

---

## desarrollo productivo

# **L**a competitividad agroalimentaria de los países de América Central y el Caribe en una perspectiva de liberalización comercial

Mónica Rodrigues

Miguel Torres



NACIONES UNIDAS



**Red de desarrollo agropecuario**

Unidad de Desarrollo Agrícola

División de Desarrollo Productivo y Empresarial

Santiago de Chile, marzo de 2003

Este documento fue preparado por Mónica Rodrigues y Miguel Torres, Consultores de la Unidad de Desarrollo Agrícola de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, gracias al financiamiento del Gobierno de Holanda.

Los autores agradecen la orientación de Graciela Gutman en distintas etapas cruciales de la investigación. El documento recoge también varios de los comentarios hechos a una versión preliminar presentada en el seminario CEPAL/IICA sobre el mismo tema, llevado a cabo en Costa Rica, los días 3 y 4 de diciembre de 2002.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

---

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1867-P

ISBN: 92-1-322149-5

ISSN impreso: 1020-5179

ISSN electrónico: 1680-8754

Copyright © Naciones Unidas, marzo de 2003. Todos los derechos reservados

N° de venta: S.03.II.G.37

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

---

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.





## Índice

---

<b>Resumen</b> .....	5
<b>Introducción</b> .....	7
<b>I. Caracterización de los países centroamericanos y caribeños en estudio</b> .....	9
<b>II. La competitividad</b> .....	17
A. La competitividad <i>ex-post</i> .....	18
B. Algunos aspectos de la competitividad <i>ex-ante</i> .....	37
C. Síntesis integradora de la competitividad <i>ex-ante</i> y <i>ex-post</i> .....	50
<b>III. Consideraciones finales</b> .....	51
<b>Bibliografía</b> .....	57
<b>Serie Desarrollo productivo: números publicados</b> .....	57

## Índice de cuadros

Cuadro 1	Evolución del Producto Interno Bruto (PIB) por habitante, 1990-1999 .....	12
Cuadro 2	Clasificación de los productos seleccionados según la dinámica de los mercados importadores .....	24
Cuadro 3	Competitividad <i>ex-post</i> de los países en estudio en los mercados importadores seleccionados .....	27
Cuadro 4	Competitividad de los principales competidores en los mercados seleccionados .....	28

Cuadro 5	Puntos fuertes, oportunidades perdidas y situaciones intermedias de los países en estudio para los productos de especialización incipiente; preferencias arancelarias de los países en estudio y los principales competidores en los mercados de los Estados Unidos (EE. UU.) y la Unión Europea (UE).....	33
Cuadro 6	Estructura arancelaria en los Estados Unidos (EE. UU.) y la Unión Europea (UE) para los productos agroalimentarios seleccionados .....	34
Cuadro 7	Desempeño del sector agropecuario durante 1995 para bloques y mercados considerados.....	40

## Índice de gráficos

Gráfico 1	Tipología de países en estudio, según crecimiento económico y especialización comercial en el sector agropecuario.....	14
Gráfico 2	Ranking de países en estudio, según niveles de productividad laboral de 1995 .....	40
Gráfico 3	Productividad del trabajo y de la tierra en el sector agropecuario, 1990-1999 .....	41
Gráfico 4	Análisis de rendimientos y precios relativos al productor, 1990-1999 .....	44
	(a) Especialización tradicional (bananas, café y caña de azúcar) .....	44
	(b) Puntos fuertes en ambos bloques (melones y papayas).....	45
	(c) Oportunidades perdidas en América Central (sésamo) .....	46
	(d) Oportunidades perdidas en el Caribe (cacao y naranjas).....	47

---

## Resumen

---

En este documento se analiza, para los seis países centroamericanos, los ocho caribeños y los mercados de destino más importantes —la Unión Europea (UE) y los Estados Unidos—, aspectos de la competitividad *ex-post*, de la especialización comercial, de la dinámica de los mercados importadores, de la identificación de los principales países competidores y de la protección comercial.

Todos estos países están actualmente involucrados en iniciativas de integración regional, en acuerdos de libre comercio y en el proceso de liberalización comercial multilateral. Tanto los países centroamericanos como los caribeños gozan de algún grado de acceso preferencial en sus mercados de destino.

Del análisis se concluye que varios de los países bajo estudio comparten puntos fuertes en términos de competitividad *ex-post* para ciertos productos, como los melones, las papayas y los crustáceos, y también oportunidades perdidas, como aquellas relacionadas con la carne bovina y las semillas de sésamo en Centroamérica, y las naranjas y el cacao en grano para el Caribe. Para estos productos y los de exportación tradicional (azúcar, bananas, café), también se realiza un análisis parcial de competitividad *ex-ante*, referido a rendimientos y precios en la finca.





## Introducción

---

El presente documento resume los principales resultados del estudio sobre la competitividad agroalimentaria de los países centroamericanos y caribeños, auspiciado por el gobierno holandés y llevado a cabo por la Unidad de Desarrollo Agrícola de la CEPAL. El objetivo central del estudio fue identificar posibles oportunidades comerciales, y también desafíos, al interior del sector agroalimentario, para los países de la subregión, en una perspectiva de liberalización comercial en los principales mercados importadores. Según el enfoque adoptado, las oportunidades comerciales más importantes surgen a partir de la eliminación de las barreras arancelarias en productos dinámicos desde el punto de vista de la demanda internacional y, además, en los cuales los países en estudio presentan ventajas competitivas. A su vez, los principales desafíos estarían determinados por la reducción o eliminación del acceso preferencial unilateral actualmente concedido a los países en estudio en ciertos productos agroalimentarios claves. La revisión de la situación actual de tales preferencias aparece como una de las consecuencias del proceso de liberalización comercial que, a partir de los años noventa, alcanzó un nivel sin precedentes en términos de sectores y países involucrados.

Los países centroamericanos y caribeños aquí considerados son los seis países de Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) y ocho naciones caribeñas (Barbados, Belice, Cuba, Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana y Trinidad y Tabago)<sup>1</sup>. En el caso del Caribe, la selección de los países

---

<sup>1</sup> Para Cuba, Haití, Guyana y República Dominicana no siempre se contó con la información necesaria para los indicadores utilizados en este estudio.

obedeció al criterio de la participación en el valor agregado agropecuario subregional, siendo que las ocho economías caribeñas consideradas responden, en conjunto, por más de 97% de esa variable. Los países seleccionados comparten características comunes derivadas del reducido tamaño, la ubicación geográfica, aspectos culturales y el pasado colonial. En lo que concierne a las relaciones comerciales internacionales, todos ellos gozan, en mayor o menor grado, de acceso preferencial en los principales mercados importadores, es decir, los Estados Unidos y la Unión Europea. Además, todos esos países se encuentran actualmente involucrados en iniciativas de integración regional, acuerdos de libre comercio con terceros países y/o en el proceso de liberalización comercial multilateral llevado a cabo en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC). No obstante esas similitudes entre los países en estudio, también se observan importantes divergencias en términos de niveles y tendencias de desarrollo económico, regímenes políticos, especialización comercial y competitividad, las cuales condicionan su inserción internacional y su posición frente al proceso de globalización.

Así, con el objetivo de analizar la situación actual de la competitividad agroalimentaria de esos países e identificar posibles oportunidades y desafíos surgidos a partir del proceso de liberalización comercial en curso, en el presente estudio se ha adoptado un enfoque amplio del tema, que involucra aspectos de la competitividad *ex-ante* y de la competitividad *ex-post*, de la especialización comercial, de la dinámica de los mercados importadores, de la identificación de los principales países competidores en los mercados de destino y de la protección comercial. El presente documento está conformado por cinco partes, además de esta introducción. La primera parte caracteriza a los países centroamericanos y caribeños seleccionados según sus principales similitudes y divergencias en términos de inserción internacional, desarrollo y competitividad. En seguida se presenta la metodología adoptada, la cual ya había sido utilizada en el marco de un proyecto anterior<sup>2</sup>. La tercera parte presenta un resumen de los principales resultados alcanzados en el análisis de la competitividad *ex-post* y de la protección comercial, con la identificación de las oportunidades y desafíos potenciales para los países en estudio. La parte siguiente trae a la discusión algunos aspectos de la competitividad *ex-ante*, en especial la productividad del trabajo y de la tierra y los precios relativos. Finalmente, la quinta parte presenta las principales conclusiones del estudio y sugiere lineamientos para el análisis de la competitividad sistémica de los productos agroalimentarios claves para la subregión.

---

<sup>2</sup> La CEPAL, financiada por el Gobierno francés, colaboró con el Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII), (Proyecto FRA/00/S055: La liberalización de comercio de productos agrícolas; integración regional). Partiendo de un mismo documento, la CEPAL publica bajo esta misma serie: "La competitividad de la agricultura y de la industria alimentaria en el Mercosur y la Unión Europea en una perspectiva de liberalización comercial" y CEPII, por su lado, un documento de trabajo en francés ([www.cepii.fr](http://www.cepii.fr)).

## I. Caracterización de los países centroamericanos y caribeños en estudio

---

Las catorce economías centroamericanas y caribeñas en estudio son, como la mayor parte de las naciones latinoamericanas, altamente heterogéneas desde el punto de vista de las trayectorias de desarrollo y del desempeño económico revelado en las últimas décadas. No obstante, es posible identificar un importante conjunto de factores transversales a esas economías, que dan cuenta de un patrón común de desarrollo en ciertos aspectos macroeconómicos y sectoriales. Se trata de factores vinculados a las estructuras económicas de los países, los procesos de reformas macroeconómicas aplicadas en los años noventa a estas economías y los esquemas de apertura comercial y espacios de integración regional comercial que han surgido como vías de crecimiento a partir de las políticas contempladas por las reformas estructurales.

Los aspectos estructurales comunes a esas economías se relacionan fundamentalmente con su tamaño, el que, medido ya sea geográfica, demográfica o económicamente, dan cuenta de catorce economías esencialmente *pequeñas*<sup>3</sup>. Dado su reducido tamaño y su menor desarrollo relativo, esos países tienden a compartir ciertas limitaciones internas y externas al desarrollo de sus economías.

---

<sup>3</sup> En el marco de esta investigación se ha considerado como economías grandes y medianas a aquellas cuya población en 1990 era superior a los 10 millones de habitantes, como pequeñas a aquellas cuya población variaba entre un millón y 10 millones, y como muy pequeñas a las economías con población inferior al millón de habitantes en 1990. Así, Cuba se clasifica como economía mediana, mientras que Barbados, Belice y Guyana se consideran como muy pequeñas. Con todas estas excepciones las 10 economías restantes constituyen economías pequeñas.

En el ámbito interno, la ausencia de economías de escala determina que los costos de producción sean en general más elevados relativamente a los grandes países, desincentivando la acumulación de capital productivo y la inversión en infraestructura. Además, la fragilidad de las finanzas públicas, materializada en un fuerte peso de la recaudación arancelaria en los ingresos fiscales<sup>4</sup>, un déficit relativamente elevado y, en algunos casos, una importante dependencia de las ayudas internacionales, repercute en un escaso y poco autónomo margen de maniobra para los hacedores de política fiscal. En el ámbito externo, el grado relativamente elevado de apertura de esas economías, sumado a la escasa diversificación de sus canastas de exportación, las hace particularmente vulnerables frente a *shocks* externos. En efecto, dado que la mayor parte de los países en estudio son fuertemente especializados en la comercialización de unas pocas *commodities* agrícolas—básicamente, dos o tres productos tropicales tradicionales como el café, el banano y el azúcar—ellos sufren con la tendencia decreciente de los precios internacionales de estas *commodities*, la cual ha sido puntuada, además, por períodos de fuerte inestabilidad. La elevada especialización agroalimentaria de esas economías (Trinidad y Tabago es la excepción) las torna también particularmente vulnerables a la protección comercial en los mercados importadores, dado que es en este sector donde persisten las principales trabas al comercio y las más importantes excepciones de los acuerdos de liberalización comercial.

Con respecto a los procesos de reformas estructurales, en lo fundamental tanto las naciones centroamericanas como las caribeñas volvieron al esquema de crecimiento hacia afuera una vez superadas las fases de sustitución de importaciones y los efectos de la crisis de la deuda a comienzos del decenio de los ochenta. En el marco de estos procesos de reformas, inmersas en un contexto de globalización comercial y financiera, el objetivo principal de esas economías ha sido retomar la senda del crecimiento por la vía de intensificar los intercambios comerciales y la acumulación de capital. En ese sentido, la mayoría de los países<sup>5</sup>, más temprano o más tarde, han debido aplicar políticas de estabilización de las principales variables macroeconómicas y de liberalización de los mercados internos y externos, reduciendo gran parte de los controles de precios y aranceles. De este modo, se aprecia que en la mayoría de los países se ha llegado a una menor participación del Estado en el aparato productivo, con un gran número de empresas públicas privatizadas, políticas fiscales más disciplinadas, estabilización y adopción gradual de regímenes de flotación del tipo de cambio. Los logros más significativos han estado dados por el control de la inflación y el tipo de cambio, aunque éstos no han estado acompañados de un desempeño significativo en términos de crecimiento del producto *per cápita* ni de una distribución más equitativa del ingreso.

En términos de la liberalización comercial, todos los países en estudio han estado involucrados en procesos de apertura uni, pluri o multilateral. Por un lado, esos países han adscrito a las disposiciones de la OMC para la promoción de las negociaciones comerciales de carácter multilateral, y, por otro lado, han estado involucrados en procesos de integración regional y acuerdos de libre comercio con terceros países, dentro y fuera de la subregión. En el istmo centroamericano, las economías de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua son miembros del Mercado Común Centro Americano (MCCA), mientras que Panamá, así como la República Dominicana y Cuba, mantiene unilateralmente importantes vínculos con este bloque y con la Comunidad del Caribe (Caribbean Community (CARICOM)), que agrupa a 15 economías caribeñas<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> En efecto, durante los años noventa los ingresos aduaneros representaron, en promedio, un 24% de los ingresos tributarios totales tanto en América Central como en el Caribe. Esta fuerte dependencia de las finanzas públicas respecto de los ingresos arancelarios, se hace incluso más evidente al analizar la situación particular de ciertos países en estudio, como es el caso de Costa Rica cuya recaudación arancelaria representó durante la última década un 36% de los ingresos tributarios totales, o el de Belice cuyo peso fue de 54%.

<sup>5</sup> En Cuba, persisten importantes controles estatales en la economía, sin embargo se aprecian procesos incipientes de reforma que comienzan a crear un área mixta orientada a los servicios y ciertos rubros de exportación.

<sup>6</sup> Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y Las Granadinas, Suriname y Trinidad y Tabago.

Los países en estudio mantienen, en la actualidad, una serie de acuerdos comerciales con terceros países, sea actuando como bloques de integración o como naciones individuales. Tales acuerdos pueden llegar a tener un mayor impacto en esas economías que los propios esquemas de integración subregional. En efecto, dado que esos países presentan estructuras de producción semejantes y comparten mercados internos restringidos, la creación de comercio derivada de la integración regional entre ellos mismos tiende a ser limitada, al contrario de lo que se puede esperar de los acuerdos comerciales con socios que presentan estructuras productivas más diversificadas y una capacidad interna de consumo mucho más amplia. Entre los principales acuerdos de acceso preferencial o de libre comercio alcanzados por los países en estudio con terceras naciones, se destacan aquellos firmados con México, Canadá, Venezuela, Colombia y Chile. Además, a excepción de Cuba, los países en estudio se encuentran actualmente involucrados en las negociaciones para la creación de una Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Con relación a la creación de comercio al interior de los bloques de integración subregionales y el impacto de la apertura sobre el saldo comercial con terceros países, se observa que, a lo largo de los años noventa, el comercio total y el comercio intragrupo de los países del MCCA y de la CARICOM se intensificó en relación con la década anterior, tanto en lo que concierne a las exportaciones como a las importaciones. Pero la forma como ese crecimiento se dio entre los países fue bastante diferenciada. En el caso del MCCA, el bloque en conjunto aumentó en cerca de tres veces su déficit comercial con el resto del mundo. Entre los países, Costa Rica prácticamente mantuvo en el año 2000 el mismo déficit de 1990 con los países no pertenecientes al MCCA, mientras los demás países del bloque aumentaron fuertemente sus déficit, especialmente El Salvador y Honduras.

En el comercio intragrupo, los países del MCCA también presentaron desempeños distintos: Costa Rica pasó de una posición deficitaria a un superávit con los demás miembros del bloque y Guatemala fortaleció un superávit preexistente; mientras los demás miembros profundizaron sus déficit. En el caso de los países de la CARICOM para los cuales se dispone de información, el aumento de los déficit comerciales también es una tendencia generalizada en términos del comercio intra y extra grupo, siendo la excepción Trinidad y Tabago, en su carácter de país petrolero, que logra aumentar su superávit con los demás países del bloque, especialmente con Jamaica. Al nivel externo, se observa que los países menos desarrollados de la CARICOM tendieron a aumentar más intensamente sus déficit que los países más desarrollados (Trinidad y Tabago es la excepción).

A pesar que comparten un marco estructural/internacional común, los países en estudio muestran niveles de desarrollo heterogéneos y desempeños variados en cuanto a crecimiento. Estos hechos pueden ser confirmados analizando el producto interno bruto (PIB) *per cápita* durante el período 1990-1999, cuyos niveles y tasas de crecimiento se resumen en el cuadro 1. De acuerdo con este análisis, y considerando que el PIB *per cápita* de la subregión en su conjunto creció a una tasa promedio anual de 1.5% entre 1990 y 1999, se establecen con claridad dos grupos de países: los “emergentes”, cuya tasa de crecimiento fue superior al aumento promedio de la subregión, y los países rezagados, cuyo crecimiento fue inferior al promedio o incluso negativo. En la primera categoría entran Guyana, República Dominicana, Costa Rica, Panamá, El Salvador y Trinidad y Tabago y en la segunda, el resto de países que aparecen en el cuadro 1. Sin embargo, si se considera la situación inicial de los países emergentes, se observa que en 1990 Trinidad y Tabago, Costa Rica y Panamá ya pertenecían al grupo de los cinco países más ricos dentro de los estudiados, en tanto El Salvador, República Dominicana y Guyana formaban parte de los siete países más pobres. Entre los países rezagados, existe un conjunto de economías cuyas tasas de crecimiento pueden evaluarse en un rango medio de desempeño, y corresponden a Guatemala, Belice, Barbados, Nicaragua y Honduras, sin embargo, dentro de este grupo —y al igual que en el caso anterior— los niveles iniciales de riqueza son variados, puesto que en 1990 Barbados era y sigue siendo el país más rico dentro de los de la muestra y Belice pasa de quinto a cuarto lugar en esta misma categoría, en tanto Guatemala, Honduras y Nicaragua estaban en el grupo de los cinco países con menor PIB

*per cápita*. Finalmente, los tres países de peor desempeño fueron Jamaica, Cuba y Haití, los cuales experimentaron tasas de crecimiento negativas durante el período considerado. En este grupo se deben destacar los fuertes retrocesos de Jamaica y Cuba, quienes para 1990 estaban dentro de los siete países de mayor producto por habitante.

**Cuadro 1**  
**EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) POR HABITANTE, 1990-1999**  
(Niveles en dólares a precios constantes de 1995 y tasas de crecimiento promedio anual)

País	1990	1999	Crecimiento
Guyana	555	843	4.7
República Dominicana	1 368	1 916	3.8
Costa Rica	2 992	3 994	3.3
Panamá	2 523	3 246	2.8
El Salvador	1 378	1 752	2.7
Trinidad y Tabago	4 094	4 936	2.1
Guatemala	1 358	1 545	1.4
Belice	2 543	2 768	0.9
Barbados	7 330	7 963	0.9
Nicaragua	460	472	0.3
Honduras	682	689	0.1
Jamaica	1 787	1 691	-0.6
Cuba	1 998	1 511	-3.1
Haití	502	371	-3.3
<b>Países en estudio</b>	<b>29 569</b>	<b>33 697</b>	<b>1.5</b>

**Fuente:** Elaborado a partir de datos de World Development Indicators (WDI), (2001), Banco Mundial.

Por otro lado, aunque los países en estudio se caractericen, en gran medida, como economías relativamente especializadas en el sector agroalimentario, a excepción de Trinidad y Tabago, se vislumbran diferencias relevantes en términos del grado y el comportamiento de dicha especialización. En primer lugar, para el conjunto del sector agroalimentario, habría que diferenciar entre los países históricamente deficitarios, cuyas exportaciones sectoriales son insuficientes para financiar las elevadas importaciones de granos y otros alimentos básicos, y aquellos países que constituyen exportadores agroalimentarios netos. La mayor parte de los países del Caribe se encajan en el primer grupo, mientras los países de Centroamérica podrían ser clasificados en el segundo grupo. En efecto, de acuerdo con la definición de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)), gran parte de los países que conforman la subregión del Caribe y cerca de la mitad de los que componen la CARICOM son importadores netos de alimentos. Asimismo, se podría definir una tercera categoría, surgida a partir de la apertura, es decir, la de los países que, partiendo de una posición claramente superavitaria, vieron sus importaciones sectoriales aumentaren a un ritmo muy superior a sus exportaciones, con un fuerte deterioro de su posición internacional. En esta última categoría se encuentran Honduras, El Salvador y, en menor medida, Nicaragua. Paralelamente, se destaca el caso de Trinidad y Tabago que redujo de forma evidente su dependencia externa en el sector agroalimentario.

De una manera general, el conjunto de los países en estudio se tornó, a lo largo de las dos últimas décadas, más especializado en el comercio agroalimentario. Esto porque la participación de las exportaciones sectoriales en el comercio total tuvo una reducción más intensa en el resto del mundo en comparación con el grupo de países en estudio —en el primer caso, la participación de las exportaciones agroalimentarias en las exportaciones totales pasó de 13% a 8% entre 1980 y

2000, mientras para los países en estudio la reducción fue de 39% a 31%. Tomando como base el indicador de contribución al saldo (véase la sección sobre la metodología de análisis) en el período 1980-1999, es posible clasificar a los países en estudio entre economías altamente especializadas en el sector agroalimentario (valores del indicador mayores que 30) y economías con especialización no significativa o no especializada en el sector (valores menores que 30, incluso negativos). Bajo esta clasificación, Jamaica y Barbados corresponden a países con especialización no significativa, en tanto que Trinidad y Tabago tendría especialización negativa en el sector agropecuario y los siete países restantes corresponderían a países altamente especializados<sup>7</sup>. No obstante su alto grado de especialización, países como Costa Rica, Panamá y Honduras muestran una tendencia declinante de esa variable, en tanto que El Salvador, Guatemala y Jamaica muestran una posición más bien estable. Los países que ganan especialización en el tiempo son Barbados, Belice, Nicaragua y Trinidad y Tabago. Este resultado es importante para este último país, puesto que aunque siga presentando un indicador negativo, la tendencia observada a través del período considerado revela que se acerca a un estado de especialización positiva, aunque no significativa, en el sector.

