan de una diversificación de sus relaciones comerciales internacionales. Destacan en particular una intensa participación en las importaciones agroalimentarias y textiles de la CEE y en las importaciones siderúrgicas y de no ferrosos de Japón. En esta última rama, además, Brasil se consolida como un proveedor privilegiado de Estados Unidos.

La configuración de su especialización respecto de los tres grandes polos del comercio internacional deja ver progresos importantes -vis-à-vis de Japón, pero también respecto de Europa Occidental y de Estados Unidos- en el punto fuerte que mejor expresa los efectos del impulso industrializador de los años 70: la siderurgia. La evolución de las ventajas comparativas de Brasil en los textiles respecto de Europa Occidental y Estados Unidos y en la agroalimentaria respecto de este último país y de Japón es también bastante satisfactoria.

Empero, Brasil está lejos de alcanzar la calidad de la especialización que caracteriza a los NPI asiáticos. Pese a que en los vehículos la posición brasileña respecto de Estados Unidos mejora sostenidamente, el lugar de esta rama en la configuración global de la especialización brasileña es mucho menos significativo que en el caso de los NPI asiáticos. Y en lo que respecta a la electrónica -rama en la que la performance de los NPI asiáticos es altamente meritoria- Brasil no presenta resultados exitosos.

Además, la continuidad de los avances logrados por Brasil a partir de los años 70 puede verse comprometida por el decaimiento de la inversión y la inestabilidad macroeconómica que han predominado en los últimos años.

El caso de México es bastante diferente. Los cambios producidos están relacionados sobre todo con la evolución de sus relaciones económicas con Estados Unidos. Sin duda, éstas han sido siempre muy estrechas; lo novedoso radica en que la intensificación de dichas relaciones en el pasado reciente se acompaña de una transformación sustancial de su naturaleza.

Además de la afirmación de la energía como principal ventaja comparativa sobre Estados Unidos en la segunda mitad de los años 70 -en detrimento de la agroalimentaria que declina-, que es una característica de la evolución de la posición global de México en sus intercambios internacionales, lo que marca una ruptura significativa es que tres de las ramas más intensas en los flujos recíprocos de Estados Unidos progresan en la especialización de México respecto de este país.

En efecto, más allá de sus fluctuaciones anteriores los materiales eléctricos, la electrónica y los vehículos tienden a consolidarse o emergen como ventajas comparativas de México respecto de Estados Unidos en la segunda mitad de los años 80. Estos cambios en la especialización mexicana están ligados a la evolución de los intercambios intra-ramas en el marco, como lo vimos, de una integración creciente de las actividades productivas que se desarrollan a ambos lados del Río Grande, en la que México ocupa una posición subalterna.

Este proceso no puede sino acentuarse en la medida que los acuerdos con vista a la creación de una zona de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México avanzan rápidamente. México aparece así como el único país latinoamericano decididamente integrado a uno de los tres bloques comerciales en gestación.

El resto del continente deberá enfrentar el desafío de transformar su patrón de especialización internacional en este contexto internacional caracterizado por la conformación de grandes bloques.

Ciertamente, el relanzamiento reciente de los procesos de integración regional -del cual es un ejemplo significativo la creación del Mercosur- abre la posibilidad de ampliar el escaso margen de maniobra de la región.

En primer lugar, porque la ampliación de los mercados puede generar condiciones más favorables para el reencuentro de la senda del crecimiento y, por ende, para la incorporación, la absorción y la generación del progreso técnico. A condición por supuesto que disminuya progresivamente la restricción financiera externa y que se restablezca un mínimo de estabilidad indispensable para la coordinación de las políticas económicas.

En segundo lugar, porque debería permitir el diseño de objetivos estratégicos de adecuación a la demanda mundial que potencie los puntos fuertes de los países miembros de los diferentes espacios de integración. La definición de políticas sectoriales y tecnológicas comunes constituye un imperativo ineludible en esta perspectiva, así como la definición conjunta de áreas prioritarios en el proceso de re-especialización con el fin de movilizar de manera convergente las energías y los actores de los diferentes reagrupamientos regionales en gestación. En esto debería residir la diferencia entre la vieja y las nuevas integraciones.