Conjugando las categorías establecidas para los patrones y dinámicas de desarrollo con los de la especialización, se logra establecer una tipología de países que da cuenta de las heterogeneidades estructurales y de la especialización de los países estudiados (gráfico 1). Así, en la subregión estudiada coexisten países emergentes y altamente especializados en el sector agropecuario, aunque con dinámicas decrecientes o estables de la especialización (Costa Rica, Panamá y El Salvador); países emergentes en términos del crecimiento del PIB *per cápita* pero con especialización no significativa o sin especialización agroalimentaria (Trinidad y Tabago); países rezagados en crecimiento y con especialización agroalimentaria no significativa (Jamaica y Barbados); y, finalmente, los países rezagados con alta especialización agropecuaria, aunque con dinámicas variadas de esta variable.

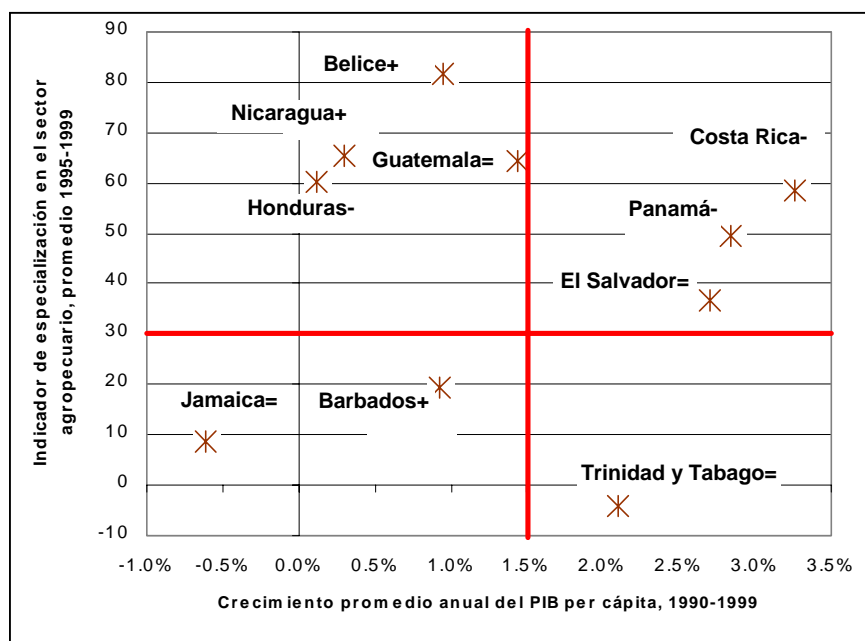
En conjunto con otros factores, los diferenciales de crecimiento y de especialización que hemos detallado tienden a determinar el posicionamiento de los países en estudio frente al proceso de globalización, influenciando en la profundidad y el ritmo de la liberalización de los mercados y condicionando los resultados de ese proceso sobre las economías nacionales. En general, tanto al interior de los bloques de integración regional como en el ámbito de las negociaciones multilaterales, los diferenciales de desarrollo entre países tienden a ser reconocidos, siendo permitido a las economías menos desarrolladas avanzar en el proceso de liberalización a un ritmo más lento que los demás países. Además, esas economías suelen beneficiarse de sistemas de preferencias unilaterales, como los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP) europeo y estadounidense, que garantizan un acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados para ciertos bienes, incluyendo algunos productos agroalimentarios considerados menos sensibles. El SGP representa una excepción a la cláusula de la nación más favorecida (NMF), prevista en las reglas de la OMC, que tiene por objetivo garantizar el acceso a los mercados importadores a aquellos países menos desarrollados y, en general, menos competitivos. En la actualidad, todos los países en estudio gozan de acceso preferencial unilateral en los principales mercados importadores mundiales<sup>8</sup>. La cuestión central es que, con el avance de la liberalización pluri y multilateral, los espacios para la concesión de preferencias unilaterales tienden a reducirse. Además, en los últimos años, las políticas de concesión de preferencias unilaterales han sido ampliamente revisadas, observándose un cambio de estrategia hacia la inclusión de cláusulas de reciprocidad. En cualquier caso, la reducción de las preferencias comerciales representa un gran desafío para algunas de las

<sup>7</sup> No ha sido posible realizar esta clasificación para Cuba, República Dominicana, Haití y Guyana, por la reducida disponibilidad de información de comercio.

<sup>8</sup> Mientras la mayor parte de los países en desarrollo gozan de acceso preferencial instituido en los llamados Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP), los territorios centroamericanos y caribeños tienen ventajas adicionales en los mercados de los Estados Unidos y de la Unión Europea, a través de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (Caribbean Basin Initiative (CBI)) y el tratado para los países de África, Caribe y Pacífico (ACP), respectivamente.

economías menos desarrolladas y más especializadas en la comercialización de productos primarios, incluyendo algunos de los países en estudio, que difícilmente podrán competir en un mundo sin preferencias.

**Gráfico 1**  
**TIPOLOGÍA DE PAÍSES EN ESTUDIO, SEGÚN CRECIMIENTO**  
**ECONÓMICO Y ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL EN EL SECTOR AGROPECUARIO**  
*(En porcentajes)*



**Fuente:** Elaborado a partir de datos de COMERPLAN<sup>9</sup> y World Development Indicators (WDI), (2001).

**Notas:** Signo + después del código del país indica que este ha ganado especialización sectorial en relación con el quinquenio anterior, signo = que la ha mantenido, y signo – que la ha reducido.

Es justamente por sus diferenciales de desarrollo, especialización y competitividad que las economías centroamericanas y caribeñas se posicionan de formas distintas en las negociaciones multilaterales, particularmente en lo que se refiere al sector agroalimentario. Por un lado se encuentran Costa Rica y Guatemala, miembros del grupo de Cairns, al cual confluyen unos 17 países considerados grandes exportadores agroalimentarios y que presentan una postura en favor de la liberalización generalizada del comercio agrícola. Los otros tres países miembros del MCCA (Honduras, Nicaragua y El Salvador), juntamente con República Dominicana, Haití y Cuba, se organizan en el grupo de las economías en desarrollo, con una posición en favor del trato diferencial en la liberalización agrícola. A su vez, doce de los quince países miembros de la CARICOM se presentan en conjunto, mientras algunas de las economías del bloque también conforman el llamado grupo de los Pequeños Estados Insulares en Desarrollo. Las principales preocupaciones de esos países van en la dirección de los efectos de la reducción de los subsidios en los países desarrollados

<sup>9</sup> COMERPLAN es una base de datos elaborada por la Unidad de Desarrollo Agrícola y el Centro Latinoamericano de Demografía, ambos de CEPAL, sobre la base de cifras del Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) de Naciones Unidas, Nueva York, y en programa Recuperación de Datos para Áreas pequeñas por Microcomputador (Redatam), (software para procesar y mapear datos de censos y encuestas para análisis local y regional).



sobre los precios internacionales de los productos agrícolas, además de los efectos de la posible eliminación de las preferencias unilaterales sobre sus economías.

Finalmente, respecto de la liberalización comercial y su impacto en el sector agroalimentario, se debe considerar que la inclusión de este sector en los esquemas de liberalización comercial suele ser problemática. Ello es así dada la importancia estratégica del sector tanto para países desarrollados como en desarrollo, desde una perspectiva de la seguridad alimentaria, la mantención del empleo, el combate a la pobreza o la generación de divisas. Más recientemente, a la actividad agrícola también se le viene atribuyendo nuevas funciones —la protección ambiental, la conservación de los espacios rurales, la mantención de la paz y la cohesión social en las zonas rurales— lo que justificaría, de acuerdo a algunas visiones, el trato especial concedido al sector en el proceso de liberalización. Por las razones señaladas, la inclusión del sector agroalimentario en las negociaciones y los acuerdos de libre comercio ha sido parcial.

En este contexto, los países relativamente especializados en el comercio agroalimentario, entre los cuales se encuentran la mayor parte de los países en estudio, se han enfrentado, en los mercados de los países industrializados, a políticas comerciales y de apoyo interno que han tendido a mantener un nivel de protección elevado en el sector. Así, mucho más que la liberalización comercial en general, la liberalización específica del comercio agroalimentario presenta dificultades que se traducen en retrasos, resistencias e incumplimiento de los compromisos asumidos por los países en los esquemas de negociación. Dada la fuerte sensibilidad del sector, tanto desde el punto de vista de la producción como del consumo, la agenda de liberalización tiende a ser amplia y compleja, involucrando una diversidad de temas interrelacionados y muchas veces contradictorios entre sí. Por lo tanto, para las economías, como las de Centroamérica y el Caribe, que tienen en el sector agroalimentario la mayor parte de sus ventajas comparativas y cuyo desempeño exportador depende fuertemente de ese sector, los desafíos para que logren alcanzar resultados positivos en el proceso de liberalización comercial son todavía mayores.



## II. La competitividad

---

El análisis de la competitividad no está exento de controversias. El propio concepto de competitividad puede variar bastante de un estudio a otro, señalando que no existe un consenso acerca de su significado<sup>10</sup>. Boltho (1996) argumenta que en el estudio de la competitividad hay que hacer una clara diferenciación entre el corto y el largo plazo. En el corto plazo, el principal objetivo de la política macroeconómica es el equilibrio interno (el más bajo nivel de desempleo consistente con una tasa de inflación aceptable) y externo (el equilibrio en la cuenta corriente). En ese contexto, la competitividad internacional estaría vinculada al nivel de la tasa de cambio real que, en conjunto con otras políticas internas, sería capaz de promover el equilibrio interno y externo. En el largo plazo, el principal objetivo de política es el incremento de los niveles de vida de la población, el cual es una función de los aumentos de la productividad del trabajo ajustados por el aumento de la productividad total de factores y los cambios en los términos de intercambio. De forma más simplificada, se podría utilizar como *proxy* del comportamiento de la competitividad en el largo plazo la tendencia de la productividad del trabajo.

Para la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE), la competitividad está definida como el grado en que un país es capaz de producir, bajo condiciones de libre mercado, bienes y servicios acorde a las necesidades de los mercados

---

<sup>10</sup> Para una visión crítica de la competitividad y sus diversos significados en las corrientes teóricas de la economía, véase Krugman (1996).

internacionales, manteniendo o incrementando, paralelamente, los ingresos reales de la población en el largo plazo (OCDE, 1992). En un documento reciente (BID, 2001), el Banco Interamericano de Desarrollo vincula la competitividad de una economía a la creación de las condiciones necesarias para el desarrollo empresarial y el aumento sostenible de la productividad y del ingreso *per capita*. En la visión del BID, el desempeño exportador de un país y su nivel de competitividad son conceptos distintos pero interrelacionados, en la medida que el éxito exportador tiende a ser una consecuencia de los elevados niveles de competitividad.

En el presente estudio, se reconoce el vínculo entre desempeño exportador y competitividad, en el sentido que se asume que una parte importante de la competitividad es “revelada” por el comercio internacional. El conjunto de indicadores basados en las informaciones de comercio exterior de los países son analizados en la presente sección, reflejan lo que en teoría económica se acordó llamar competitividad *ex-post*. Estos contrastan con los indicadores de productividad y precios relativos, que caracterizan a la competitividad *ex-ante* y que serán presentados en la próxima sección.

## A. La competitividad *ex-post*

### 1. Metodología

La metodología de análisis de la competitividad agroalimentaria adoptada en el presente estudio fue aplicada en dos trabajos anteriores de la CEPAL. El primero fue publicado en un documento de Gutman y Miotti (1995) y el segundo, más reciente, fue desarrollado en conjunto con el Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) (véase Mulder *et al.*, 2003). Básicamente, se trata de estudiar la competitividad desde distintas perspectivas, considerando elementos del análisis *ex-post*, como las partes de mercado, y *ex-ante*, como la productividad y los precios relativos. A su vez, la dinámica de la demanda desempeña un papel central en el análisis, en la medida que permite clasificar la estrategia competitiva de los países según su grado de adecuación a las tendencias del consumo y, por lo tanto, según su sustentabilidad de largo plazo. También se trata de diferenciar la especialización comercial de la competitividad, conceptos muchas veces tomados como sinónimos<sup>11</sup>. La posición y la dinámica de los principales países competidores en los mercados de destino de los rubros agroalimentarios seleccionados es también considerada en el análisis. Finalmente, la protección comercial es tomada como indicador de la sensibilidad de los productos en los mercados importadores, hecho relevante en la definición de las estrategias negociadoras, y de las oportunidades que deberán surgir para los exportadores más competitivos en caso de liberalización.

El primer paso para el estudio de la competitividad agroalimentaria de los países en estudio fue definir qué se entiende por sector agroalimentario en las estadísticas de comercio internacional. Fueron incluidos en tal definición las actividades agrícolas y pecuarias primarias y los sectores agroindustriales comprendidos en los capítulos 0 (alimentos y animales vivos), 1 (bebidas y tabaco), 21 (cueros y pieles), 22 (semillas oleaginosas), 231 (caucho natural), 261 a 265 (fibras textiles naturales), 29 (otros productos animales y vegetales en bruto), y 4 (grasas y aceites) de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), revisión 1. Quedaron excluidos de esta definición de sector agroalimentario los productos forestales, por entenderse que se trata de un sector con una dinámica competitiva propia que requiere estudios específicos.

---

<sup>11</sup> Siguiendo a Lafay *et al.* (1989), la competitividad suele ser fuertemente afectada por variables coyunturales, en especial la tasa de cambio, mientras la especialización presenta un carácter estructural, reflejando, en parte, las decisiones de inversión de los agentes nacionales. Por lo tanto, la especialización tiende a ser más estable en el tiempo que la competitividad. Otra diferencia es que los indicadores de competitividad se calculan para un mismo producto entre países, mientras la especialización es una medida de la utilización de los recursos productivos de un país en diferentes productos o sectores.

Al interior del sector agroalimentario, se seleccionaron los productos en los cuales los países en estudio presentan sus principales ventajas comparativas, lo que redujo el espectro de casos a considerar. El indicador utilizado para identificar los principales productos agroalimentarios en los cuales los países en estudio se encuentran especializados es el de la contribución al saldo (Lafay *et al.*, 1989). Este indicador parte del supuesto que, en ausencia de ventaja o desventaja comparativa, el saldo comercial del país o región se distribuye entre los distintos sectores o productos según sus respectivos pesos en el comercio exterior del país o región. La comparación entre el saldo comercial real y el saldo teórico o esperado, que considera los pesos de los sectores o productos en el comercio total del país, nos da una medida de las ventajas y desventajas comparativas de los distintos rubros. Valores positivos del indicador señalan la presencia de ventaja comparativa para un sector o producto; valores negativos indican una desventaja del país en el sector o producto considerado. El indicador de contribución al saldo, que expresa entonces el perfil de especialización de un país, asume la siguiente forma:

$$c'_{ik} = p'_{ik} - (g'_{ik} \cdot p_i)$$

Donde:

$$p'_{ik} = 100 \cdot \left( \frac{(X'_{ik} - M'_{ik})}{\left(\frac{1}{2}\right) \cdot (X_i + M_i)} \right)$$

$$p_i = 100 \cdot \left( \frac{(X_i - M_i)}{\left(\frac{1}{2}\right) \cdot (X_i + M_i)} \right)$$

$$g'_{ik} = \frac{(X'_{ik} + M'_{ik})}{(X_i + M_i)}$$

Siendo  $X_{ik}$  las exportaciones del producto o sector  $k$  para el país  $i$ ,  $M_{ik}$  las importaciones del producto o sector  $k$  para el mismo país  $i$ ,  $X_i$  las exportaciones totales del país  $i$  y  $M_i$  las importaciones totales del país  $i$ . El símbolo ' en las fórmulas anteriores indica que los datos de exportaciones e importaciones han sido corregidos por el siguiente índice:

$$e_k = \frac{(W_{kb}/W_b)}{(W_{kn}/W_n)}$$

Donde  $W_{kb}$  corresponde a las exportaciones mundiales del producto o sector  $k$  en el año de base (aquí 1980);  $W_{kn}$  son las exportaciones mundiales del producto o sector  $k$  en cada año de la serie de datos;  $W_b$  son las exportaciones mundiales totales en el año de base y  $W_n$  son las exportaciones mundiales totales en cada año de la serie.

A partir del cálculo del indicador de contribución al saldo comercial para las diversas categorías de productos agroalimentarios de la CUCI, revisión 1, para los países en estudio agrupados en naciones centroamericanas y caribeñas<sup>12</sup> y para el período 1980-2000, se seleccionaron para el estudio de la competitividad los rubros que cumplen con las siguientes condiciones:

(a) Presentan un valor del indicador de contribución al saldo, en los últimos cinco años analizados, superior a 0.10 en el caso del Caribe y 0.20 en el caso de Centroamérica o, en caso de que no se cumpla este criterio, una participación en las exportaciones agroalimentarias superior al 1%.

(b) Presentan un saldo comercial positivo en el mismo período. El análisis de la variabilidad del indicador de contribución al saldo ha demostrado que para valores muy bajos del indicador, aunque positivos, resulta difícil asegurar la existencia de ventajas comparativas, dada su fuerte variabilidad (Gutman y Miotti, 1995). Por esa razón, optamos por seleccionar sólo los productos con un cierto nivel de especialización, descartando otros rubros con valores positivos pero muy bajos del indicador.

El análisis de los países agrupados en Centroamérica, por un lado, y el Caribe, por el otro, se realizó con el propósito de obtener lineamientos válidos para las economías en conjunto, dado que en general estos países tienden a participar conjuntamente en las negociaciones comerciales internacionales. No obstante, al tomar los países en estudio agrupados de esa manera —en lugar de considerarlos individualmente— llegamos a un indicador de especialización fuertemente influenciado por el peso de los exportadores agroalimentarios más importantes al interior de los respectivos grupos. Para minimizar este efecto, además de la especialización por grupos de países, se considera también la especialización individual de cada país como un criterio para la selección de los productos que deberán constituir el objeto de análisis de la competitividad. Así, para ser seleccionado, el producto en cuestión debe cumplir con los criterios definidos anteriormente en los grupos de países considerados y, al mismo tiempo, cumplir con los mismos criterios en por lo menos la mitad de los países que componen cada grupo.

Una vez seleccionados los productos agroalimentarios en los cuales los países en estudio están más especializados, éstos se clasifican según la importancia de su especialización (el nivel y la variación del indicador en las últimas décadas) en: (i) productos de especialización tradicional, y (ii) productos de especialización débil o incipiente. Los productos tradicionales presentan un enorme peso en las exportaciones y en la actividad económica de la subregión, debiendo por lo tanto ser analizados con gran detalle en cuanto a la situación competitiva actual. A su vez, los productos incipientes pueden llegar a ser más o menos importantes para la región según el dinamismo de los mercados importadores y las estrategias comerciales regionales.

El paso siguiente consiste en seleccionar los principales mercados importadores, evaluando su dinamismo con relación a la dinámica del comercio mundial agroalimentario. Como la revisión 3 de la CUCI, que es la más desagregada, sólo entró en vigencia para todos los países a partir de mediados de los años noventa, el análisis de la especialización en el largo plazo requiere usar la revisión 1 de la CUCI. No obstante, los indicadores siguientes no exigen un análisis de tan largo plazo como el de la especialización, puesto que se trata de medidas más coyunturales que estructurales. Así, a partir de este punto optamos por trabajar con un mayor nivel de desagregación aunque eso signifique contar con un período de análisis más corto. La información estadística comercial utilizada para este análisis entonces se encuentra codificada en la revisión 3 de la CUCI, siendo asignado a cada código de esta revisión los niveles de especialización correspondientes obtenidos a partir de la revisión 1.

---

<sup>12</sup> Como ya lo mencionamos, lamentablemente, COMERPLAN, no tiene información para la mayoría de los años seleccionados para Cuba, Guyana, Haití y República Dominicana. Por esa razón, el análisis de la especialización agroalimentaria de la subregión del Caribe está determinada únicamente por los demás países en estudio que conforman la subregión (Barbados, Belice, Jamaica y Trinidad y Tabago).

Como los países en estudio son muy especializados, no solamente en términos de productos de exportación sino también de socios comerciales, es posible trabajar con un pequeño grupo de mercados importadores cuya dinámica es determinante para la competitividad de la subregión. Para cada uno de los productos agroalimentarios clasificados como de especialización tradicional o incipiente en la subregión, la comparación entre el crecimiento de las importaciones en los mercados seleccionados y el crecimiento del comercio mundial agroalimentario genera una clasificación según el grado de dinamismo relativo de los mercados, con las siguientes categorías:

- (i) **mercados muy dinámicos:** tasa de crecimiento superior al doble del crecimiento del comercio mundial sectorial;
- (ii) **mercados dinámicos:** tasa de crecimiento superior a la del comercio mundial sectorial, hasta dos veces;
- (iii) **mercados estancados:** tasa de crecimiento positiva, pero inferior a la del comercio mundial agroalimentario, y
- (iv) **mercados en retroceso:** tasa de crecimiento de las importaciones negativa.

Los mercados dinámicos y muy dinámicos nos interesan particularmente del punto de vista de la identificación de oportunidades comerciales para los países en estudio, dado el espacio que existe en esos mercados para la ampliación del volumen exportado y, en especial, para la obtención de precios más elevados y/o más estables frente a otros productos agroalimentarios menos dinámicos.

Por otro lado, los productos diferenciados a través de la calidad también suelen obtener mejores precios, con los productores operando muchas veces como oligopolios en mercados segmentados. La especialización en ese tipo de producto también puede ser considerada como una estrategia competitiva deseable, razón que nos lleva a tratar de identificarlos para los países en estudio, considerando los mercados y productos agroalimentarios seleccionados. En un mercado importador específico, el producto proveniente de un país puede ser considerado diferenciado frente al mismo producto proveniente de los países competidores si los diferenciales de precios entre ambos son significativos. En el presente estudio, consideramos una diferencia de precios de 15% sostenible en el tiempo como un indicador de la existencia de diferenciación de producto. El indicador que mide los diferenciales de precios entre los productos provenientes de un país y de los competidores es el valor unitario relativo de las importaciones (VURI), que tiene la siguiente fórmula:

$$VU_{ijk} = \frac{pM_{ijk}}{pM_{jk}}$$

Donde  $pM_{ijk}$  equivale al valor unitario (valor/cantidad) de las importaciones del producto  $k$  realizadas por el país  $j$  provenientes del país  $i$  y  $pM_{jk}$  es el valor unitario de las importaciones del producto  $k$  realizadas por el país  $j$ . Un valor del indicador superior a 1.15 para los países en estudio en los principales mercados importadores, sostenible a lo largo de los años noventa, nos permite trabajar con la hipótesis de diferenciación de producto y seleccionar los casos en que eso ocurre para el estudio más detallado de la competitividad. Resáltese que, con el fin de minimizar los problemas derivados de la agregación de productos diferentes en una misma partida comercial, la información primaria considerada en el caso de este indicador es la más desagregada posible, es decir, los códigos nacionales de los mercados importadores a ocho o diez dígitos.

Así, tres grupos de productos de especialización han sido seleccionados hasta el momento para el análisis de la competitividad y la identificación de oportunidades comerciales:

- (a) **tradicional:** dada su gran importancia para las economías de los países en estudio;
- (b) **incipiente:** que se orientan a mercados dinámicos y muy dinámicos, y
- (c) **incipiente:** en los cuales existe evidencia de diferenciación de producto para los países en estudio.

Para estos tres grupos de productos agroalimentarios, se calculan algunos indicadores de la competitividad *ex-post*, como el nivel y la evolución de las partes de mercado de los países en estudio y de los principales competidores. Los países competidores son elegidos según dos criterios distintos: para cada uno de los productos agroalimentarios seleccionados, son tomados como competidores relevantes aquellos países que presentan las más elevadas partes de mercado o los más fuertes niveles de crecimiento de la participación en los mercados importadores considerados. La observación de los niveles y la evolución de las partes de mercados de los países en estudio *vis-à-vis* los principales competidores permite clasificar los productos elegidos anteriormente entre puntos competitivos fuertes y débiles de esos países, según si ganan o pierden espacio frente a los competidores.

El paso siguiente consiste en observar, para los productos agroalimentarios clasificados anteriormente como puntos fuertes y débiles, el nivel de la protección comercial en los mercados importadores considerados, tanto para los países en estudio como para los principales países competidores, generando una medida de la protección relativa enfrentada por esos grupos de países. La protección comercial aquí considerada sólo se refiere a las barreras arancelarias impuestas por los países importadores ya que se considera que las otras barreras (sanitarias y fitosanitarias) son, en principio por lo menos, no discriminatorias. La base de datos utilizada es el Sistema de Análisis e Información Comercial (Trade Analysis and Information System (TRAINS)), de United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), en la cual se informan los aranceles *ad valorem* y específicos por mercados importadores y partidas arancelarias bastante desagregadas (hasta diez dígitos). La agregación de tales partidas hasta llegar a los niveles de la CUCI utilizados en el presente estudio es realizada con base en los promedios simples<sup>13</sup>.

En caso de liberalización comercial en los mercados importadores considerados, las principales oportunidades comerciales para los países en estudio estarían dadas por aquellos productos que representan puntos fuertes de la competitividad de esos países, cuyo nivel de protección es elevado y cuya protección relativa es mayor que para los competidores. De la misma manera, los principales desafíos estarían representados por aquellos productos en los cuales los países en estudio no son claramente más competitivos que los países competidores, pero que cuentan con trato preferencial en los mercados importadores considerados (protección relativa menor para los países en estudio).

---

<sup>13</sup> A primera vista, el promedio ponderado por el peso de los productos y países en el comercio bilateral podría parecer la mejor opción para el cálculo de la protección agregada. No obstante, cuando la protección es efectiva, ella afecta el nivel del comercio y, por lo tanto, el peso de los países y productos en las importaciones, es decir, el propio ponderador. Por esa razón, consideramos inicialmente ambas medidas —el promedio ponderado y el promedio simple— pero la comparación entre ellas no mostró mucha diferencia para los casos específicos analizados en este estudio.



## 2. Principales resultados de la competitividad *ex-post* y la protección comercial

Siguiendo la metodología de análisis definida anteriormente, los productos agroalimentarios más relevantes para los países en estudio fueron identificados a partir del indicador de especialización comercial. Como era previsible, se llegó a una lista de pocos productos que responden por la mayor parte de las ventajas comparativas de la subregión. Los países en estudio fueron agrupados en centroamericanos y caribeños y, de las cerca de 200 categorías de productos agroalimentarios consideradas inicialmente, fueron seleccionados tan sólo 13 para Centroamérica<sup>14</sup> y 9 para el Caribe.<sup>15</sup> De acuerdo con la clasificación definida anteriormente, el café verde, el azúcar de caña y los bananos y plátanos pueden ser considerados productos de especialización tradicional en ambas regiones, mientras los demás rubros seleccionados constituyen el grupo de productos con especialización débil o incipiente.

Los productos seleccionados son relevantes no solamente para las respectivas subregiones sino también para gran parte de los países que las componen, dada la forma como está diseñada la metodología para selección de productos. Los productos seleccionados representan la mayor parte de las exportaciones agroalimentarias de las dos subregiones consideradas: en el caso centroamericano, su peso alcanza 73%, mientras que en el caso del Caribe llega al 65%. Con relación a las exportaciones totales realizadas hacia países no pertenecientes a las subregiones consideradas, el peso de los productos agroalimentarios seleccionados también es significativo, alcanzando 40% en Centroamérica y poco más de 10% en el Caribe, dado el fuerte peso del sector petrolero en el comercio de esta última región. Cabe aclarar que las estadísticas anteriores no incluyen, para el Caribe, a Cuba, Guyana, Haití y República Dominicana, países para los cuales no se dispone de información comercial actualizada.

En lo que concierne al destino de las exportaciones subregionales de los productos seleccionados, dos mercados concentran la mayor parte del comercio: la UE, que a fines de los años noventa aparece como destino de, respectivamente, 34% y 73% de las exportaciones centroamericanas y caribeñas de los productos seleccionados, y los Estados Unidos, como destino de 49% y 15% respectivamente. Juntos, por lo tanto, estos destinos suman el 83% de las exportaciones centroamericanas y el 88% de las exportaciones caribeñas de los productos seleccionados. Los mercados que siguen en importancia son Japón, Canadá, México y el resto de América Latina. Dada la fuerte concentración geográfica de las exportaciones de los productos seleccionados, consideraremos para efecto del análisis de la dinámica de la demanda importadora únicamente a los mercados de los Estados Unidos y la Unión Europea.

En el mercado estadounidense, las importaciones totales de los productos seleccionados aumentaron a una tasa promedio anual de 4.8% a lo largo de los años noventa, contra menos de 2% en el mercado europeo. En el año 2000, en este último mercado, estas importaciones alcanzaron un valor de casi 21 mil millones de dólares, mientras en los Estados Unidos ese valor fue de poco más de 13 mil millones de dólares. En comparación con el crecimiento del comercio mundial agroalimentario en los años noventa, que alcanzó una tasa promedio anual de 2.8%, las importaciones de los productos seleccionados aparecen como relativamente dinámicas en el

<sup>14</sup> Los productos seleccionados para Centroamérica fueron, en orden decreciente de importancia de la especialización (los números entre paréntesis representan sus respectivos códigos en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), revisión 3: café verde (07111), azúcar de caña sin refinar (06111), bananos y plátanos (0573), raíces y tubérculos a excepción de la yuca (05483), camarones congelados (03611), otros crustáceos congelados (03619), carne de ganado vacuno fresca o refrigerada deshuesada (01112), melaza de caña (06151), puros (1221), melones (incluso sandías) y papayas (05791), plantas vivas no especificadas en otra parte (29269), semillas de ajonjolí (2225) y aceite bruto de palma (42221).

<sup>15</sup> En el caso del Caribe, fueron seleccionados los siguientes productos, en orden decreciente de especialización (los números entre paréntesis representan sus respectivos códigos en la CUCI, revisión 3): azúcar de caña (06111), café verde (07111), bananos y plátanos (0573), ron y tafia (11244), puros (1221), cacao en grano crudo (0721), crustáceos congelados a excepción de los camarones (03619), naranjas (05711), melones (incluso sandías) y papayas (05791).

mercado estadounidense y estancadas en la UE. En ambos mercados, sin embargo, el análisis más desagregado demuestra la existencia, entre los rubros seleccionados, de productos/mercados dinámicos, estancados y en retracción (véase el cuadro 2).

Algunos aspectos de la dinámica de los mercados importadores merecen atención especial. En primer lugar, con la posible excepción del café, los rubros de especialización tradicional de los países centroamericanos y caribeños se clasifican como mercados estancados o en retroceso al nivel de los principales países importadores. Las implicaciones de este hecho para la agricultura subregional son importantes y se vinculan al fuerte peso de los productos tradicionales en la economía de los países en estudio, y, por otro lado, a la tendencia decreciente de los precios internacionales de esos productos, incluyendo, en este caso, al café. En segundo lugar, el cuadro 1 muestra que, por lo menos en lo que se refiere a los productos agroalimentarios seleccionados, el mercado estadounidense es mucho más dinámico que el europeo, concentrando la mayor parte de los rubros de especialización incipiente de los países en estudio en la categoría de mayor dinamismo de las importaciones. Tal diferencia entre ambos mercados se mantiene, además, en cuanto a los niveles de crecimiento de las importaciones de los productos más dinámicos. En efecto, en el mercado de los Estados Unidos, los cinco productos más dinámicos desde el punto de vista de las importaciones presentaron una tasa de crecimiento en los años noventa de cerca de 13% al año, contra 4% para los cinco productos más dinámicos en el caso de la UE.

**Cuadro 2**  
**CLASIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS**  
**SELECCIONADOS SEGÚN LA DINÁMICA DE LOS MERCADOS IMPORTADORES**

Especialización	Dinámica/Crecimiento			
	Muy dinámicos (>4.6%)	Dinámicos (2.8-4.6%)	Estancados (0-2.8%)	En retroceso (<0%)
<b>Estados Unidos:</b>				
Tradicional	-	Café verde (07111)	Bananas y plátanos (0573)	Azúcar de caña (06111)
Débil/incipiente	Puros (1221) Carne bovina (01112) Plantas vivas (29269) Naranjas (05711) Crustáceos <sup>a</sup> (03619) Raíces/tubérculos (05483) Ajonjolí (2225) Melón/papayas (05791) Camarones (03611)	Cacao en grano (0721)	Ron y tafia (11244)	Aceite de palma (42221) Melaza de caña (06115)
<b>Unión Europea:</b>				
Tradicional	-	Café verde (07111)	Bananas y plátanos (0573)	Azúcar de caña (06111)
Débil/incipiente	Ron y tafia (11244)	Puros (1221) Crustáceos (03619) Melón/papayas (05791) Camarones (03611) Aceite de palma (42221) Ajonjolí (2225)	Cacao en grano (0721) Carne bovina (01112)	Plantas vivas (29269) Naranjas (05711) Melaza de caña (06115) Raíces/tubérculos (05483)

**Fuente:** Elaboración propia a partir de informaciones de COMERPLAN, Unidad Agrícola (CEPAL).

**Nota:** Los números entre paréntesis se refieren al código de los productos en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), revisión 3.

<sup>a</sup> Cabe notar que dentro de los crustáceos, el crecimiento de las importaciones de langostas las clasifica como producto estancado.

Las principales tendencias de la demanda agroalimentaria suelen tener un componente global, que avanza en conjunto con los cambios socioeconómicos y culturales más generales, y un componente más específico del país o incluso de las localidades donde se lleva a cabo el consumo. Observando el comportamiento de largo plazo del comercio mundial agroalimentario nos damos cuenta de las tendencias más generales de la demanda en las últimas décadas, como el aumento del consumo de frutas y otros alimentos frescos, la expansión del consumo de pescado y carne de aves en detrimento de las carnes rojas, la reducción en el consumo de azúcares y en el uso de fibras textiles naturales y el relativo estancamiento en la demanda de cereales y grasas. Al mirar específicamente los mercados importadores que nos interesan en el presente estudio, por un lado, confirmamos gran parte de las tendencias identificadas al nivel mundial y, por otro lado, podemos avanzar en el sentido de observar el comportamiento más particular de esos mercados.

Dado que nuestro objetivo es la identificación de oportunidades comerciales para los países en estudio, los productos que más nos interesan son aquellos clasificados como dinámicos o muy dinámicos en los mercados importadores seleccionados. En tales casos, se observa un mayor espacio para el crecimiento de las exportaciones en volumen y, principalmente, en valor, dado que los productos dinámicos tienden a alcanzar, de una manera general, mejores precios en los mercados internacionales. En otras palabras, dada la tendencia histórica al deterioro de los precios de los productos básicos, entre los cuales se encuentran diversas *commodities* agrícolas, la especialización en productos con demanda internacional creciente permite obtener mejores precios y, así, sostener un mejor desempeño competitivo en los mercados externos.

Además de los productos con fuerte crecimiento de la demanda, también en el caso de los bienes diferenciados por la calidad se espera la obtención de mejores precios por parte de los países exportadores *vis-à-vis* los demás competidores. La diferenciación de producto es un concepto de la economía industrial que se refiere a la existencia de preferencias, por parte de los consumidores, por productos parcialmente sustituibles en un mismo mercado. La diferenciación de producto puede ser horizontal o vertical, siendo que la primera se refiere a diferencias de hábitos o gustos (por ejemplo, colores), mientras la segunda involucra diferencias de calidad entre los productos, las cuales pueden coexistir dada la diversidad de preferencias e ingreso entre los consumidores. Principalmente en el último caso, se trata de una estrategia competitiva que, en el caso de ser exitosa, genera una segmentación del mercado original, creando nuevos submercados o nichos en los cuales los productores pueden operar como monopolios u oligopolios durante un cierto período, obteniendo precios más elevados para sus productos que en un mercado de *commodities*.<sup>16</sup>

En ese sentido, así como la especialización en productos dinámicos desde el punto de vista de la demanda, la especialización en productos diferenciados por su elevada calidad también puede ser considerada una estrategia competitiva deseable. En el caso de los bienes agroalimentarios, aunque tradicionalmente no ha existido mucho espacio para la diferenciación de producto, en especial entre los bienes no procesados, esa situación ha tendido a cambiar con los avances tecnológicos en el área de la biotecnología y con la valorización de los cultivos orgánicos, entre otras tendencias recientes en el sector. Tales avances impulsan el desarrollo de una agricultura diferenciada y valorizada, cuyo producto, aún siendo un bien primario sin mayor elaboración industrial, tiende a alejarse del concepto tradicional de *commodity*. Así, dado el dinamismo de esos nuevos mercados, es de nuestro interés identificar los casos en los cuales los productos provenientes de los países en estudio logran diferenciarse de aquellos producidos en los países competidores.

En la práctica, la identificación de la diferenciación de producto no es algo sencillo. En general resulta sumamente difícil definir a partir de qué punto un producto deja de ser igual a otro, en la mirada de los consumidores. En diversos casos, es mucho más una cuestión de *marketing* u otros factores subjetivos que de diferenciación técnica. Por todas esas dificultades es que se suele

<sup>16</sup> Otra posibilidad de diferenciación y obtención de precios más altos para los productos agrícolas es llegar a los mercados antes o después del grueso de los proveedores. Para los productos considerados en este estudio, esto no es tan pertinente.

identificar la ocurrencia de ese fenómeno a través de los diferenciales de precios obtenidos y sostenidos por un producto en determinado mercado, aunque esa metodología tampoco se encuentre libre de problemas. En efecto, resulta bastante arbitraria la definición del punto de corte a partir del cual se asume que un diferencial de precios refleja la existencia de diferenciación de producto. Aún así, optamos por ese camino en el intento de analizar más profundamente las características de la demanda agroalimentaria en los mercados importadores seleccionados y las consecuentes oportunidades de desarrollo comercial para los países en estudio al interior de esos mercados.

Conforme detallado en la parte metodológica, el indicador que permite observar los diferenciales de precios de los productos provenientes de un país con relación a los precios de los productos de los países competidores es el VURI. El cálculo del indicador fue realizado en este estudio para los productos agroalimentarios seleccionados en los mercados de los EE. UU. y la UE, teniendo como países exportadores a las economías en estudio, agrupadas en centroamericanas y caribeñas<sup>17</sup>. En ambos mercados se encontraron importantes antecedentes que permiten trabajar con la hipótesis de diferenciación de producto para ciertos bienes provenientes de los países centroamericanos y caribeños en estudio.

En el mercado estadounidense, los productos centroamericanos que alcanzan de forma sostenida un precio significativamente superior a los productos similares de los demás países competidores son los camarones y los otros crustáceos congelados, el taro silvestre o malanga (un tipo de tubérculo), las papayas frescas y el café verde. Para los países caribeños en estudio, en ese mismo mercado, los productos que alcanzan precios diferenciados son las bananas y plátanos frescos, las papayas frescas, el café verde y los puros. En el mercado de la UE, los productos que presentan las mayores evidencias de diferenciación son los camarones congelados, las plantas vivas, las sandías, el café verde y las semillas de sésamo provenientes de Centroamérica, además de las bananas y plátanos frescos, las sandías y melones y los puros del Caribe. Es interesante notar que prácticamente todos los productos para los cuales asumimos que existe diferenciación de producto en el caso de los países en estudio son clasificados en los mercados importadores como dinámicos o altamente dinámicos, de acuerdo con el cuadro 2.

Así, nuestra selección de productos queda compuesta por los tres rubros tradicionales más los productos que aparecen en el cuadro 2 clasificados como dinámicos y muy dinámicos en cada uno de los mercados importadores; se incorpora también a las plantas vivas, siguiendo el criterio de la diferenciación de producto, en el caso del mercado europeo. El cuadro 3 presenta la lista final de productos seleccionados por mercado importador, en el siguiente orden: en primer lugar los productos tradicionales y luego los de especialización incipiente ordenados según la dinámica de las importaciones en los años noventa. Este cuadro resume los principales resultados de la competitividad *ex-post* de los países en estudio, siendo complementado por el cuadro 4, donde aparecen las mismas variables para los principales países competidores.

---

<sup>17</sup> Para minimizar el efecto de la agregación de productos diferentes en las partidas comerciales, se consideró la información primaria proveniente de los mercados importadores, a ocho y diez dígitos de los códigos nacionales, respectivamente, para la UE y los Estados Unidos. Las fuentes de los datos de comercio utilizados en el cálculo del indicador del valor unitario relativo de las importaciones (VURI) son, para los Estados Unidos, el Departamento de Agricultura (United States Department of Agriculture (USDA)) y para la UE, el European Statistics (EUROSTAT).

**Cuadro 3**  
**COMPETITIVIDAD EX-POST DE LOS PAÍSES EN**  
**ESTUDIO EN LOS MERCADOS IMPORTADORES SELECCIONADOS**

Código CUCI	Descripción	Importaciones		Centroamérica		El Caribe	
		Valor en miles de \$US	Crecimiento	Participación de mercado	Crecimiento de la participación de mercado	Participación de mercado	Crecimiento de la participación de mercado
		1998-2000	1990-2000	1998-2000	1990-2000	1998-2000	1990-2000
<b>Estados Unidos:</b>							
07111	Café sin tostar, no descafeinado	2 470 386	3.8	26.8	2.0	0.6	-11.0
0573	Bananas (incluso plátanos), frescas o secas	1 465 772	1.6	51.7	1.1	0.3	11.4
06111	Azúcar de caña, sin refinar	621 678	-2.7	23.5	0.4	18.8	0.6
1221	Cigarros, charutos y cigarros pequeños	310 364	20.7	21.3	-0.5	71.1	1.1
01112	Carne de ganado bovino, fresca o refrigerada deshuesada	690 351	14.3	2.9	-20.2	-	-
29269	Otras plantas (incluso sus raíces), estacas y esquejes, vivos; esporas de hongos	260 639	12.8	10.4	-5.1	-	-
05711	Naranjas, frescas o secas	61 577	11.2	-	-	2.0	-20.8
05483	Arrurruz, salep, topinambur, batatas y demás raíces y tubérculos análogos	65 571	8.0	44.7	4.8	40.3	-2.2
2225	Semillas de sésamo (ajonjolí)	2 136 103	7.8	1.1	-4.1	-	-
05791	Melones (incluso sandías) y papayas	371 576	7.4	40.5	0.3	4.7	9.0
03611	Camarones y quisquillas congelados	2 839 510	4.8	8.5	1.9	-	-
0721	Cacao en grano	586 267	3.0	-	-	6.1	-5.4
<b>Unión Europea:</b>							
07111	Café sin tostar, no descafeinado	4 920 159	3.4	18.3	3.07	0.8	-1.83
0573	Bananas (incluso plátanos), frescas o secas	2 399 549	2.3	38.6	-0.59	4.9	2.73
06111	Azúcar de caña, sin refinar	932 932	-1.3	0.2	-0.52	33.1	1.43
11244	Ron y tafia	338 479	7.4	-	-	24.4	-5.60
1221	Cigarros, charutos y cigarros pequeños	110 548	4.4	6.9	14.51	84.7	-0.28
03619	Otros crustáceos congelados	209 674	3.6	3.1	8.60	28.6	9.95
03611	Camarones y quisquillas congelados	1 905 974	3.3	3.1	8.31	-	-
05791	Melones (incluso sandías) y papayas	208 269	3.3	32.1	17.31	1.6	1.13
2225	Semillas de sésamo (ajonjolí)	244 088	2.9	3.3	-14.49	-	-
42221	Aceite de palma en bruto	391 653	3.0	0.4	-11.95	-	-
29269	Otras plantas (incluso sus raíces), estacas y esquejes, vivos; esporas de hongos	187 742	-0.3	29.4	0.19	-	-

**Fuente:** Elaboración propia a partir de información de COMERPLAN, Unidad Agrícola, CEPAL.

**Nota:** Los códigos de los productos corresponden a la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), revisión 3.