En tercer lugar, porque debería reforzar el poder de negociación frente a los principales polos de la economía mundial, en particular en lo referido a los procesos de apertura comercial. Frente a Estados Unidos en primer término, en razón del peso decisivo de este país en el comercio exterior del subcontinente, y más generalmente, de la influencia tradicional que él ejerce sobre la región. La creación de una zona de libre comercio de carácter hemisférico, una de las facetas de la Ini-

ciativa para las Américas propuesta por el Presidente Bush en agosto de 1990, se explica en buena medida por los problemas que confronta la economía estadounidense en la competencia internacional. Para los países del sub-continente esto debería constituir una referencia clave en sus negociaciones con Estados Unidos.

Y también frente a la CEE y sobre todo Japón y los países más dinámicos de Asia, en la medida en que las relaciones comerciales con ésta región clave muestran una cierta tonicidad.

El reto mayor, sin embargo, es el de revisar autocríticamente la experiencia de los años 80, que se prolonga hasta nuestros días. En efecto, sin políticas sectoriales y sin rehabilitación de los mercados internos, América Latina no podrá mejorar la calidad de su especialización internacional. Al menos, esto es lo que enseña hasta ahora la experiencia internacional.

ANEXO II

Indicador de ventaja comparativa*

Cuando se quieren estudiar las tendencias profundas de la especialización de una economía nacional se debe tratar de disociarlas de la coyuntura macro-económica. Tal como es revelado por el comercio internacional, el concepto de "ventaja comparativa" responde a este objetivo: a diferencia de la competitividad que se mide entre naciones (para cada producto), la ventaja comparativa se mide entre productos (para cada una de las naciones). Para una nación dada, la ventaja comparativa permite comparar los diferentes productos entre sí, cualquiera sea el saldo global relativo al conjunto de las mercancías.

Esto implica situarse en la lógica de "contribución al saldo", imputando a cada uno de los productos una fracción del excedente o del déficit global. El indicador se expresa en milésimos del PIB del país y se calcula en referencia a una balanza comercial equilibrada, eliminando así las incidencias de las variaciones de pesos relativos de los productos.

El principio de construcción del indicador es ilustrado por el ejemplo relativo a la rama química en Japón para el año 1986. Para esta rama, las exportaciones X (15,8 billones de dólares) son superiores a las importaciones M de modo que el saldo $X - M$ es positivo (+5,5 billones), así como el saldo global (+103,1). Expresando estos dos saldos en milésimos del PIB Y del mismo año (1955,6 billones de dólares), se obtienen las cifras respectivas de +2,8 y +52,7.

* Este anexo retoma la presentación del indicador de ventaja comparativa que es realizada en G. LAFAY, C. HERZOG y al., Commerce international: la fin des avantages acquis, Economica, París, 1989.

Ejemplo de cálculo del indicador
Caso de la rama química en Japón en 1986

		Rama K	Total
(Y)	Producto Interior Bruto (en billones de \$)		1955,6
(X)	Exportaciones (en billones de \$)	15,8	209,0
(M)	Importaciones (en billones de \$)	10,3	105,9
(X - M)	Saldo efectivo (en billones de \$)	5,5	103,1
(y)	Saldo relacionado al PIB = $1000 \times (X - M)/Y$	2,8	52,7
(X + M)	Total de intercambios (en billones de \$)	26,1	314,9
(g)	Peso de la rama = $(X_k + M_k)/(X + M)$	0,08	1,0
(z)	Saldo teórico = $g \times y(\text{total})$	4,2	52,7
(f)	Ventaja o desventaja = $y - z$	-1,4	0,0

En el comercio exterior japonés el peso relativo "g" de la rama química es igual a 0,08, es decir la relación entre el total de los intercambios en productos de esta rama (26,1 billones de dólares) y el total de los intercambios para el conjunto de las mercancías (314,9 billones). Situándose en la hipótesis de ausencia de ventaja o desventaja comparativa, se supone que el excedente comercial de Japón en 1986 estaría repartido entre las diferentes ramas a prorrata de sus pesos respectivos. A partir de ello, el saldo imputado a la química sería: $z = 0,08 \times 52,7 = 4,2$.

Es en relación a este saldo teórico "z" que conviene calcular la contribución inherente a la rama química. En 1986, el saldo relativo (y), aún cuando es positivo (+2,8) es inferior al saldo teórico ($z = 4,2$). De este modo, la rama química, que es excedentaria, aporta una contribución negativa al saldo comercial japonés, que corresponde a una desventaja comparativa que es definida por: $f = y - z = 2,8 - 4,2 = -1,4$.

•

•

•

•

•
•

•
•
•

•
•
•

•
•
•

•
△
▽
■

●
○
◇
□

000000

000000