**Cuadro 4**

**COMPETITIVIDAD DE LOS PRINCIPALES COMPETIDORES EN LOS MERCADOS SELECCIONADOS**

Código CUCI	Descripción	Competidor N° 1			Competidor N° 2			Competidor N° 3			Competidor N° 4		
		País	Participación 1998-2000	Crecimiento de la participación 1990-2000	País	Participación 1998-2000	Crecimiento de la participación 1990-2000	País	Participación 1998-2000	Crecimiento de la participación 1990-2000	País	Participación 1998-2000	Crecimiento de la participación 1990-2000
<b>Estados Unidos:</b>													
07111	Café sin tostar, no descafeinado	Colombia	19.1	-0.8	México	15.9	-0.2	India	1.3	9.1	Indonesia	3.9	4.4
0573	Bananas y plátanos, frescos o secos	Ecuador	26.6	-1.2	Colombia	16.5	0.8						
06111	Azúcar de caña, sin refinar	Brasil	12.6	1.0	Filipinas	10.3	-2.3	México	3.0	25.6	Sudáfrica	3.4	2.9
1221	Cigarros, charutos y cigarros pequeños, que contengan tabaco	México	2.1	-12.7	Dominica	1.5	-						
01112	Carne de ganado bovino, fresca o refrigerada deshuesada	Canadá	88.1	3.7	Australia	3.2	20.3						
29269	Otras plantas (incluso sus raíces), estacas y esquejes, vivos; esporas de hongos	Canadá	71.0	2.3	México	2.7	1.7	Asia <sup>b</sup>	3.7	15.1	Israel	1.1	4.7
05711	Naranjas, frescas o secas	Australia	53.9	15.7	México	22.2	-3.4						
05483	Ajurrú, salep, topinambur, batatas y demás raíces y tubérculos análogos	Brasil	2.6	-2.0	Fiji	2.3	11.0						
2225	Semillas de sésamo (ajonjolí)	México	32.6	6.1	Canadá	9.2	-5.0	Irlanda	4.7	4.4	R.Unido	5.7	3.6
05791	Melones (incluso sandías) y papayas	México	52.9	-0.7	Brasil	1.1	7.9						
03611	Camarones y quisquillas congelados	Tailandia	29.2	5.1	Ecuador	14.1	-3.0	India	6.1	4.8	México	13.8	3.7
0721	Cacao en grano	Costa de Marfil	48.2	6.3	Indonesia	29.0	6.4						
<b>Unión Europea:</b>													
07111	Café sin tostar, no descafeinado	Brasil	23.5	1.3	Colombia	15.0	-5.5	Vietnam	6.7	22.6	Perú	2.5	14.7
0573	Bananas y plátanos, frescos o secos	Colombia	18.6	5.1	Ecuador	18.4	1.9	Venezuela	1.1	90.4	Camerún	6.6	7.1
06111	Azúcar de caña, sin refinar	Mauricio	31.1	0.2	Fiji	12.3	1.8	Brasil	1.9	4.7	Zimbabwe	3.6	4.6
11244	Ron y tafia	Bahamas	58.4	11.2	Venezuela	3.6	12.6	EE. UU.	2.9	7.2			
1221	Cigarros, charutos y cigarros pequeños, que contengan tabaco	EE. UU.	4.3	0.6									
03619	Otros crustáceos congelados	Bahamas	13.1	-0.1	Tailandia	2.3	-3.4						
03611	Camarones y quisquillas congelados	Ecuador	9.8	-1.3	Tailandia	7.0	-1.9	Irán	1.2	19.8	Malasia	3.7	9.1
05791	Melones (incluso sandías) y papayas	Brasil	32.1	0.1	Israel	14.9	-0.5	Marruecos	7.6	17.0			
2225	Semillas de sésamo (ajonjolí)	República Checa	19.3	-	México	19.0	0.5	Eslovenia	1.4	26.9	Venezuela	1.2	12.7
29269	Otras plantas (incluso sus raíces), estacas y esquejes, vivos; esporas de hongos	Israel	11.7	1.1	Polonia	8.0	4.5	Malasia	1.1	14.7	Sudáfrica	2.4	7.1
42221	Aceite de palma en bruto	Indonesia	45.0	-2.5	Papua Nueva Guinea	30.1	5.8	Colombia	4.1	45.7	Ghana	3.2	27.3

**Fuente:** Elaboración propia a partir de información de COMERPLAN, Unidad Agrícola, CEPAL

<sup>a</sup> Los competidores 1 y 2 fueron seleccionados por el criterio de las partes de mercado; los competidores 3 y 4, por el criterio del crecimiento de las partes de mercado en los años noventa.

<sup>b</sup> No especificado en otra parte.

Entre los productos tradicionales, el café representa el mayor mercado en términos del valor del comercio, tanto en los EE. UU. como en la UE, seguido por las bananas y el azúcar. Este mismo orden se repite en lo que se refiere a la dinámica de los mercados, con el café respondiendo por el más elevado crecimiento de las importaciones en la última década y el azúcar, con una retracción del comercio. Los países en estudio presentan las participaciones de mercado más elevadas en los plátanos y el azúcar, siendo el primero básicamente de origen centroamericano y el segundo, de origen caribeño, por lo menos en lo que concierne al mercado europeo. En el café, de origen mayoritariamente centroamericano, esos países enfrentan una mayor competencia; no obstante, fue en este producto que la subregión presentó su mejor desempeño entre los rubros tradicionales.

El caso del café es interesante porque se trata de un rubro tradicional que muestra una dinámica reciente basada en la diferenciación de producto. Mientras el mercado de café *commodity* permanece estancado al nivel mundial, creciendo a una tasa de poco más de 1% al año en la última década, el mercado de cafés especiales aumenta ocho veces más en países como los Estados Unidos y también en Europa<sup>18</sup>. Sin embargo, existen una serie de dificultades para que los países productores puedan aprovechar la dinámica del mercado de cafés especiales: se trata de un mercado pequeño en términos de volúmenes; las exigencias de certificación, por ejemplo, del café orgánico requieren de un desarrollo institucional inexistente por ahora en esos países; algunas de las posibilidades de diferenciación agroindustrial del producto son llevadas a cabo por grandes transnacionales del sector, mientras que el desarrollo de esta estrategia es muy escaso o nulo en las empresas nacionales de los países productores.

La competencia enfrentada por los países en estudio en los mercados tradicionales está dada, por un lado, por los grandes exportadores históricos de esos productos y, por otro lado, por exportadores incipientes con elevado crecimiento de las partes de mercado. En el primer grupo de países competidores, las partes de mercado han evolucionado de manera relativamente estable e incluso con algunas reducciones importantes, como en el caso del café colombiano en la UE. En cuanto a los competidores incipientes, las tasas de crecimiento de las partes de mercado de esos países tienden a superar en mucho las tasas alcanzadas por los países en estudio. Es necesario resaltar, sin embargo, que en el caso del azúcar, tanto en la UE como en los EE. UU., y también para las bananas en la UE, se trata de mercados manejados por cuotas o contingentes arancelarios. Estas cuotas estipulan un arancel favorable para las importaciones realizadas bajo la cuota de cada país exportador, mientras las importaciones realizadas a partir de ese límite están sujetas a un arancel mucho más elevado, en general prohibitivo. Así, las partes de mercado de los países en estudio y de los países competidores en estos productos reflejan, más que la competitividad de esas naciones, la estructura de las cuotas arancelarias vigentes en los mercados importadores.

A partir de la Ronda Uruguay, se acordó que las restricciones no arancelarias al comercio serían transformadas en tarifas, en un proceso conocido justamente como “arancelización” de las barreras comerciales, que se encuentra en el origen de los contingentes arancelarios. No obstante, en algunos casos se reconoce que tales contingentes siguen teniendo efectos sobre el comercio comparables a las restricciones no arancelarias, en especial cuando la tarifa fuera de la cuota es extremadamente elevada. En lo que se refiere al mercado de la UE, por ejemplo, los países del Caribe no se enfrentan con restricciones arancelarias para el azúcar o las bananas, en caso de que exporten bajo la cuota establecida; fuera de ésta, el arancel específico para los países de África, Caribe y Pacífico (ACP), alcanza 33.9 euros/100kg para el azúcar y 508 euros/1000kg para las bananas. El efecto de tales contingentes arancelarios sobre la estructura de las importaciones es muy fuerte, imposibilitando un análisis de la competitividad basado en las cuotas de mercado y su

---

<sup>18</sup> Los cafés especiales pueden diferenciarse del común de los cafés al nivel primario o industrializado, a través de sus características físicas o sensoriales, así como por prácticas culturales o en los procesos finales. De acuerdo con la Asociación de Cafés Especiales de América, la mayor parte de los cafés especiales pueden ser clasificados en cinco categorías: origen, saborizados, orgánicos, alto tostado o descafeinados.

evolución<sup>19</sup>. En mercados tan controlados, no se puede hablar de oportunidades comerciales al menos que se piense en una eliminación de los contingentes como la que se propone en el caso del ALCA. Aún así, la reducción del consumo de azúcares es una tendencia del mercado agroalimentario mundial, limitando las posibilidades de expansión de las exportaciones al desplazamiento de otros competidores. En el caso de las bananas en la UE, las perspectivas son un poco más alentadoras por el lado de la demanda, aunque una posible eliminación de los contingentes perjudicaría notoriamente a los productores caribeños.

En el caso del café verde, donde no existen cuotas ni otras barreras arancelarias o para arancelarias en los mercados importadores considerados, es posible considerar la posición relativa de los países en estudio y su evolución como el resultado final de sus ventajas y desventajas competitivas. Con relación a los competidores más tradicionales, los países centroamericanos presentan ventajas de desempeño competitivo en el café, tanto en los EE. UU. como en la UE, al contrario de los países caribeños, que vienen bajando fuertemente su participación en ambos mercados. A su vez, los competidores incipientes presentan tasas de crecimiento bastante más elevadas que los países en estudio, especialmente en el mercado europeo, pero en general con partes de mercado muy reducidas, siendo Vietnam la excepción. Este último país es un exportador reciente de café, que empezó a tener una participación significativa en el mercado mundial en la segunda mitad de los años noventa. Hoy, es el segundo mayor productor y exportador del producto, después de Brasil. Su estrategia se basa principalmente en bajos precios para un producto volcado hacia las necesidades de la industria de café soluble.

La competencia entre los cafés vietnamita y centroamericano, este último de otra variedad y de mejor calidad, no es tan directa, por lo menos en aquellos segmentos del mercado donde la calidad es valorizada. No obstante, en el mercado del café *commodity* los diferenciales de precios del café vietnamita pueden ser decisivos. En efecto, la diferenciación de precios del café centroamericano identificada anteriormente refleja, por un lado, la entrada de Vietnam en los mercados internacionales, con un precio que representa cerca de 60% del promedio de los competidores. Pero, por otro lado, también se refiere a una marcada tendencia hacia la valorización del café de mejor calidad en ciertos segmentos del mercado, especialmente aquellos vinculados a las llamadas *coffee houses*, que vienen presentando una fuerte expansión tanto en los Estados Unidos como en otros mercados de alto poder adquisitivo. Esta importante tendencia de la demanda —la exportación de cafés especiales— aparece como una oportunidad para los países en estudio, aunque la mayor parte del café comercializado en el mundo seguirá siendo del tipo *commodity* y, en este caso, las ganancias de productividad son esenciales para el aumento de la competitividad.

En el mercado de las bananas en los Estados Unidos, tampoco existen barreras arancelarias para los países beneficiados por los SGP o la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (Caribbean Basin Initiative (CBI)), es decir, todos los países en estudio más los principales competidores, Ecuador y Colombia. Las barreras no arancelarias, que se refieren a medidas de control fitosanitario, afectan de forma horizontal a los países exportadores. Por lo tanto, se puede decir que tales países enfrentan un nivel de protección relativa semejante en el mercado en cuestión. El desempeño de los países Centroamericanos en este mercado muestra una cierta estabilidad, mientras el de los países del Caribe es muy dinámico, aunque partiendo de niveles muy reducidos de participación.

---

<sup>19</sup> Un indicador interesante del efecto decisivo que tienen las cuotas arancelarias sobre el comercio se refiere a las diferencias de participación de los países exportadores bajo la cuota y bajo otros mecanismos que permiten el acceso sin aranceles para la reexportación del producto procesado, por ejemplo. De acuerdo con Skully (1998), en el mercado estadounidense del azúcar, algunos países centroamericanos como Guatemala, Costa Rica y Honduras cuentan con una cuota de menos de 5% de las importaciones anuales bajo contingente arancelario, pero bajo los programas que permiten la importación sin aranceles más allá de la cuota de esos países (exención de cuotas), ellos alcanzan una participación muchas veces superior, llegando a 40% en el caso de Guatemala. Entretanto, países con elevadas cuotas, como Brasil y Filipinas, prácticamente no participan en el mercado por el otro mecanismo. Algunos autores afirman (véase en Skully, 1998) que las participaciones vigentes en el mercado bajo el programa de exención de cuotas son las que deberían prevalecer en caso de liberalización del mercado azucarero estadounidense.



Los principales países competidores varían muy marginalmente su participación, configurando una situación de estabilidad que de cierto modo refleja el estancamiento de la demanda.

En lo que se refiere a los productos de especialización débil o incipiente, es posible diferenciar entre aquellos mercados en los cuales los países en estudio presentan evidencia de ventajas competitivas, dado que vienen aumentando su participación a un ritmo superior al de los principales competidores, y los mercados donde esos países vienen claramente perdiendo espacio. Resáltese que, dada la selección realizada anteriormente, todos los productos incipientes presentados en los cuadros 3 y 4 representan mercados de potencial interés para los países en estudio, dado su elevado dinamismo y/o las posibilidades de diferenciación de producto. Así, aumentos importantes de participación en esos mercados para los países en estudio pueden ser identificados como puntos fuertes de la competitividad agroalimentaria de esos países, mientras los mercados donde pierden consistentemente participación, a pesar del dinamismo de la demanda, son considerados puntos débiles u oportunidades perdidas.

Entre los productos de especialización débil o incipiente, los países en estudio presentan una participación dominante en algunos rubros, como es el caso de los puros en los EE. UU. y en la UE y las raíces y tubérculos (a excepción de la yuca) en los Estados Unidos. En esos mercados, la participación de los países competidores tiende a ser reducida y, aún cuando esos países presentan una tasa de crecimiento de la parte de mercado elevada, difícilmente llegan a amenazar la posición de los países en estudio. En tales casos, la principal competencia se da internamente, es decir, entre los propios países en estudio. En efecto, en el caso del mercado estadounidense de los puros, el aumento de la parte de mercado experimentado por la República Dominicana ocurre en detrimento de Honduras y Jamaica. En el mercado europeo, Cuba es el principal exportador de puros y viene reduciendo su participación, mientras la República Dominicana, Honduras y Nicaragua presentan un desempeño bastante positivo. En las raíces y tubérculos, entre los principales abastecedores, Costa Rica aumenta su parte de mercado mientras Jamaica y República Dominicana presentan retracción. Entre las subregiones, el Caribe presenta un mejor desempeño en el mercado de los puros en Estados Unidos en detrimento de Centroamérica al paso que esta última subregión tiene mejores resultados en el mercado de las raíces y tubérculos en Estados Unidos y de puros en Europa, en detrimento de los países caribeños. Resáltese que, bajo la CBI, los países centroamericanos y caribeños gozan de libre acceso al mercado estadounidense tanto para los puros como para las raíces y tubérculos (a excepción de la yuca), lo que implica que en estos casos las posiciones relativas de los países reflejan su competitividad en un libre mercado. En la UE, los países ACP y aquellos beneficiados por el Sistema Generalizado de Preferencias Especiales (SGPE), es decir, los incentivos para el combate a la producción y el tráfico de drogas, enfrentan también un arancel cero en el mercado de los puros. Así, entre los países con libre acceso a ese mercado se encuentran todos los países en estudio, a excepción de Cuba, que se enfrenta a un arancel *ad valorem* de 9.1% (SGP).

En los mercados donde los países en estudio no son los exportadores dominantes, la competencia se establece con países de las más distintas regiones (véase nuevamente el cuadro 3). En el mercado estadounidense, Canadá y los países latinoamericanos, en especial México, se encuentran particularmente presentes entre los principales competidores, aunque entre los competidores más dinámicos aparecen diversos países asiáticos. En la UE, se observa un mayor equilibrio entre los competidores latinoamericanos y los de otras regiones, tanto entre los principales exportadores como entre los más dinámicos.

Para los países centroamericanos y caribeños en estudio, el desempeño en el mercado estadounidense de los productos incipientes en los cuales no son los exportadores dominantes ha sido en gran medida negativo en los años noventa. Así, para Centroamérica, se observan pérdidas de participación en la carne bovina, las plantas vivas y las semillas de sésamo, y una relativa estabilidad en los melones y papayas y los camarones. En el caso del Caribe, las pérdidas son claras

en las naranjas y el cacao, con ganancias importantes solamente en los melones y papayas. En la mayor parte de esos mercados, los principales países competidores han respondido no solamente por las mayores participaciones sino también por algunos de los mayores crecimientos. Este es el caso de Tailandia en los camarones, de Costa del Marfil e Indonesia en el cacao, de Australia en la carne bovina y en las naranjas y de México en las semillas de sésamo. Además, a excepción de los melones y papayas, en todos los demás casos el desempeño conjunto de los dos principales países competidores ha sido superior al de los países en estudio. Así, la dinámica competitiva en esos mercados demuestra que se trata de grandes países exportadores consolidando posiciones y aprovechándose de la dinámica de la demanda para ganar espacio frente a competidores de menor peso, entre ellos los países en estudio.

En el mercado europeo, los países en estudio han mezclado desempeños muy positivos —por ejemplo, en los melones y papayas, los camarones y los demás crustáceos para Centroamérica y en los demás crustáceos para el Caribe— con otros negativos —en el sésamo y el aceite de palma para Centroamérica y en el ron y tafia para el Caribe. En los melones y papayas, el aumento de la participación de los países centroamericanos ha sido superior al de cualquier competidor. En los camarones y otros crustáceos, el desempeño de los países en estudio ha sido mejor que el de los grandes competidores (Ecuador, Tailandia y Bahamas) pero inferior al de algunos exportadores de poca presencia en el mercado europeo pero extremadamente dinámicos, como Malasia e Irán. En las plantas vivas, las semillas de sésamo y el aceite de palma, los países centroamericanos vienen perdiendo algo de participación frente a los principales competidores pero, especialmente, frente a los competidores incipientes, que vienen demostrando un gran potencial.

Definiendo a los puntos fuertes de los países en estudio como los mercados en los cuales se desempeñan mejor que los principales competidores, encontramos que es en los melones y papayas y los otros crustáceos (considerando solamente las langostas) que esos países presentan sus mayores ventajas competitivas. A su vez, los principales puntos débiles, u oportunidades perdidas, se refieren a los mercados donde los países en estudio presentan retracción de las partes de mercado, al mismo tiempo en que los principales competidores tienen un desempeño positivo. Finalmente, las situaciones intermedias estarían dadas por los casos en que los países en estudio presentan crecimiento de las partes de mercado, sin embargo dicho aumento se ve menor que el de por lo menos alguno(s) de los principales competidores (véase el cuadro 5).

Para cada una de esas categorías de productos, conviene examinar la situación de los países en estudio y los competidores en cuanto a las condiciones de acceso a los mercados importadores, con el objetivo de identificar posibles diferencias en la protección relativa, las cuales deberán ser eliminadas en el caso de que se concreten algunas de las iniciativas de liberalización comercial actualmente en discusión. Los países en estudio y los principales competidores presentados en el cuadro 5 participan en esquemas muy distintos de preferencias arancelarias, que van desde la cláusula de la NMF, para los países miembros de la OMC, hasta el libre acceso bajo algún acuerdo de libre comercio (por ejemplo, en el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), (North American Free Trade Agreement (NAFTA)). Los países en estudio, según lo mencionado anteriormente, son beneficiados por preferencias concedidas de forma unilateral en el mercado estadounidense, en el ámbito del CBI, y en el europeo en el ámbito del Acuerdo de Cotonou para los países ACP y del SGP. A su vez, los competidores sudamericanos son beneficiados también de manera unilateral por los respectivos SGP, y otros incentivos especiales, por ejemplo, para el combate a las drogas (caso de los países andinos). El cuadro 5 resume la situación actual de los países en estudio y los principales competidores en términos de los esquemas de preferencias arancelarias en los cuales participan, en los mercados estadounidense y europeo. Vale resaltar, sin embargo, que esos esquemas presentan excepciones, tanto en términos de países como de productos, especialmente en el caso del sector agroalimentario.

**Cuadro 5**  
**PUNTOS FUERTES, OPORTUNIDADES PERDIDAS**  
**Y SITUACIONES INTERMEDIAS DE LOS PAÍSES EN ESTUDIO**  
**PARA LOS PRODUCTOS DE ESPECIALIZACIÓN INCIPIENTE; PREFERENCIAS**  
**ARANCELARIAS DE LOS PAÍSES EN ESTUDIO Y LOS PRINCIPALES COMPETIDORES**  
**EN LOS MERCADOS DE LOS ESTADOS UNIDOS (EE. UU.) Y LA UNIÓN EUROPEA (UE)**

Subregión	Zona Importador	Código CUCI	Producto	Preferencia subregional	Competidor 1		Competidor 2		Competidor 3		Competidor 4	
					País	Preferencia	País	Preferencia	País	Preferencia	País	Preferencia
<b>Puntos Fuertes</b>												
A.Central(+)	UE	05791	Melones y papayas	SGPE	Brasil(=)	SGP	Israel(-)	Israel	Marruecos(+)	Marruecos		
A.Central(+)	UE	03619	Otros crustáceos	SGPE	Bahamas(=)	ACP	Tailandia(-)	NMF				
El Caribe(+)	EEUU	05791	Melones y papayas	CBI	México(-)	TLCAN	Brasil(+)	SGP				
El Caribe(+)	UE	03619	Otros crustáceos	ACP	Bahamas(=)	ACP	Tailandia(-)	NMF				
<b>Situaciones Intermedias</b>												
A.Central(+)	EEUU	03611	Camarones congelados	NMF	Tailandia(+)	NMF	Ecuador(-)	NMF	India(+)	NMF	México(+)	NMF
A.Central(-)	EEUU	05791	Melones y papayas	CBI	México(-)	TLCAN	Brasil(+)	SGP				
A.Central(+)	UE	03611	Camarones congelados	SGPE	Ecuador(-)	SGPE	Tailandia(-)	NMF	Irán(+)	SGP	Malasia(+)	SGP
A.Central(-)	UE	29269	Plantas vivas	SGPE	Israel(+)	ISRAEL	Polonia(+)	POLONIA	Malasia(+)	SGP	Sudáfrica	SGP
El Caribe(+)	UE	05791	Melones y papayas	ACP	Brasil(=)	SGP	Israel(-)	ISRAEL	Marruecos(+)	Marruecos		
<b>Oportunidades Perdidas</b>												
A.Central(-)	EEUU	01112	Carne bovina	CBI	Canadá(+)	TLCAN	Australia(+)	NMF				
A.Central(-)	EEUU	29269	Plantas vivas	CBI	Canadá(+)	TLCAN	México(+)	TLCAN	Israel(+)	TLC Israel		
A.Central(-)	EEUU	2225	Semillas de sésamo	NMF	México(+)	NMF	Canadá(-)	NMF	Irlanda(+)	NMF	Reino Unido(+)	NMF
A.Central(-)	UE	2225	Semillas de sésamo	NMF	México(=)	NMF	Eslovenia(+)	NMF	Venezuela(+)	NMF		
A.Central(-)	UE	42221	Aceite de palma bruto	SGPE	Indonesia(-)	NMF	PN.Guinea(+)	ACP	Colombia(+)	SGPE	Ghana(+)	ACP
El Caribe(-)	EEUU	0721	Cacao en grano	NMF	C.Marfil(+)	NMF	Indonesia(+)	NMF				
El Caribe(-)	EEUU	05711	Naranjas	CBI	Australia(+)	NMF	México(-)	TLCAN				
El Caribe(-)	UE	11244	Ron y tafia	ACP	Bahamas(+)	ACP	Venezuela(+)	NMF	EE. UU.(+)	NMF		

**Fuente:** Elaboración propia a partir de informaciones de COMERPLAN y del Sistema de Análisis e Información Comercial (Trade Analysis and Information System (TRAIS)).

**Nota:** Las señales entre paréntesis indican la tendencia de las partes de mercado en los años noventa.

En primer lugar, conviene identificar, entre los productos presentados en el cuadro 5, aquellos que representan mercados libres de aranceles, donde, por supuesto, no existe ningún tipo de preferencias. En el caso de la UE, se encuentran en esta situación las semillas de sésamo y, en los Estados Unidos, los camarones congelados, las semillas de sésamo y el cacao en grano. En estos mercados, todos los países en estudio, además de los competidores, son clasificados en la categoría de NMF, justamente porque no existe espacio para la concesión de preferencias en el libre mercado. En tales casos, las posiciones relativas de los países reflejan sus ventajas competitivas sin la interferencia de la protección comercial. En los demás productos, existen diferencias de tratamiento entre los países en estudio y los competidores, las cuales se reflejan en aranceles diferenciados, conforme presentado en el cuadro 6.

De una manera general, el mercado europeo de los productos agroalimentarios seleccionados está más protegido que el estadounidense, especialmente si se tiene en cuenta las preferencias arancelarias concedidas en ambos casos. En el caso de los Estados Unidos, los productos agroalimentarios seleccionados provenientes de los países en estudio ya cuentan en la actualidad con libre acceso, así como los mismos productos originarios de los demás miembros del TLCAN, Israel y los países andinos. En la UE, mientras los países caribeños cuentan con libre acceso para los productos seleccionados, las naciones centroamericanas todavía enfrentan un nivel de protección moderado en las exportaciones de camarones y una protección equivalente a la categoría NMF en el ron y tafia, producto para el cual solamente los países ACP cuentan con acceso preferencial.

**Cuadro 6**

**ESTRUCTURA ARANCELARIA EN LOS ESTADOS UNIDOS (EE. UU.) Y  
LA UNIÓN EUROPEA (UE) PARA LOS PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS SELECCIONADOS**  
(En porcentajes)

Código CUCI	Descripción	Estructura Arancelaria							
		Estados Unidos:	NMF	SGP	CBI	Canadá	México	TLC-Israel	Países Andinos
01112	Carne bovina		8.0	8.0	3.8	0	0	3.8	3.8
05711	Naranjas		2.3	2.3	0	0	0	0	0
05791	Melones y papayas		12.8	6.4	0	0	3.6	0	0
29269	Plantas vivas		1.9	0.1	0	0	0	0	0
Unión Europea:		NMF	SGP	SGPE	ACP	Polonia	Marruecos	Israel	
03611	Camarones congelados	<sup>a</sup> 13.2	<sup>a</sup> 7.0	<sup>a</sup> 3.6	0	<sup>a</sup> 8.8	0	<sup>a</sup> 13.2	
03619	Otros crustáceos	<sup>a</sup> 10.1	<sup>a</sup> 4.3	0	0	<sup>a</sup> 7.1	0	<sup>a</sup> 10.1	
05791	Melones y papayas	5.9	3.5	0	0	0	1.8	<sup>a</sup> 4.4	
11244	Ron y tafia <sup>b</sup>	35.4	35.4	35.4	0	35.4	0	0	
29269	Plantas vivas	6.3	3.3	0	0	0	0.3	0	
42221	Aceite de palma bruto	1.9	0	0	0	0	0	1.9	

**Fuente:** Arancel Integrado de las Comunidades Europeas (TARIC) y United States International Trade Commission.

**Nota:** Aranceles calculados a través de los promedios simples de las líneas arancelarias, para el año 2002. Incluye derechos *ad valorem* y equivalentes *ad valorem* de los derechos específicos.

<sup>a</sup> Existencia de contingente arancelario, con un arancel preferencial, en por lo menos una línea arancelaria.

<sup>b</sup> Aranceles se refieren al máximo para este producto.

Los productos identificados como puntos fuertes de la competitividad agroalimentaria de los países en estudio se enfrentan con mejores condiciones de acceso al mercado de la UE con relación a los principales competidores, mientras en el mercado estadounidense las condiciones son iguales para ambos grupos de países. Una liberalización del mercado europeo de melones y papayas o de otros crustáceos, entonces, beneficiaría a competidores como Brasil, Israel y Tailandia. No obstante, dado que en las condiciones actuales los países en estudio aparecen como más competitivos, la situación tras la liberalización es poco clara. Por otro lado, en el caso del mercado estadounidense de melones y papayas, ninguno de los principales competidores se vería beneficiado por la liberalización del mercado, pero sí podría ocurrir que algún país productor que actualmente no cuenta con acceso preferencial pasara a exportar a ese mercado tras la liberalización.

Con relación a las situaciones intermedias, la situación es semejante a la de los puntos fuertes, es decir, en el mercado estadounidense las condiciones de acceso actuales enfrentadas por los países en estudio y los principales competidores son las mismas, y sólo terceros países podrían verse beneficiados por la liberalización. A su vez, en el mercado de la UE, los países en estudio gozan de mejores condiciones de acceso frente a la mayoría de los competidores en las exportaciones de camarones congelados, plantas vivas y melones y papayas. En ningún caso algún competidor se enfrenta a aranceles más bajos que el de los países en estudio.

En cuanto a las oportunidades perdidas, en general las condiciones de acceso a los mercados importadores son bastante semejantes entre los países en estudio y los principales competidores. Sin embargo, es posible identificar algunas situaciones en que aún contando con nivel de protección relativa favorable, los países en estudio aparecen perdiendo fuertemente espacio frente a los competidores. Para Centroamérica, este es el caso de la carne bovina y, para el Caribe, de las naranjas, ambos en el mercado estadounidense y frente a un competidor como Australia, cuyos productos actualmente ingresan a los Estados Unidos bajo el arancel de NMF.

### 3. Conclusiones parciales

Con base en el análisis de la competitividad y las condiciones de acceso a los mercados importadores realizado en este capítulo, es posible llegar a las siguientes conclusiones:

a) Dos de los tres principales productos de exportación tradicional de las subregiones en estudio —el azúcar y los plátanos— corresponden a algunos de los mercados más protegidos en el comercio internacional agroalimentario. En tales mercados, la “arancelización” llevada a cabo a partir de la Ronda Uruguay fue en gran medida formal, dado que las partes de mercado siguen estando definidas con base en las cuotas o contingentes arancelarios. En ese sentido, la competitividad de los países exportadores sólo muy marginalmente se encuentra reflejada en sus respectivas partes de mercado. Se trata de mercados difícilmente liberalizables en el corto o mediano plazo, incluso al interior de acuerdos bi o plurilaterales.

b) El otro de los productos de exportación tradicional de América Central y el Caribe, el café, presenta perspectivas diferenciadas según segmentos del mercado. Claramente ha habido una tendencia a la valorización de la calidad de ese producto, con el fuerte crecimiento del consumo de cafés especiales en los principales mercados importadores. En ese sentido, la variedad producida en la subregión (arábica, otros suaves) es la que viene presentando el mayor crecimiento de la demanda. No obstante, en el mercado de café *commodity*, que es y seguirá siendo la mayor parte del café comercializado en el mundo, la oferta supera en mucho la demanda y la tendencia a la caída de los precios es intensa y sin perspectiva de reversión en el corto plazo. La adecuación de la oferta a la demanda deberá ser realizada con la salida de los productores menos eficientes de este mercado, lo que pone en evidencia la necesidad de incrementar los niveles de productividad.

c) En ciertos productos de especialización débil o incipiente, como los puros y las raíces y tubérculos, los países en estudio presentan una participación dominante en los mercados importadores considerados. En tales casos, la competencia se da directamente entre los países centroamericanos y caribeños estudiados. Las condiciones de acceso a los mercados tienden a ser semejantes entre estos países; la excepción es Cuba, que todavía no goza de las mismas preferencias de los demás países de la subregión, y que podría verse beneficiado en caso de que esas condiciones se igualaran.

d) Entre los productos de especialización incipiente cuya competencia se da principalmente con países externos a la subregión, existen diversas situaciones competitivas; en algunos casos los países en estudio presentan ventajas competitivas y, en otros casos, desventajas. También se observan situaciones intermedias, en las cuales los países en estudio presentan tasas de crecimiento de las partes de mercado positivas pero inferiores a algunos de los principales competidores. De una manera general, no obstante, los países en estudio vienen perdiendo espacio frente a los competidores en la mayor parte de los productos considerados, en especial en el mercado estadounidense, que a su vez es el más dinámico entre los países importadores considerados.

e) Con relación a las condiciones de acceso a los mercados, los países en estudio presentan ventajas competitivas frente a sus más importantes competidores en por lo menos un mercado agroalimentario completamente liberalizado, es decir, el de los camarones congelados en los Estados Unidos. En este caso, los países en estudio han logrado expandir sus partes de mercado relativamente a los principales competidores sin gozar de preferencias arancelarias.

f) Especialmente en el mercado de la UE, las preferencias arancelarias garantizadas a los países en estudio pueden estar teniendo un efecto positivo sobre su desempeño competitivo, relativamente a los principales competidores. En el mercado europeo de melones y papayas, camarones congelados y plantas vivas, los países en estudio presentan un mejor desempeño que alguno(s) de los competidores que se enfrentan a condiciones de acceso menos favorables.

No obstante, sería necesario un estudio adicional para determinar el impacto de dichas preferencias sobre las partes de mercado relativas y su evolución.

g) En las importaciones estadounidenses de los productos agroalimentarios seleccionados, la protección arancelaria no es significativa, por lo menos en lo que se refiere a los países exportadores incluidos en algún tipo de esquema preferencial. La excepción es el azúcar, cuyo mercado es controlado a través de los contingentes arancelarios. Por lo tanto, a excepción de este último producto, la creación del ALCA debería tener un impacto mínimo en las condiciones de acceso al mercado estadounidense para los productos agroalimentarios analizados en este estudio. Esto porque los países involucrados en la creación del bloque ya gozan de libre acceso en prácticamente todos los productos analizados, los cuales corresponden a los rubros de exportación más relevantes para las subregiones en estudio.

h) La liberalización del mercado europeo de los productos analizados debería tener un impacto mucho más fuerte sobre las condiciones de acceso relativas de los países en estudio frente a los principales competidores. Aún dejando de lado los mercados de los plátanos y del azúcar, cuyo proceso de apertura posiblemente será muy lento, el establecimiento de acuerdos de libre comercio entre la UE e importantes competidores sudamericanos de los países en estudio, como Brasil y los países andinos, podría tener impactos negativos sobre las partes de mercado de los países en estudio.

i) Las negociaciones comerciales deberán incluir una serie de temas más allá de la reducción arancelaria, entre los cuales podemos destacar: las barreras técnicas al comercio (calidad, fitosanitarias, embalaje, etiquetado, etc), las medidas de control de precios (derechos *antidumping* y compensatorios) y las políticas de apoyo interno (subsidios a la producción y a la exportación). En ciertos casos, esas medidas representan una protección más efectiva sobre el comercio que las propias barreras arancelarias. Además, las políticas de apoyo interno también actúan sobre los mercados internacionales de los productos agroalimentarios, deprimiendo los precios internacionales y minando la competitividad de otros países. Por esas razones, esos temas han estado cobrando cada vez más importancia en las negociaciones comerciales, tanto al interior de la OMC como en los acuerdos de integración regional y otros TLC. No obstante, los resultados en términos de la reducción de los efectos restrictivos de tales barreras han sido limitados.

j) Una de las principales incógnitas acerca de los posibles resultados de la liberalización comercial se refiere a la capacidad de los países en desarrollo, entre los cuales se encuentran los países en estudio, para aprovechar las oportunidades representadas por la liberalización de los mercados en países desarrollados. Se trata de un desafío en cuanto a adaptar la oferta local a las exigencias cualitativas y a los hábitos de consumo de los compradores de estos países.

k) Finalmente, los alcances y las limitaciones del análisis de la competitividad *ex-post* aquí realizado plantea la conveniencia de realizar estudios sistémicos de la competitividad, que permitan tomar en cuenta todas las dimensiones del tema, desde los aspectos relacionados con la producción primaria, pasando por la industrialización y la comercialización, y considerando los vínculos existentes entre los diversos segmentos de la cadena. Los productos agroalimentarios que pueden ser identificados como principales candidatos para la realización de ese tipo de análisis, dada su importancia crucial para las economías en estudio y dado el desafío que representa el proceso de liberalización comercial serían los siguientes: los tres productos de especialización tradicional de la subregión (azúcar, bananas y café), dada la importancia que siguen presentando para estas economías; los principales puntos fuertes en términos de la competitividad *ex-post* (melones, papayas y crustáceos, a excepción de los camarones), con el objetivo de identificar posibles formas de mejorar la competitividad sistémica de los países en estudio en esos mercados; y las principales oportunidades perdidas (carne bovina y semillas de sésamo para Centroamérica; naranjas y cacao en grano para el Caribe), tratando de identificar los problemas existentes y la forma de revertirlos.

## B. Algunos aspectos de la competitividad *ex-ante*

### 1. Metodología

Nos parece importante traer a la discusión también algunos elementos de la competitividad *ex-ante*, que pueden ayudar a explicar el desempeño de los países en estudio en los mercados considerados. La productividad del trabajo en el sector agroalimentario, tomada como el valor de la producción sectorial por trabajador (Población Económicamente Activa (PEA) agrícola) expresada en una unidad monetaria internacionalmente comparable. Es un indicador básico de la competitividad *ex-ante* que refleja los avances técnicos y los aumentos de bienestar en el sector. En el presente estudio, este indicador es calculado para los países en estudio considerados individualmente y agrupados según la subregión a la cual pertenecen. Otros indicadores de la competitividad *ex-ante* se refieren a la productividad física de la tierra (producción en toneladas por hectárea de tierra cosechada) y los precios relativos al productor. Tanto en el caso del valor de la producción utilizado en el cálculo de la productividad sectorial como en los precios relativos al productor, se necesita contar con una tasa de conversión de los valores en moneda nacional hacia una unidad monetaria internacionalmente comparable.

En ese sentido, en este estudio se adoptó como tasa de conversión la razón de valores unitarios (RVU), que representa la tasa que ha de aplicarse al valor de una canasta de bienes producida en un país, expresado en moneda nacional, con el fin de igualar el valor de la misma canasta producida en otro país. Dos métodos de cálculo de la RVU fueron adoptados en este estudio, uno aplicado a los valores de producción sectoriales, conocido como Elteto-Koves-Szulec (EKS), y el otro en el cálculo de los precios relativos por producto, conocido como Geary-Khamis (GK). La RVU definida según el método GK es la razón entre el valor de un producto a precios locales y el valor del mismo producto valorado a precios internacionales. Los precios internacionales se definen como la razón entre el valor total del producto *i* convertido a una unidad monetaria común utilizando las RVU respectivas y la cantidad total del bien *i*. Es decir:

$$RVU_j = \frac{\sum_{i=1}^N p_{ij} q_{ij}}{\sum_{i=1}^N p_i^* q_{ij}}$$

Donde el numerador representa el valor total de todas las cantidades producidas por el país *j*, expresado en la moneda nacional del país *j*, y el denominador representa el valor de la canasta de bienes del país *j* expresado en precios internacionales. A su vez, el precio internacional del producto *i* es:

$$p_i^* = \frac{\sum_{j=1}^M \left( \frac{p_{ij} q_{ij}}{RVU_j} \right)}{\sum_{j=1}^M q_{ij}}$$

Donde el denominador es la cantidad total del bien *i* en nuestra muestra de países (los *M* países). El numerador es el valor total del *i*-ésimo producto para todos los países, después de convertir el valor para cada uno de estos países ( $p_{ij} \cdot q_{ij}$ ) en una unidad monetaria común, utilizando las RVU correspondientes. Las ecuaciones anteriores permiten desarrollar iterativamente un sistema de ( $M+N$ ) ecuaciones con ( $M+N$ ) incógnitas, cuya solución es única si una de las incógnitas se fija

en un valor arbitrario, es decir, si se considera una moneda numeraria que podría ser, por ejemplo, la libra esterlina, el dólar norteamericano o el franco francés. Esta versión de la RVU es considerada más adecuada para computar los precios relativos por productos, por cuanto es transitiva y aditiva, facilitando la agregación de productos en rubros o subsectores.

A su vez, según el método EKS, la RVU es una tasa de cambio inspirada en el índice de Fischer, pero en una versión multilateral que permite comparaciones transitivas con más de dos países. Se trata de una media geométrica de una cierta cantidad  $K$  de razones de índices de Fischer, como se muestra a continuación.

$$EKS_{AB} = \left( \prod_{k=1}^K \frac{F_k^A}{F_k^B} \right)^{1/K}$$

Siendo:

$$\left[ \left( \frac{\sum_i q_{iA} P_{iB}}{\sum_i q_{iB} P_{iB}} \right) \left( \frac{\sum_i q_{iB} P_{iB}}{\sum_i q_{iA} P_{iB}} \right) \right]^{0.5}$$

$F_{AB} =$

Así, a partir del cálculo de la RVU en sus dos versiones, podemos obtener tanto el indicador de productividad del trabajo como los precios relativos en la producción. En el primer caso, tenemos:

$$ProdL_{ik} = \frac{\left( \frac{Q_{ik}}{RVU_{ik}} \right)}{L_{ik}}$$

Donde  $i$  corresponde a un país en estudio,  $k$  es un sector (en este caso, el agrícola),  $Q_{ik}$  es el valor de la producción sectorial medida en moneda nacional,  $RVU_{ik}$  es la RVU EKS del país  $i$  en el sector  $k$  y  $L_{ik}$  es la PEA sectorial del país  $i$ .

En cuanto al indicador de precios relativos en la producción, este muestra la capacidad de los productores para vender sus bienes a precios más bajos en relación con sus competidores. El nivel de los precios en la producción de un país está determinado en el plano internacional por el precio real de producción y la tasa de cambio nominal vigente. El primero es captado a través de la RVU, así, la *ratio* entre la RVU y el tipo de cambio nominal da cuenta de si un bien producido por determinado país es más o menos caro que el mismo bien producido por un país de referencia.

Los tres indicadores de la competitividad *ex-ante* aquí computados —la productividad del trabajo sectorial, la productividad de la tierra por producto y los precios relativos también por producto— son medidas parciales, en el sentido de que no consideran todos los factores que afectan la competitividad potencial de los países. No obstante, entendemos que ellos pueden traer algunos elementos de análisis interesantes a la discusión, ayudando en la comprensión del desempeño de los países en estudio en los mercados agroalimentarios internacionales.



## 2. Resultados

Diversos estudios de productividad agrícola, incluido este, confirman que los países intentan expandir su producción por la vía de incrementar los rendimientos de su factor relativamente escaso o de menor calidad. Desde este punto de vista, países con abundantes extensiones de tierra presentan importantes índices de productividad laboral (Estados Unidos, Canadá, Argentina, etc). Del otro lado, países con mano de obra abundante han incrementado los rendimientos de sus tierras incorporando tecnologías de irrigación y uso intensivo de fertilizantes, con el fin de optimizar sus fronteras agrícolas, este es el caso de los países en estudio, especialmente de los caribeños.

Para este estudio se ha procedido a calcular los niveles de productividad del trabajo y de la tierra en el sector agrícola, para el conjunto de los países en estudio, y también para los bloques constituidos por sus competidores relevantes en el mercado estadounidense y en el de la UE. El bloque de países competidores en el mercado norteamericano está constituido por 8 países de América del Sur más México y Canadá, por otro lado el bloque de competidores en la UE se subdivide en un grupo de 17 países ACP, 12 economías favorecidas por el SGP, y 6 economías europeas que mantienen importantes relaciones comerciales con la UE, además se incluye a Estados Unidos como país de referencia.

Los 60 países de esta muestra revelan haber alcanzado grados heterogéneos de desarrollo, encontrándose países muy ricos (Estados Unidos y Canadá), otros de ingresos medios, y otros definitivamente muy pobres. Estos grados diversos de desarrollo, encuentran también su reflejo en el sector agrícola de los países. Este resultado es al menos el que se revela tras el análisis de los niveles de productividad obtenidos para 1995 para cada uno de los bloques, pudiéndose observar lo siguiente:

La productividad del trabajo de los países de América Latina es 2.6 veces superior a la de los países en estudio en tanto que la brecha con Canadá es realmente abismal ya que la productividad del trabajo de los países centroamericanos y caribeños en estudio representa tan sólo un 3.5% de la de Canadá, debiéndose consignar como antecedente que este país del norte es el que presenta el mayor nivel de productividad sectorial del trabajo dentro de los 60 países de la muestra, seguido por los Estados Unidos (véase el cuadro 7). Desagregando el bloque en estudio entre América Central y los países del Caribe, se da una leve mayor productividad laboral para el primer grupo de países.

Luego del análisis de los bloques, establecimos un ranking descendente de índices de productividad laboral<sup>20</sup>, con base 100 en Estados Unidos. El ordenamiento quedó liderado por Canadá con un índice de 105, y luego Estados Unidos. En este ordenamiento, ninguno de los países en estudio alcanza el 20% de la productividad de Estados Unidos, y entre ellos hay grandes diferencias. En un rango de índice de entre 10 y 20, encontramos a Barbados, Belice, Guyana y Costa Rica, luego en el rango de índice de 5 a 10 están Panamá, Cuba, Trinidad y Tabago y la República Dominicana, mientras que Nicaragua, Jamaica, Honduras, Guatemala y El Salvador se

---

<sup>20</sup> En lo que respecta a la productividad del trabajo en América Latina, este ranking no difiere sustancialmente de aquel que se obtiene al calcular la productividad a partir de los datos de PIB agrícola de CEPAL. No obstante, la ventaja de calcular la productividad a partir de metodologías basadas en razón de valores unitarios (RVU), radica en el hecho de que este instrumento entrega un valor más próximo al *verdadero* valor de la producción agropecuaria de las economías, por los siguientes hechos:

- a) Las estadísticas de PIB agrícola de CEPAL, en verdad agregan a los sectores de agricultura, caza, silvicultura y pesca, en cambio la metodología basada en RVU empleada en este estudio sólo considera una canasta de 184 productos, que se reparten entre los cultivos agrícolas y rubros pecuarios primarios más significativos de las economías en estudio. De este modo las actividades silvícolas y pesqueras quedan excluidas del valor de producción agropecuaria.
- b) Las estadísticas de PIB agrícola de CEPAL son cifras a precios constantes de 1995 expresadas en dólares norteamericanos, para lo cual se utiliza una tasa de cambio nominal estimada (TCN) que no es efectiva de la agricultura, sino más bien de cada economía en su globalidad. De este modo, se tiene que en algunos casos la TCN puede sobre o subestimar a la *verdadera* tasa de cambio de la agricultura, es decir, la RVU. Así, cuando la TCN sobreestima a la RVU, el valor de la producción estará subvaluado, y cuando la TCN subestima el valor de producción quedará sobrevaluado. En algunos casos, estas sobre o subvaluaciones pueden ser importantes, en especial para algunos países fuera de la región.

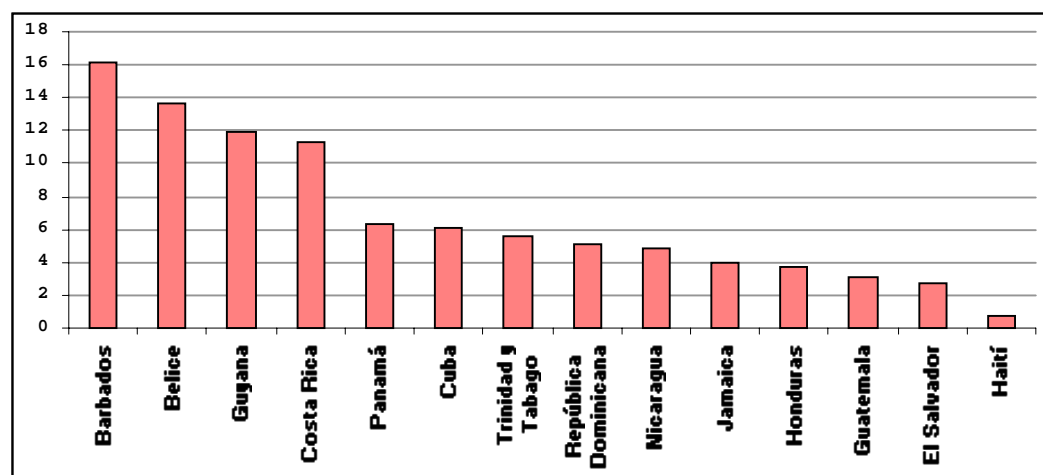
ubican en un rango de índice de entre 1 y 5. Sin duda el país más rezagado de los estudiados es Haití, cuya productividad laboral es de apenas un 0.8% en relación con Estados Unidos. El ranking de productividad para países en estudio es el que se muestra en el gráfico 2.

**Cuadro 7**  
**DESEMPEÑO DEL SECTOR AGROPECUARIO**  
**DURANTE 1995 PARA BLOQUES Y MERCADOS CONSIDERADOS**

Zona	Valor de producción	PEA	Tierra de uso agrícola	Productividad	
	(millones de \$US EKS)	(miles de personas)	(miles de hectáreas)	del trabajo (\$US EKS por trabajador)	de la tierra (por hectárea)
A. Central	8 005	4 177	22 145	1 916	361
El Caribe	5 779	3 974	14 445	1 454	400
A. Latina	149 099	34 229	662 470	4 356	225
Canadá	21 363	439	74 600	48 663	286
ACP	77 787	93 550	494 496	832	157
EE. UU.	153 233	3 320	418 250	46 154	366

Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de FAO Statistical Databases (FAOSTAT).

**Gráfico 2**  
**RANKING DE PAÍSES EN ESTUDIO, SEGÚN NIVELES DE PRODUCTIVIDAD LABORAL DE 1995**  
(Índice USA=100)

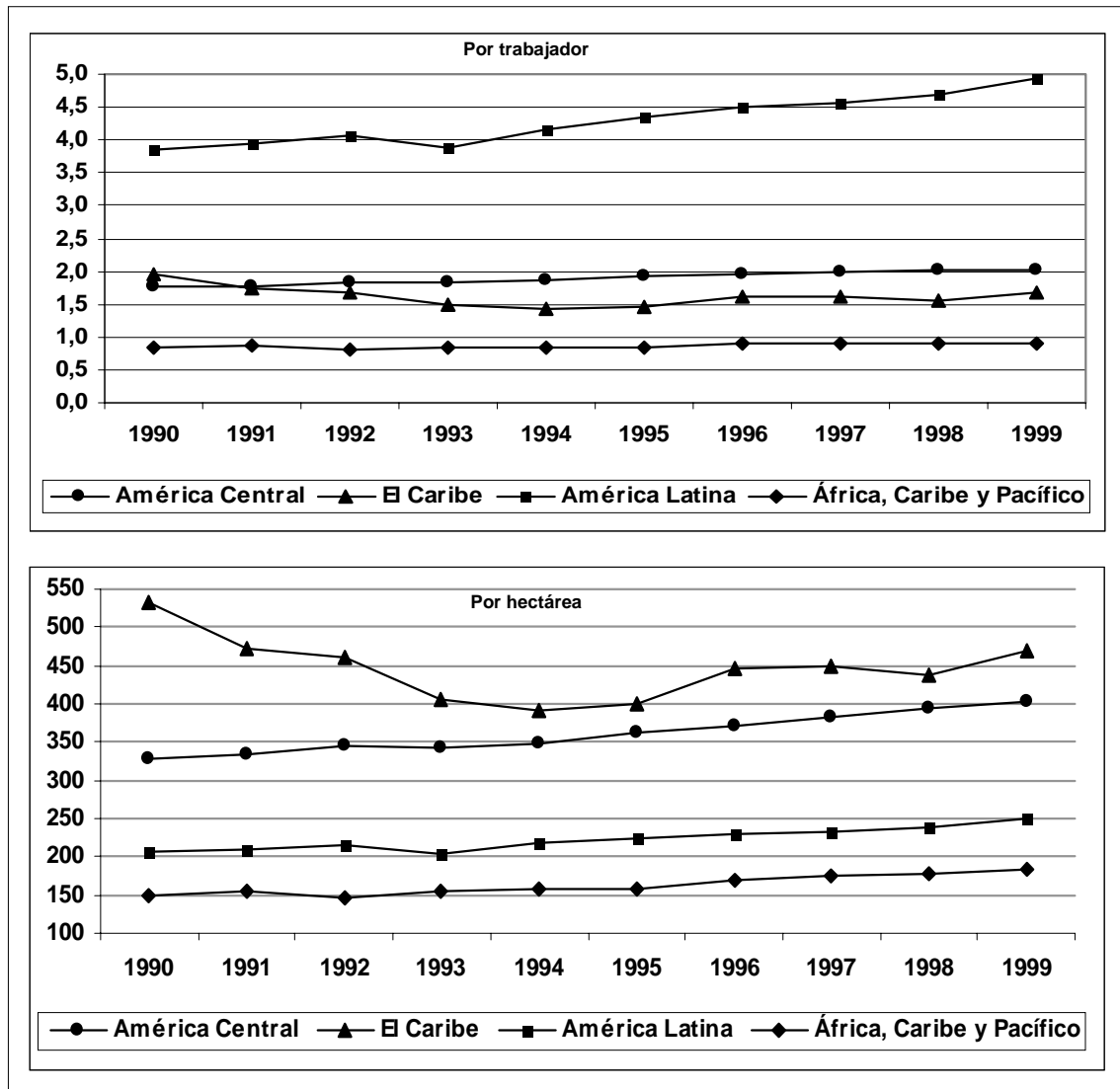


Fuente: Elaboración propia a partir de información de FAO Statistical Databases (FAOSTAT).

El cuadro 7 muestra que las brechas interbloque de la productividad de la tierra son menos profundas que las que se observan en caso de la productividad del trabajo. El ranking de índices de productividad de la tierra muestra que nueve países en estudio superan el índice 100 asignado a Estados Unidos, en porcentajes iguales o superiores al 16%. Estos países —enumerados de mayor a menor índice— son Barbados, Belice, Trinidad y Tabago, Jamaica, Haití y República Dominicana. Además, debajo del índice de Estados Unidos, tres países (Honduras, Cuba y Panamá) exhiben niveles muy cercanos, con índices superiores a 90. Los países más rezagados son Guyana y Nicaragua, pero con índices que alcanzan 49.8 y 32.2, respectivamente.

Finalmente, el gráfico 3 muestra la dinámica de las productividades de la tierra y del trabajo en el sector, para los bloques de interés. Se aprecia que América Central y el Caribe (a partir de 1994) muestran tendencias crecientes en ambos tipos de rendimientos, pero son mucho más significativos los experimentados en el factor tierra. A pesar de ello, se mantienen fuertes brechas, especialmente con los competidores latinoamericanos en el caso del factor trabajo, mientras que en el caso de la tierra, a pesar de que las disparidades no son tan profundas, los países en estudio presentan ventajas importantes respecto de sus competidores latinos y del bloque ACP.

**Gráfico 3**  
**PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y DE LA TIERRA EN EL SECTOR AGROPECUARIO, 1990-1999**  
*(Miles de \$US Elteto-Koves-Szulc (EKS))*



**Fuente:** Niveles de productividad del cuadro 7, extrapolados con series de valor agregado de la agricultura en dólares constantes de 1995, extraídas de los World Development Indicators (WDI), del Banco Mundial, y series de población económicamente activa (PEA) y tierras usadas en la agricultura de FAO Statistical Databases (FAOSTAT).

Anteriormente, se establecieron los productos más relevantes en términos de la competitividad *ex-post*, además se los clasificó dentro de dos categorías: productos de especialización tradicional y productos de especialización incipiente o débil, incluso dentro de esta última categoría se distinguieron los casos en los que la especialización se daba para ambos bloques, o solamente en uno de ellos. Además, respecto de los grados de especialización incipiente o débil en uno o ambos bloques, se definieron productos como puntos débiles o fuertes, en términos de su desempeño *ex-post*.

La perspectiva dada a estas categorizaciones se ha centrado fundamentalmente en el ámbito de las subregiones. En esta sección, en cambio, se pretende analizar las condiciones competitivas *ex-ante* de los productos según dichas categorías, pero desde la perspectiva de los países y no desde el enfoque agregado de los bloques. Del listado de productos establecidos inicialmente, nuestro análisis se centra en los ocho rubros seleccionados al final del capítulo anterior, donde se argumentó que, por su relevancia para los países de la región y por la dinámica reciente de la competitividad internacional de esos países, los productos en cuestión merecen un análisis más profundo de la competitividad. Tales rubros son los siguientes: (a) bananas, café y caña de azúcar en el grupo de especialización tradicional; (b) melones y papayas en el grupo de especialización débil en ambos bloques; (c) semillas de sésamo en la especialización débil dada en América Central, y (d) cacao y naranjas en el grupo de especialización débil para el Caribe.

El análisis se centra en dos variables: los rendimientos físicos de la tierra y el nivel de precios relativos. En ambos casos los cálculos incluyen tanto a los países en estudio, considerados individualmente, como a los principales países competidores, identificados anteriormente para cada uno de los rubros seleccionados. No obstante, se debe recalcar con extremada claridad que las ventajas derivadas del análisis que sigue, que estos indicadores son de carácter potencial y no deben interpretarse como ventajas efectivas o ganadas, puesto que el precio relativo no internaliza los condicionantes sistémicos que completan la competitividad global del rubro y del sector. Esto último quiere decir que el hecho de que los productores nacionales presenten precios al productor menores, en relación con sus competidores extranjeros, no significa necesariamente que sean efectivamente más competitivos, puesto que no se consideran los costos de transporte desde las fincas hacia los puertos de destino, o la calidad de las infraestructuras vial y portuaria o de los procesos de *packing* o de cadenas de frío, siendo que todos estos elementos resultan en la verdadera competitividad de las cadenas agroalimentarias locales. En este sentido, entonces, los indicadores de nivel y crecimiento de los rendimientos físicos, en conjunto con los precios relativos, muestran las ventajas al interior de las explotaciones agropecuarias y si estas llegan o podrían llegar a materializarse en desempeños competitivos efectivos. Por lo tanto, la identificación de los rubros en los cuales las condiciones de finca son favorables en función de estos indicadores es relevante para la motivación de estudios sistémicos de competitividad que pudiesen fortalecer la elaboración de estrategias de desarrollo y fomento productivo-exportador para los países estudiados.

En el caso de los rendimientos físicos de la tierra, calculados para cada uno de los ocho productos agrícolas seleccionados y para el conjunto de la década de los noventa a partir de las estadísticas de FAO Statistical Databases (FAOSTAT), se generó una variable de nivel indicativa del estado productivo durante el período considerado. Además, se midió para cada país y producto la tasa de crecimiento promedio anual de la productividad durante el mismo período, con el fin de analizar la dinámica de los rendimientos en los rubros mencionados.

Con respecto a los precios relativos, este indicador corresponde a un índice que mide el precio al productor (*precio en finca*) de una *commodity* en un país con relación al precio del mismo producto en un país de referencia, en este caso Brasil<sup>21</sup>. Los datos utilizados en el cálculo de este indicador corresponden a los precios al productor de FAOSTAT de 1995<sup>22</sup>, los cuales se corrigen por las RVU EKS<sup>23</sup> y la tasa de cambio nominal para poder calcular los precios relativos en una misma moneda. De este modo, el índice de precios relativos construido toma valor unitario para Brasil, el país de referencia, en tanto que si en algún país este índice es menor que 1 se entiende que el precio al productor en dicho país es menor que el observado en Brasil, y viceversa si el índice de precios es mayor que 1. La ventaja competitiva en función de este indicador radica en la capacidad de los productores nacionales de producir a menores precios, o en nuestros términos, de presentar un menor valor en este índice de precio relativo.

Para poder entonces analizar el desempeño competitivo de los países en términos de los rendimientos físicos y de los precios, hemos añadido un conjunto de 10 países que revelan ser los competidores principales en las *commodities* señaladas: (a) para las bananas incluimos a Colombia y a Ecuador; (b) en el caso del café hemos considerado a Brasil, Colombia y Vietnam; (c) para la caña de azúcar a Brasil e Islas Mauricio; (d) para los melones y papayas, Brasil y México, quien además también compite en sésamo junto con la India; (e) para el cacao se consideró a Costa de Marfil e Indonesia, y finalmente, (f) en el caso de las naranjas se considera a Australia y México. En cuanto a los países en estudio, se debe advertir que el análisis por producto efectuado, no los considera a todos ellos, sino sólo a los principales exportadores y en algunos pocos casos a aquellos que podrían llegar a consolidarse como exportadores. El criterio de selección para este ejercicio previo se basó en el *ranking* de las partes de mercado de los 14 países según los ocho productos, conservándose dentro del análisis a todos los países cuyas partes de mercado fueran significativamente elevadas.

El gráfico 4<sup>24</sup> resume todos los aspectos detallados hasta esta parte. En él se pueden apreciar los resultados en cuanto al nivel y crecimiento de la productividad de la tierra según productos, así como también el índice de precios relativos. Según el producto y el criterio de las partes de mercado, aparecen en los gráficos los países seleccionados y los dos o tres competidores principales. Además, el conjunto de gráficos aparece subdividido según las categorías de especialización señaladas al comienzo de esta sección. Este instrumental es el que a continuación nos permite visualizar los principales resultados del análisis de competitividad *ex-ante*.

<sup>21</sup> Se hizo un primer ejercicio utilizando a los Estados Unidos como país de referencia pero finalmente, Brasil fue seleccionado en lugar de los Estados Unidos para el cálculo de este indicador por el hecho de que aquel país produce todos los rubros agropecuarios seleccionados, y, por lo tanto, tiene información de precios a productor para todos ellos, al contrario de los Estados Unidos. Como era de esperarse, el ranking obtenido con EE. UU. como país de referencia, para los productos que EE. UU. sí produce fue similar al obtenido con Brasil como país de referencia.

<sup>22</sup> Los datos de precios de productos agropecuarios de FAO Statistical Databases (FAOSTAT) se descontinuaron a partir de 1996.

<sup>23</sup> Recalculadas para expresarlas en Reales, la moneda del país referente.

<sup>24</sup> En los gráficos de rendimiento, el eje vertical izquierdo mide la productividad de la tierra en cada uno de los productos, y ha sido calculada como el promedio anual de los rendimientos físicos obtenidos entre 1990 y 1999, a partir de cifras de FAO Statistical Databases (FAOSTAT). Este rendimiento promedio anual se expresa en Hg/Ha y se representa a través de las barras, siendo las más claras las correspondientes a los principales competidores en cada uno de los productos.

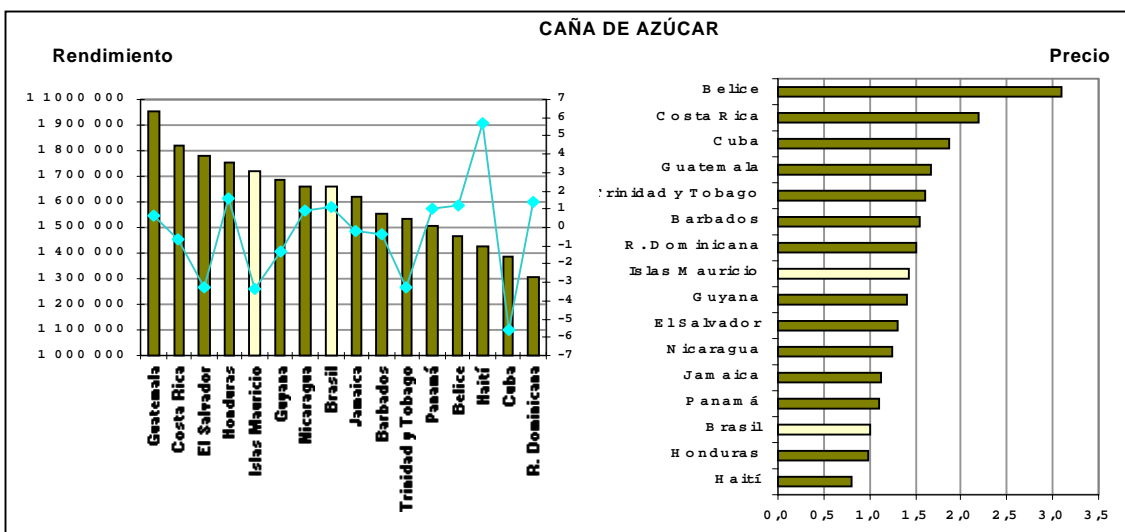
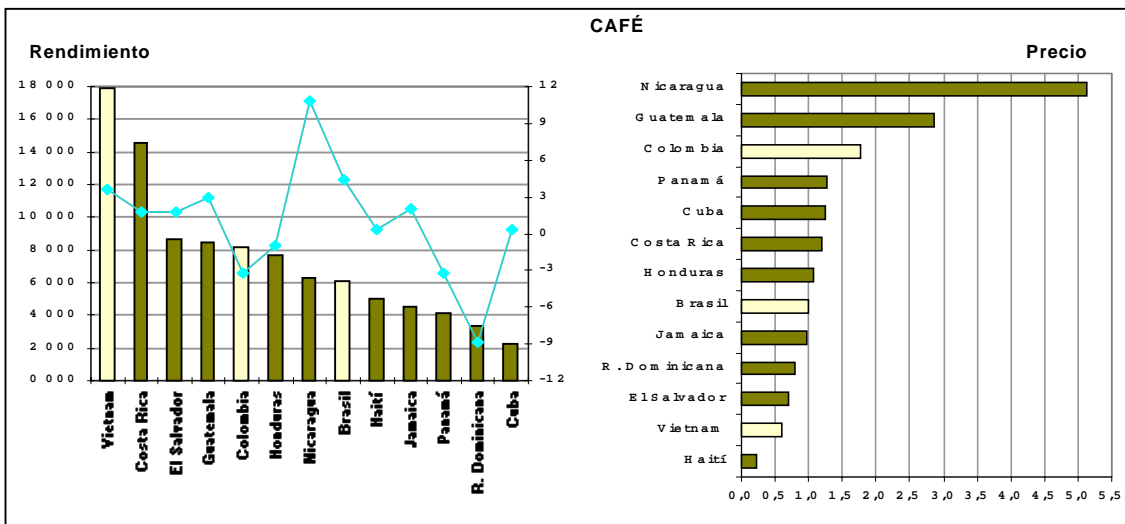
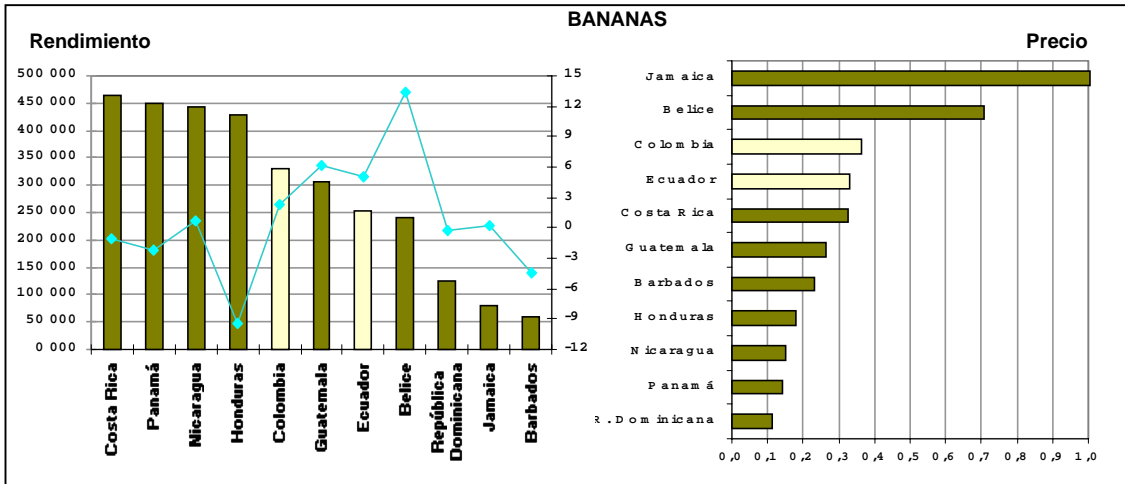
El eje vertical derecho, en cambio, mide la tasa de crecimiento promedio anual (entre 1990 y 1999) de la productividad de la tierra obtenida por los países en cada uno de los rubros, y se representa por la curva poligonal.

Los gráficos referentes a precios representan el precio relativo exhibido por el país durante el año 1995 en los distintos productos. Este precio relativo es el precio al productor del producto en un país, corregido por razón de valores unitarios (RVU) y la tasa de cambio nominal, en relación con el precio al productor del mismo rubro en Brasil.

Gráfico 4

ANÁLISIS DE RENDIMIENTOS Y PRECIOS RELATIVOS AL PRODUCTOR, 1990-1999

(a) ESPECIALIZACIÓN TRADICIONAL (BANANAS, CAFÉ Y CAÑA DE AZÚCAR)



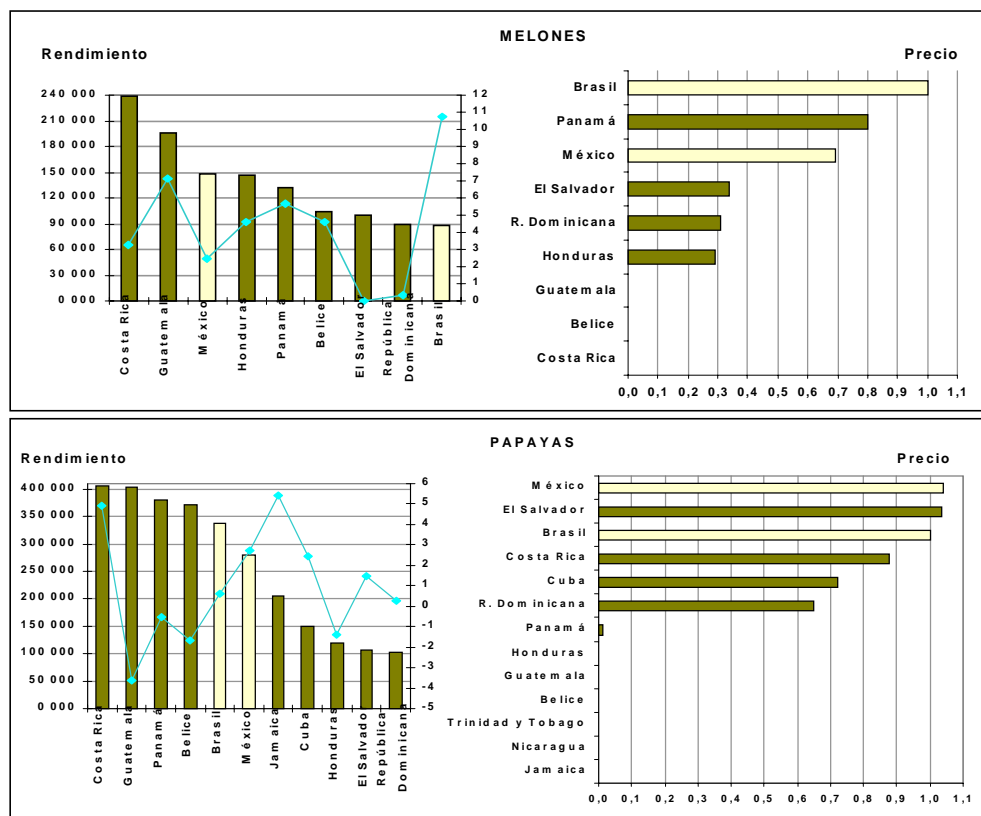
**Fuente:** Elaborado por los autores a partir de información de FAO Statistical Databases (FAOSTAT).

**(i) Bananas:** En relación con este producto, Costa Rica, Panamá, Honduras y Guatemala (los exportadores consolidados) están dentro del rango de los países con niveles superiores de rendimiento de la tierra (por sobre los 300.000 Hg/Ha), incluso superando en productividad a Colombia y Ecuador, los principales competidores en los mercados de la UE y de los EE. UU. Los tres países centroamericanos muestran, además, índices de precios relativos inferiores a los alcanzados por los competidores. Belice, un exportador menor de bananas, muestra un potencial productivo en ascenso, puesto que más allá de su bajo nivel de productividad, el rendimiento creció a un 13% promedio anual en la última década (el crecimiento más alto entre los países considerados); sin embargo se trata de uno de los países con mayores precios relativos.

**(ii) Café verde:** Entre los países estudiados, Costa Rica es el que presenta el mayor rendimiento físico, superando incluso a Colombia y Brasil, pero enfrentando una fuerte competencia por parte de Vietnam, la que se traduce también en términos de precios relativos. Nicaragua experimenta el mayor crecimiento de rendimientos de superficie plantada, casi un 11% anual, pero también tiene los mayores precios relativos de producción. Brasil en cambio aumenta sus rendimientos a un ritmo menor, de 4% al año, pero obtiene ventajas en precios de producción. Igual patrón de comportamiento muestra Vietnam, un emergente productor mundial de esta commodity. La posición del otro productor/exportador tradicional —Colombia— es muy distinta, con un decrecimiento de los rendimientos de café y el tercer mayor nivel de precio relativo. En diversos casos, no obstante, subyace a estos resultados una clara estrategia de diferenciación en cuanto a calidad en ciertos nichos de mercado, en los cuales los niveles de precios y productividad tienen poca importancia.

**(iii) Caña de azúcar:** En este rubro resalta el importante crecimiento de productividad experimentado por Haití, quién además presenta el precio relativo más bajo, a pesar de que sus niveles de producción por hectárea cosechada siguen siendo uno de los menores. Un hecho a destacar es la situación de Cuba en este rubro, del cual ha sido un productor tradicional: el gráfico 5 muestra una disminución de la productividad de la tierra del orden del 6% anual, la más alta del conjunto, y el tercer mayor nivel de precio relativo. Brasil en cambio gana competitividad en este rubro, presentando el tercer menor índice de precio relativo y un crecimiento del rendimiento de la tierra de 1.2% anual.

**Gráfico 4 (cont.)**  
**(b) PUNTOS FUERTES EN AMBOS BLOQUES (MELONES Y PAPAYAS)**



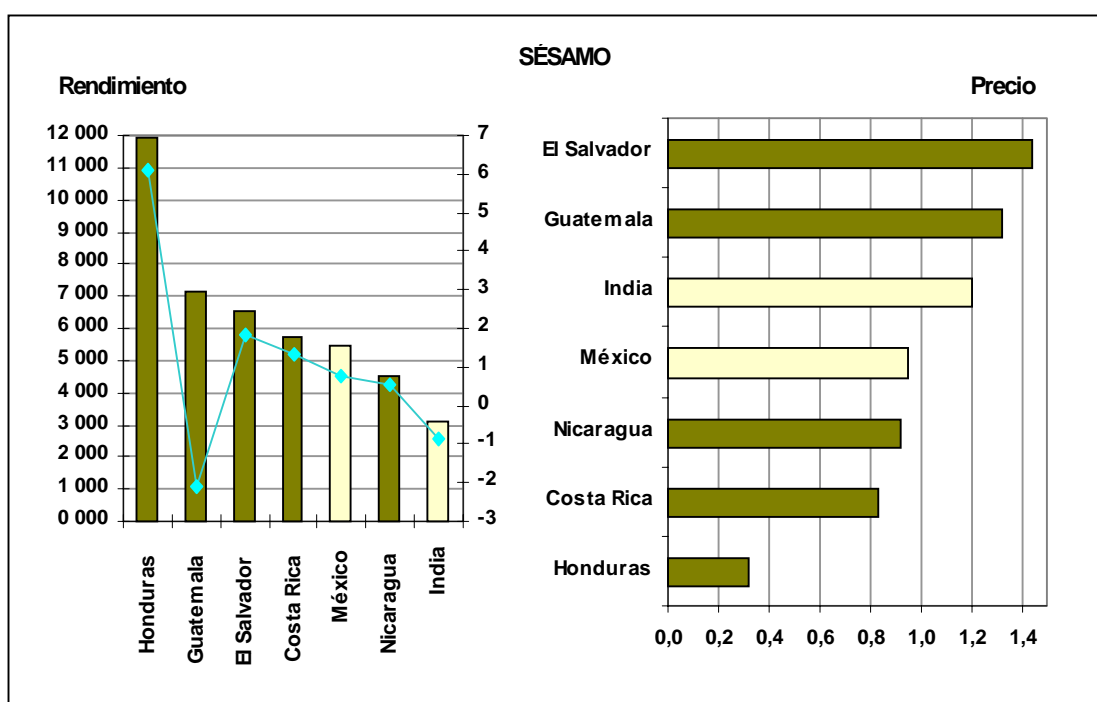


**Fuente:** Elaborado por los autores a partir de información de FAO Statistical Databases (FAOSTAT).

(i) **Melones:** En este producto, Brasil ha experimentado el mayor crecimiento de productividad de la tierra, sin embargo su índice de precios relativos es también el mayor. México tiene un alto índice de rendimiento, pero tampoco presenta ventajas en cuanto a precios. De este modo Costa Rica y Guatemala, se posicionan de manera muy competitiva presentando buenos resultados tanto en productividad como en precios relativos.

(ii) **Papayas:** Éstas son un producto que ha revelado un importante crecimiento en Jamaica y Costa Rica, con crecimientos anuales de productividad superiores al 4%, México muestra un crecimiento del orden del 3%, Cuba 2.5% y El Salvador 1.5%. En Brasil el crecimiento ha sido menos significativo. En cuanto a precios relativos, Panamá, Honduras, Guatemala, Belice, Trinidad y Tabago, Nicaragua y Jamaica presentan las ventajas más favorables.

Gráfico 4 (cont.)  
(c) OPORTUNIDADES PERDIDAS EN AMÉRICA CENTRAL (SÉSAMO)

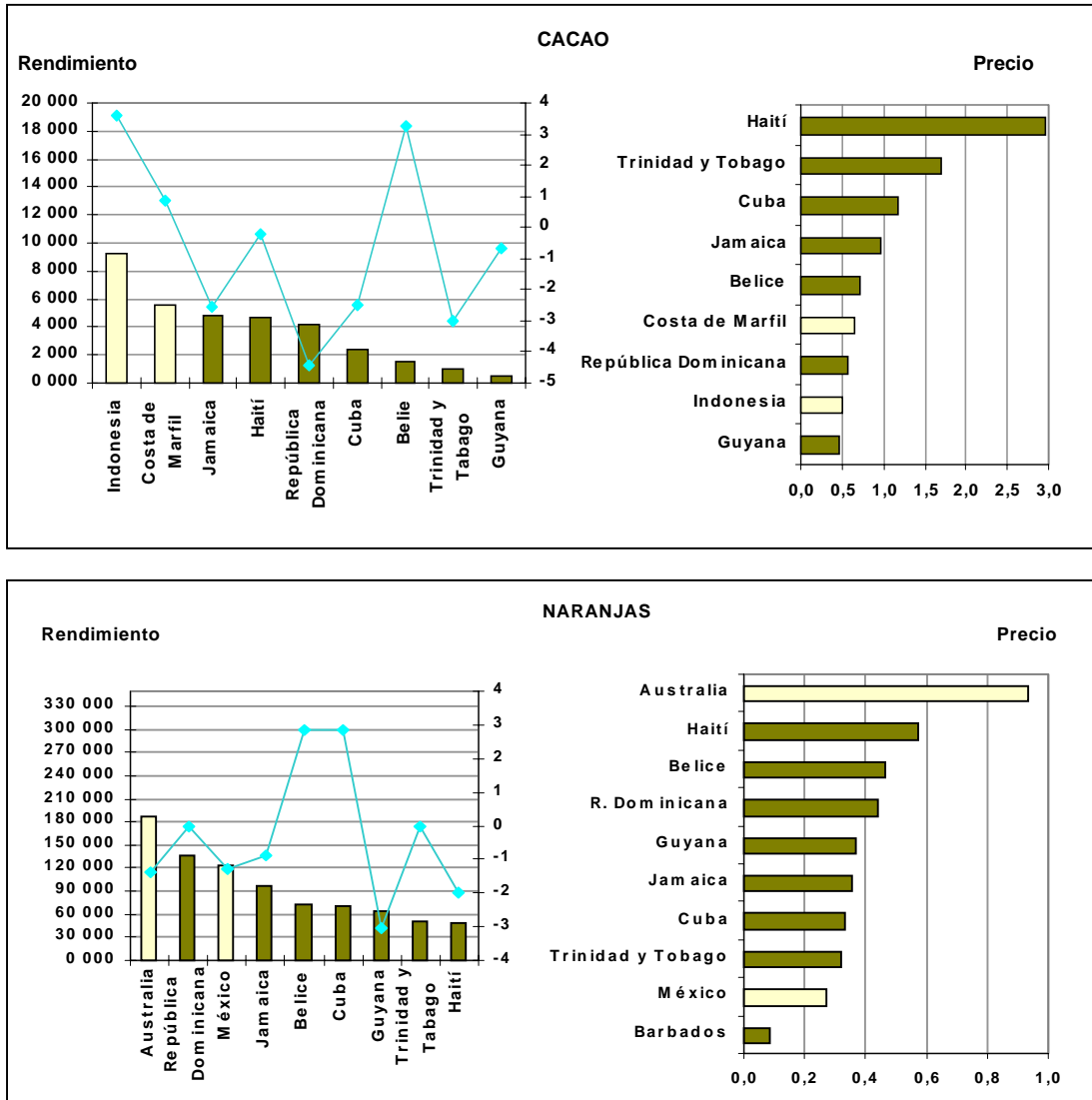


Fuente: Elaborado por los autores a partir de información de FAO Statistical Databases (FAOSTAT).

### Semillas de Sésamo:

Los rendimientos físicos obtenidos en la semilla de sésamo hacen de este rubro un producto no tradicional de exportación relativamente dinámico para América Central (con las excepciones de Panamá y Guatemala). Honduras, El Salvador y Costa Rica presentan los mayores rendimientos, superando a México e India, y sin duda Costa Rica y Honduras revelan los índices de precios relativos de producción más competitivos.

Gráfico 4 (conclusión)  
(d) OPORTUNIDADES PERDIDAS EN EL CARIBE (CACAO Y NARANJAS)



Fuente: Elaborado por los autores a partir de información de FAO Statistical Databases (FAOSTAT).

(i) **Cacao:** Este producto, catalogado como una oportunidad perdida en una sección anterior, demuestra tener un gran potencial en los países caribeños, en especial Belice, país en el que la productividad de la tierra creció a un ritmo del 3% promedio anual (el nivel más alto del grupo de países seleccionados) y uno de los países con menores índices de precios al productor. Sin embargo, la competencia impuesta por Indonesia y Costa de Marfil es fuerte, sus productividades son las mayores dentro de la muestra y sus precios relativos son menores que los de Belice. En este sentido también se integra República Dominicana con una leve ventaja de precios sobre Costa de Marfil.

(ii) **Naranjas:** Los competidores relevantes en esta *commodity*, Australia y México, presentan las mayores productividades, no obstante el primero presenta el mayor índice de precios relativos y México tiene uno muy ventajoso. En este sentido, países como Belice y República Dominicana presentan oportunidades atractivas en cuanto al desarrollo exportador de este producto. Este rubro presenta un potencial elevado y un desarrollo incipiente muy significativo también en el caso de Cuba: sus precios son bajos y la productividad de la tierra crece aceleradamente en el último decenio, con la explotación de este cítrico asociándose fuertemente con actividades de procesamiento, como jugos y concentrados.

### C. Síntesis integradora de la competitividad *ex-ante* y *ex-post*

Ahora que ya se han presentado los hechos más relevantes en cuanto a las condiciones internas a la finca, se pueden sintetizar algunos hechos integradores de las situaciones *ex-ante* y *ex-post*.

En cuanto a los productos de especialización tradicional, existen dos situaciones a destacar. En contraste con los mercados internacionales del azúcar y, en menor medida, de las bananas, el mercado del café verde presenta condiciones de libre acceso que permiten vincular las competitividades *ex-ante* y *ex-post*. En este último mercado existe espacio tanto para la competencia en precio como para la diferenciación a través de la calidad, y es por esta razón que se observa que tanto algunos países con ventajas de precios y rendimientos (Vietnam, principalmente) como otros países con aparente desventaja en precios (Guatemala, Costa Rica y Honduras) han venido ganando espacio en los principales mercados importadores. En el caso de las bananas y el azúcar, se observa que algunos países de la región podrían beneficiarse en el largo plazo de una reforma de las políticas comerciales vigentes en los principales mercados importadores de estos productos. Esto debido a las ventajas de precios y/o rendimientos que presentan países como Costa Rica, Nicaragua, Panamá y Honduras (en las bananas) y Honduras, Haití y Guatemala (en el azúcar) sobre los principales competidores.

En lo que concierne al principal punto fuerte de la región en los últimos años, es decir, los melones y papayas, los países centroamericanos y, en menor medida, los caribeños vienen consolidándose en los mercados internacionales aparentemente debido a sus ventajas de precios y rendimiento frente a los principales competidores. Sin embargo, hay que tener en cuenta que en algunos de esos mercados se identificó la existencia de un espacio para la diferenciación de producto. La operación en este nicho exige una mayor inversión en infraestructura, en la producción de variedades de calidad superior y en capacitación de la mano de obra, especialmente en la etapa de poscosecha. Es decir, toda la cadena necesita estar preparada para ofertar un producto de mejor calidad al nivel internacional. Estar atento a este tipo de oportunidad puede ayudar a seguir incrementando la inserción internacional de los productores regionales en esos mercados.

Con respecto a las principales oportunidades perdidas identificadas anteriormente, lo que se puede adelantar con relación a la competitividad *ex-ante* es que, por lo menos al nivel de la finca, se logra identificar algunos países de la subregión que se posicionan de manera competitiva frente a los principales competidores. Por ejemplo, en el caso de las semillas de sésamo, Honduras y Costa Rica presentan ventajas tanto de precios como de rendimientos frente a México, su principal competidor en los Estados Unidos. En el cacao, Guyana y la República Dominicana presentan ventajas de precios, aunque no de rendimientos, con relación a Indonesia y Costa del Marfil. Finalmente, en las naranjas todos los países productores de la subregión presentan ventajas de precios sobre Australia, que es el competidor que viene aumentando de forma más intensa su participación en el mercado estadounidense. No obstante, en este mercado parece hacer diferencia la mejor calidad de la fruta australiana, como dejan antever algunos informes del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (véase, por ejemplo, USDA, 2002).

Vale repetir, que esas variables nos muestran apenas algunas de las características que condicionan la llamada competitividad *ex-ante* o potencial de los países, es decir, aquellas que se refieren a aspectos básicos de la finca agropecuaria. Adicionalmente, a título de proposición para futuras investigaciones, deberían ser analizados los demás requerimientos sistémicos que permitan a los países centroamericanos y caribeños mejorar su inserción en los mercados internacionales de los productos aquí identificados.

### III. Consideraciones finales

---

Los países centroamericanos y caribeños considerados en este estudio han estado involucrados en diversas iniciativas de liberalización comercial: unilaterales, como consecuencia de las reformas estructurales promovidas en los años 1980-1990; plurilaterales, al interior de la subregión y con terceros países; y multilateral, en el ámbito de la OMC. Se trata de iniciativas actualmente en curso, cuyos resultados finales son difíciles de prever. En todos los casos el sector agroalimentario ha sido incluido, aunque de manera parcial. En efecto, es sobre ese sector que sigue incidiendo gran parte de las barreras arancelarias y no arancelarias restantes, además de una parte significativa de los gastos en apoyo interno que distorsionan el comercio internacional. Con relación a la agenda futura de negociaciones, en el caso agroalimentario esta es particularmente amplia y compleja, dada la elevada sensibilidad del sector en los países desarrollados y en desarrollo y, por ende, la diversidad de temas tratados y de intereses involucrados.

Las distintas posiciones en torno a la cuestión del trato especial al sector agroalimentario en el proceso de liberalización multilateral; la amplia “reinstrumentación” de la protección sectorial, con la mantención de su nivel real; el incumplimiento de compromisos de liberalización asumidos; y el retraso en el inicio de una nueva ronda de negociaciones, son algunos hechos que ilustran la dificultad de avanzar de forma multilateral en la eliminación de las trabas actualmente existentes al comercio agroalimentario. En el ámbito de los acuerdos regionales y/o entre países, los inconvenientes no son menores, con el sector agroalimentario respondiendo por la mayor parte de las exclusiones al libre comercio. Así, los países que concentran en los

productos agroalimentarios una parte importante de sus ventajas comparativas se hacen particularmente vulnerables a la inestabilidad de los mercados internacionales, a las distorsiones generadas por las políticas de apoyo y a la protección comercial en los principales países importadores.

Los países en estudio, en conjunto con otras economías en desarrollo, son beneficiados por formas preferenciales de acceso a los mercados de los países industrializados. No obstante, las políticas de concesión de preferencias unilaterales están siendo ampliamente revisadas en la actualidad. Para los países del grupo ACP, el Acuerdo de Cotonou, firmado en junio de 2000, establece un cambio de estrategia por parte de la UE, pues se habla por primera vez de la necesidad de establecer reciprocidad en materia comercial. Este cambio habría surgido a partir de la evidencia de que el acceso preferencial no logró mejorar el desarrollo económico de los países ACP en los últimos 25 años<sup>25</sup>, y también de la necesidad de adecuar el acuerdo a las tendencias del comercio global y, particularmente, a los compromisos asumidos por los países en el marco de la OMC.

En cuanto a los Estados Unidos, la evolución del trato preferencial otorgado a los países de América Central y el Caribe ha estado determinada por algunos hechos mayores: el fin del Comunismo y, por lo tanto, de la importancia estratégica de esos países por temas de seguridad nacional; la evolución de la apertura comercial multilateral en el marco de la OMC; los avances en materia de la integración regional hemisférica; nuevos temas de importancia para la seguridad regional, como el tráfico de drogas y los movimientos migratorios hacia los Estados Unidos. Así, mientras existe una preocupación real en la región por mantener la estabilidad económica y acelerar el crecimiento, evitando la ocurrencia de oleadas de migración ilegal y el aumento de la producción y el tráfico de drogas, también se observa, por otro lado, una tendencia a la eliminación de las preferencias no recíprocas y a la ampliación del libre comercio. Este último, sea en el ámbito de la OMC o como parte del proceso de integración hemisférica, necesariamente minará las preferencias acumuladas por los países en estudio.

Frente a todas esas cuestiones vinculadas al proceso de liberalización comercial actualmente en curso, los países en estudio se posicionan de formas distintas, según la importancia del sector para sus economías y su situación competitiva actual y potencial. Están presentes posiciones a favor de la liberalización generalizada del comercio agroalimentario y preocupaciones acerca de la reducción de las preferencias comerciales, el aumento de los precios internacionales de los alimentos y la seguridad alimentaria. No obstante, esos países están virtualmente obligados a participar en el proceso de apertura, bajo el riesgo de quedar definitivamente excluidos de los sistemas globales de comercio e inversión que se están generando.

En ese contexto de liberalización parcial del sector agroalimentario, reducción de preferencias arancelarias y emergencia de grandes desafíos para las economías en desarrollo especializadas en el comercio agrícola, el presente estudio buscó arrojar luz sobre un tema fundamental: la competitividad sectorial. Para los países centroamericanos y caribeños en estudio, en su mayoría fuertemente especializados en el sector agroalimentario, las oportunidades y desafíos derivados del proceso de liberalización comercial se encuentran vinculadas a su situación competitiva actual, así como a las condiciones de acceso vigentes en los mercados importadores, en comparación con a los principales países competidores.

Entre los mercados agroalimentarios más relevantes para los países en estudio, seleccionados a partir del nivel de especialización comercial de estos países y la dinámica de la demanda

---

<sup>25</sup> Una de las principales inquietudes de los hacedores de política en los países beneficiados por sistemas de preferencias arancelarias se refiere al impacto de estas sobre la estructura exportadora y productiva de esos países. Al igual que la estructura arancelaria de la mayor parte de los países desarrollados, los sistemas de preferencias también son escalonados, es decir, benefician el comercio de productos primarios no producidos en el país importador mientras penalizan el comercio de productos elaborados. Esto podría explicar, por lo menos en parte, el relativo fracaso de los sistemas de preferencias en promover el desarrollo económico de los países beneficiados, ya que no incentiva el desarrollo industrial.

internacional, se observan diversas situaciones competitivas, con los países en estudio ganando o perdiendo espacio frente a los principales competidores. Por un lado, los principales puntos fuertes de la competitividad agroalimentaria de esos países se encuentran en mercados en los cuales ellos cuentan con acceso preferencial en comparación con los principales competidores. Este es el caso de los melones y papayas en los EE. UU. y la UE, y de los otros crustáceos (langostas, básicamente) en la UE. No obstante, en el mercado estadounidense de camarones congelados, donde no existen barreras o preferencias arancelarias, los países centroamericanos también han logrado mejorar su posición competitiva. Lo mismo se observa en el caso del café, tanto en los EE. UU. como en la UE. Asimismo, en el caso del azúcar importado por los EE. UU., existe evidencia de que esos países son más competitivos que los principales competidores, los cuales son beneficiados por el sistema de cuotas arancelarias.

En lo que se refiere a los puntos débiles u oportunidades perdidas de los países en estudio, los casos más preocupantes son aquellos donde, aún contando con acceso preferencial frente a los principales competidores, esos países vienen claramente perdiendo posiciones en el mercado. En este sentido, se destaca la situación de los países centroamericanos en el mercado estadounidense de carne bovina y de los países caribeños en cuanto a las importaciones de naranjas en los EE. UU. y de ron en la UE. En los demás casos de oportunidades perdidas (semillas de sésamo, plantas vivas y aceite de palma para Centroamérica y cacao para el Caribe), se trata de mercados con libre acceso tanto para los países en estudio como para los demás países exportadores.

De una manera general, el mercado europeo de los productos agroalimentarios relevantes para los países en estudio se encuentra más protegido que el estadounidense, especialmente si se tiene en cuenta las preferencias arancelarias concedidas en cada caso. Por esta razón, también existe más espacio para la concesión de preferencias en el mercado europeo. En efecto, las preferencias otorgadas a los países caribeños por los países miembros de la UE ya garantizan actualmente el libre acceso para los productos agroalimentarios relevantes provenientes de esta subregión. Además, en lo que concierne al azúcar y las bananas, los contingentes arancelarios igualmente benefician a los países caribeños. Entretanto, los países centroamericanos se enfrentan a condiciones de acceso en el mercado europeo menos favorables que las caribeñas, pero de una manera general más favorables que las de los principales países competidores. En el caso de los EE. UU., importantes competidores como Canadá, México, y los países Andinos se enfrentan a condiciones de acceso tanto o más favorables (caso del Canadá) que los países en estudio, por lo menos en relación a los productos agroalimentarios seleccionados en este estudio.

Lo anterior nos permite afirmar que la liberalización del mercado europeo, o el establecimiento de acuerdos de libre comercio con importantes competidores de Sudamérica, Asia o Mediterráneo, tendrá un impacto negativo, sobre las exportaciones agroalimentarias de los países en estudio (principalmente los caribeños) probablemente más intenso, que una liberalización del mercado estadounidense. Con relación al ALCA, la protección arancelaria actual en los EE. UU. no es significativa para los productos agroalimentarios provenientes de los países en estudio (la excepción es el azúcar), no así para algunos importantes competidores sudamericanos. Por lo tanto, de no incluir la liberalización del mercado azucarero, la creación del ALCA puede perjudicar más que beneficiar al sector agroalimentario de los países centroamericanos y caribeños, dado que tendrá un impacto positivo mayor sobre las condiciones de acceso de los competidores regionales en los productos seleccionados.

Asimismo, vale resaltar la importancia de los temas no arancelarios en el proceso de liberalización, aunque estos no hagan parte de los objetivos de análisis del presente estudio. En algunos casos, las medidas no arancelarias, especialmente las barreras técnicas y las medidas de control de precios (derechos *antidumping* y compensatorios, entre otros) representan trabas mayores al comercio que las propias barreras arancelarias. Las barreras técnicas incluyen los controles de

calidad de los productos, exigencias de empaque y etiquetado, medidas sanitarias y fitosanitarias y restricciones basadas en la protección al sector laboral o al medio ambiente en el país exportador (CEPAL, 1999a). Aunque se reconoce la importancia de tales medidas para responder a la creciente demanda pública por alimentos sin riesgo para la salud y el medio ambiente, se observa en ciertos casos la utilización de las barreras técnicas con fines puramente comerciales, sin que se justifiquen los elevados estándares exigidos<sup>26</sup>. A su vez, en el caso de las medidas de control de precios, se observa que su utilización tiende a concentrarse en los sectores productivos más tradicionales, perjudicando principalmente a las exportaciones de los países en desarrollo, y sin que sean buscadas “formas constructivas” para su solución (CEPAL, 1999a). Resáltese que tanto las barreras técnicas como las medidas de protección contingente (control de precios) fueron reglamentadas por acuerdos específicos en la OMC a partir de la Ronda Uruguay. No obstante, los países siguen gozando de una relativa autonomía en la aplicación de tales medidas, generando un margen para su uso con objetivos proteccionistas. Su inclusión en las negociaciones comerciales es, por lo tanto, imprescindible.

En cuanto a las políticas de apoyo interno, hay que tener claro que, aunque en este estudio consideramos los EE. UU. y la UE únicamente como mercados importadores, en el proceso de liberalización comercial ellos cobran importancia también como exportadores de ciertos productos agroalimentarios. En muchos casos, tales productos se encuentran fuertemente subsidiados. En efecto, en mayor o menor grado, gran parte de los países industrializados subsidian su producción agroalimentaria. Dada la importancia de las políticas internas de apoyo al sector agroalimentario como barrera al libre comercio y como fuente desestabilizadora de los intercambios y los precios internacionales, tales medidas también fueron discutidas en las negociaciones de la Ronda Uruguay. Como resultado, las políticas de apoyo fueron clasificadas según sus impactos sobre la producción y el comercio<sup>27</sup>, y a cada una de ellas correspondió un tratamiento normativo específico. Los países miembros de la OMC se comprometieron a reducir las medidas que generan mayores distorsiones en la producción y el comercio<sup>28</sup>, y también a limitar el uso de subvenciones a las exportaciones. Sin embargo, los informes de la OMC dan cuenta de que especialmente los países desarrollados vienen manteniendo el nivel de las ayudas internas al sector, aunque utilizando crecientemente las medidas permitidas en el acuerdo de la Ronda Uruguay, en un proceso que está siendo llamado de “reinstrumentación” de las políticas de apoyo interno (OMC, 2001). En lo que se refiere a las subvenciones a las exportaciones, la institución reconoce que a pesar de la disminución global observada, en ciertos productos (trigo y harina de trigo, leche en polvo y quesos) la reducción acordada con los países miembros sigue permitiendo el uso bastante amplio de ese tipo de medida<sup>29</sup>.

Quizás más importante, en el último año asistimos a lo que puede ser considerado como un retroceso en términos de los compromisos asumidos en la reducción de las políticas de apoyo por parte de los países desarrollados, con la publicación de la nueva Ley Agrícola de los Estados Unidos. De acuerdo con Tussie (2002), la nueva ley aumenta las herramientas de protección y ayuda al sector agrícola nacional, así como los fondos de apoyo. Es muy probable que por la naturaleza de los mecanismos utilizados, superen a la Medida Global de Ayuda (MGA) consolidada

---

<sup>26</sup> En ese sentido, una de las preocupaciones más recientes de los países que exportan alimentos hacia los países desarrollados, y en especial hacia los Estados Unidos, se refiere a las medidas de seguridad anunciadas para las importaciones como respuesta a las amenazas de terrorismo biológico. El llamado blindaje comercial estipula criterios de seguridad y calidad que deben ser extendidos hacia los productores agrícolas, representando un elevado costo para la cadena agroalimentaria de los países exportadores. Los efectos sobre el comercio sectorial son todavía impredecibles.

<sup>27</sup> Las políticas de apoyo interno fueron clasificadas en tres compartimentos: el ámbar, donde se encuentran las políticas con mayor poder de distorsión, las cuales deberán ser reducidas sin que se permita la aplicación de otras nuevas; el verde, con las medidas no vinculadas directamente a la producción y que tienen un efecto mínimo sobre el comercio (se pueden aplicar libremente); y el azul, donde se encuentran las políticas de ayuda relacionadas a las reformas o modernización agrícolas (están liberadas provisoriamente).

<sup>28</sup> Reducción de 20% en seis años en el caso de los países desarrollados y 13% en diez años para los países en desarrollo.

<sup>29</sup> De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC), (2001), en el caso de esos productos, los niveles permitidos de subvenciones alcanzan entre 40 y 60% del valor de sus exportaciones mundiales.



en la OMC. Como respuesta, se puede esperar represalias por parte de los principales socios comerciales agroalimentarios de los Estados Unidos, lo que ya se inició con el blindaje comercial mexicano, aunque los fondos disponibles en América Latina para ese tipo de reacción son muy limitados. Así, para el sector agroalimentario de los países en estudio el resultado neto de la liberalización dependerá, en gran medida, del avance de las políticas internas en los países desarrollados y en especial en socios comerciales tan importantes para la subregión como son los Estados Unidos.

La liberalización comercial y/o la reducción de las preferencias arancelarias plantean, finalmente, la creciente importancia de la competitividad *ex-ante* en la definición del desempeño de los países exportadores. Desde la óptica *ex-ante*, la metodología utilizada demostró que existe una heterogeneidad profunda en cuanto a los patrones de desarrollo agrario entre los catorce países estudiados. En términos de la productividad laboral del sector agropecuario, los resultados encontrados dan cuenta de los niveles heterogéneos de bienestar y calidad de vida de las masas poblacionales que encuentran su sustento en este sector. Diversos elementos, como los tecnológicos o los referidos al capital humano o incluso las inversiones en investigación y desarrollo (I+D), están detrás de estos resultados heterogéneos, que son necesarios de mejorar no sólo desde el punto de vista de la competitividad en el comercio internacional, sino también desde un punto de vista interno a las economías, relacionado con la seguridad alimentaria. El análisis de la productividad de la tierra al nivel agregado también revela la existencia de brechas y disparidades entre bloques y países, pero menos profundas que en el caso de la productividad laboral. No obstante, un aspecto esencial a considerar en estudios futuros y en la planificación de políticas agrarias está dado por la necesidad de integrar las productividades factoriales en un enfoque de productividad multifactorial, que dé cuenta de los procesos de cambio técnico o del estado de la eficiencia productiva de la agricultura doméstica, con el fin de evaluar los requerimientos internos que permitan incrementar la competitividad al nivel internacional.

Asimismo, vale la pena discutir la conveniencia de considerar un enfoque amplio del tema de la competitividad, que tome en cuenta las estrategias, potencialidades y limitaciones de los diversos segmentos de la cadena, así como las interacciones entre ellos. Siguiendo a Esser *et al.* (1996), el estudio de la competitividad debe enmarcarse en una perspectiva sistémica, a partir de la interrelación entre cuatro niveles: micro (la empresa y sus articulaciones), meso (que incluye las políticas que impactan al subsistema); macro (políticas cambiarias, presupuestarias, monetarias, fiscales y comerciales); y meta (patrones de organización jurídica, política y económica). La competitividad de una firma (con relación a un producto) no depende exclusivamente de las condiciones competitivas de los mercados en los que se desenvuelve, ni de las estrategias y características de la firma en cuestión. Es un resultado complejo que está asociado a las condiciones competitivas de la trama de proveedores y clientes con los que opera y al contexto regulatorio en el que estas firmas están inmersas.

El análisis sistémico de la competitividad de determinados productos agroalimentarios en mercados internacionales seleccionados deberá incorporar las etapas de distribución y comercialización internacional, los canales de comercialización y agentes en los mercados de destino; el estudio de las condiciones competitivas y regulatorias en esos mercados, la dinámica de los patrones de consumo, la importancia y las estrategias de los principales competidores (países, empresas transnacionales); los cambios en el contexto regulatorio internacional. En el presente estudio, tratamos de avanzar en algunos de los aspectos destacados anteriormente y, en especial, llegamos a un grupo reducido de productos sobre los cuales valdría la pena profundizar el análisis. Tales productos son los siguientes: los tres rubros de especialización tradicional de la subregión (azúcar, bananas y café), dada la importancia crucial para la economía subregional; los principales puntos fuertes en términos de la competitividad *ex-post* (melones, papayas y crustáceos, a excepción de los camarones), con el objetivo de identificar posibles formas de mejorar la competitividad sistémica de los países en estudio en esos mercados, aprovechando la dinámica de la

demanda y preparándose para una posible reducción de preferencias; y las principales oportunidades perdidas (carne bovina y semillas de sésamo para Centroamérica; naranjas y cacao en grano para el Caribe), tratando de identificar los problemas existentes y la forma de revertirlos.

Para cada uno de esos productos, se realizó un análisis de algunos elementos relativos a la competitividad *ex-ante*, más específicamente en lo que se refiere a los rendimientos y los precios practicados al nivel de la finca. En lo que respecta a los resultados obtenidos, se debe señalar que en muy pocos casos existe un patrón claro de comportamiento para todos los países en estudio con relación a los principales competidores. Tampoco está claro el vínculo con las condiciones *ex-post*. Esto se explica porque, para tener poder explicativo, se deben incorporar en el análisis los condicionantes sistémicos que completan el panorama competitivo. No obstante lo anterior, se logró identificar algunas tendencias al nivel de la explotación primaria que podrían llegar a traducirse en ventajas concretas para los países centroamericanos y caribeños en los mercados internacionales. Por ejemplo, en mercados controlados por cuotas de importación como el del azúcar y, en menor medida, las bananas, algunos países de la subregión demostraron ser competitivos al nivel de la finca frente a los principales competidores, lo que podría favorecerles en caso de que se lleve a cabo una amplia reforma de la política comercial en esos mercados (lo que parece factible en el largo plazo). En los principales puntos fuertes, se han identificado importantes ventajas de precios y rendimientos para los países centroamericanos y caribeños. Faltaría ver si en esos casos toda la cadena se encuentra preparada para aprovechar también las posibilidades abiertas por la existencia de un mercado de productos diferenciados por la calidad. Finalmente, en las principales oportunidades perdidas también se observan ventajas de precios y rendimientos para algunos países de la subregión. Dichas ventajas, no obstante, son aparentemente más que compensadas por desventajas competitivas presentes a lo largo de la cadena, cuestión que valdría la pena profundizar en futuras investigaciones.

## Bibliografía

---

- Acuña Alfaro, Jairo (2000), Comprendiendo el desarrollo centroamericano: la región al amanecer del siglo XXI, en *Anuario de Estudios Centroamericanos*, vol. 26 (1-2), Universidad de Costa Rica, Instituto de Investigaciones Sociales.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2001), “Economic and social Progress in Latin America, 2001 Report”, *Competitiveness – The business of growth*, Washington: BID.
- Boltho, Andrea (1996), The assessment: International competitiveness. *Oxford review of economic policy*, vol. 12 N°3.
- Bulmer-Thomas, Víctor (2001), El Gran Caribe en el siglo XX: una visión de desarrollo a largo plazo, en *Integración y comercio*, N°15, Buenos Aires: Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), Departamento de Integración y Programas Regionales, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- \_\_\_ (1998), The Central American Common Market: From closed to open regionalism. *World Development*, vol. 26, N°2.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2002c), *Globalización y desarrollo*, LC/G.2157, Santiago, Chile, Publicación de las Naciones Unidas.
- \_\_\_ (2002b), *Istmo Centroamericano: Evolución del proceso de integración regional, 2000-2001*, Ciudad de México, julio.
- \_\_\_ (2002a). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2000-2001*, Santiago de Chile.
- \_\_\_ (2001b), *Centroamérica: Desarrollo, política macroeconómica y sustentabilidad social*, Ciudad de México, LC/MEX/L.490.
- \_\_\_ (2001a), *Macroeconomic policies in the Caribbean*, LC/CAR/g.640, Puerto España, Trinidad y Tabago, publicación de las Naciones Unidas.
- \_\_\_ (1999b), La conformación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA): Aspectos institucionales y comerciales, Ciudad de México, octubre.

- \_\_\_ (1999a), “El desafío de las nuevas negociaciones comerciales multilaterales para América Latina y el Caribe”, *Serie Temas de Coyuntura* N° 7. Santiago de Chile, noviembre.
- \_\_\_ (1997), *Istmo Centroamericano: Series históricas macroeconómicas*, LC/MEX/L.343, publicación de las Naciones Unidas, Ciudad de México.
- CEPII (Centre d’Études Prospectives et d’Informations Internationales), (1998), *Compétitivité des Nations*, Rapport du CEPII, Paris: Economica, (www.cepii.fr).
- Devlin, Robert y Ricardo Ffrench-Davis (1999), Hacia una evaluación de la integración regional en América Latina, *Comercio Exterior*, vol. 49 N°11, noviembre.
- Dijkstra, A. Geske (2000), Trade liberalization and industrial development in Latin America, *World Development*, vol. 28 N°9.
- Escaith, Hubert (2001), Las economías pequeñas de América Latina y el Caribe, *Revista de la Cepal*, N° 74, Santiago, Chile, publicación de las Naciones Unidas.
- Escaith, Hubert y K. Inohue (2001), Políticas en materias de aranceles y subsidios de las pequeñas economías frente a la liberalización comercial en las Américas, *Integración y comercio*, N°14. Buenos Aires: Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), Departamento de Integración y Programas Regionales, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Esser, Klaus y W. Hillebrand *et al.* (1996), Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política, en *Revista de la Cepal* 59, Santiago de Chile.
- Gutman, Graciela y Luis Miotti (1995), “Exportaciones agroindustriales de América Latina y el Caribe. Especialización, competitividad y oportunidades comerciales en los mercados de la OCDE”, reproducido en *Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales*, CEPAL/GTZ/FAO, Santiago de Chile, enero 1998, LC/G.2007-P.
- Heirman, Johannes (2001), “Las tendencias principales del comercio, la política comercial y los acuerdos de integración de los países de la Asociación de Estados del Caribe (AEC)”, *Serie Comercio Internacional* N°18, Santiago de Chile, CEPAL.
- Izam, Miguel y Valerie Vérez (2000), “El sector agrícola en la integración regional: Experiencias comparadas de América Latina y la Unión Europea”, *Serie Comercio Internacional* N° 8. Santiago de Chile, CEPAL.
- Krugman, Paul (1996), Making sense of the competitiveness debate, *Oxford review of economic policy*, vol. 12 N°3.
- Lafay, Gérard, Colette Herzog, Loukas Stemitsiotis y Deniz Ünal (1989), *Commerce international: La fin des avantages acquis*. Paris: Économica, Collection du CEPII.
- Michaely, Michael y Demetris Papageorgiou (1998), Small economies: Trade liberalization, trade preferences and growth, *Nordic Journal of Latin American and Caribbean Studies*, vol. 28 N° 1-2.
- Nichols, Shelton, Anthony Birchwood, Philip Colthrust y Earl Boodoo (2000), The state of and prospects for the deepening and widening of Caribbean Integration, *The World Economy*, vol. 23 N° 9, septiembre.
- OCDE (Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico) (1992), *Technology and the Economy: The key relationships*, Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), citado en Boltho (1996).
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2001), *Market access: Unfinished business – Post Uruguay Round inventory*, Special study N° 6. abril.
- Puchet, J. y F. Torres (2000), “Las Finanzas públicas y la política fiscal en las economías de Centroamérica durante los años noventa y perspectivas de corto y mediano plazo”, *Serie Política Fiscal* N° 98. Santiago de Chile, CEPAL, División de Desarrollo Económico.
- Silva, Verónica (2001), “El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post Doha)”, *Serie Comercio Internacional* N° 23, Santiago de Chile, CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración.
- Skully, David (1998), Auctioning tariff quotas for US sugar imports. In *Sugar and Sweetener/SSS-223/May*, United States Department of Agriculture (USDA)- Economic Research Service.
- Tussie, Diana (coord.) (2002), *Ley de Seguridad Agrícola e Inversión Rural de 2002*, documento preparado para la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL.
- USDA (United States Department of Agriculture) (2002), *Australia Citrus Annual*. Foreign Agricultural Service GAIN Report N° AS2040.
- Weeks, John (1994), Macroeconomic adjustment and Latin American agriculture since 1980, en Weeks, John (ed.), *Structural adjustment and the agricultural sector in Latin American and Caribbean*,. Londres: Macmillan.



Serie

**desarrollo productivo****Números publicados**

Algunos títulos de años anteriores se encuentran disponibles

- 80 La inversión extranjera en México, Enrique Dussel Peters, Red de inversiones y estrategias empresariales, (LC/L.1414-P) N° de venta S.00.II.G.104 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 81 Two decades of adjustment and agricultural development in Latin America and the Caribbean, Max Spoor Agricultural and Rural Development, (LC/L.1380-P) Sales N° E.00.II.G.54 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 82 Costa Rica: Sistema Nacional de Innovación, Rudolph Buitelaar, Ramón Padilla y Ruth Urrutia-Alvarez, Red de reestructuración y competitividad, (LC/L.1404-P) N° de venta S.00.II.G.71 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 83 La formación de un cluster en torno al turismo de naturaleza sustentable en Bonito, MS, Brasil, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1633-P N° de venta S.01.II.G. 172 (US\$10.00), 2001. [www](#)
- 84 The transformation of the American Apparel Industry: Is NAFTA a curse or blessing, Gary Gereffi, Investment and Corporate Strategies, (LC/L.1420-P) Sales N° E.00.II.G.103, (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 85 Perspectivas y restricciones al desarrollo sustentable de la producción forestal en América Latina, Maria Beatriz de Albuquerque David, Violette Brustlein y Philippe Waniez, Red de desarrollo agropecuario, (LC/L.1406-P) N° de venta S.00.II.G.73 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 86 Mejores prácticas en políticas y programas de desarrollo rural: implicancias para el caso chileno, Maximiliano Cox, Red de desarrollo agropecuario, (LC/L.1509-P) N° de venta S.00.II.G.47) (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 87 Towards a theory of the small firm: theoretical aspects and some policy implications, Marco R. Di Tommaso y Sabrina Dubbini, Restructuring and Competitiveness Network, (LC/L.1415-P) Sales N° E.00.II.G.86 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 88 Desempeño de las exportaciones, modernización tecnológica y estrategias en materia de inversiones extranjeras directas en las economías de reciente industrialización de Asia. Con especial referencia a Singapur Sanjaya Lall, Red de inversiones y estrategias empresariales, (LC/L.1421-P) N° de venta S.00.II.G.108 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 89 Mujeres en la estadística: la profesión habla, Beverly Carlson, Red de reestructuración y competitividad, (LC/L.1436-P) N° de venta S.00.II.G.116 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 90 Impacto de las políticas de ajuste estructural en el sector agropecuario y agroindustrial: el caso de Argentina, Red de desarrollo agropecuario, G. Ghezán, M. Materos y J. Elverdin, (LC/L.1618-P). N° de venta S.01.II.G.158 (US\$10.00), 2001. [www](#)
- 91 Comportamiento do mercado de terras no Brasil, Red de desarrollo agropecuario, G. Leite da Silva, C. Afonso, C. Moitinho (LC/L.1484-P) N° de venta S.01.II.G.16 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 92 Estudio de caso: o mercado de terras rurais na regio da zona da mata de Pernambuco, Brasil, M. dos Santos Rodrigues y P. de Andrade Rollo, volumen I, Red de desarrollo agropecuario, (LC/L.1447-P) N° de venta S.00.II.G.127 (US\$10.00), 2000 [www](#) y volumen II, M. dos Santos Rodrigues y P. de Andrade Rollo, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1447/Add.1-P) N° de venta S.00.II.G.128 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 93 La participación de pequeños productores en el mercado de tierras rurales en El Salvador, H. Ever, S. Melgar, M.A. Batres y M. Soto, Red de desarrollo agropecuario, (LC/L.1448-P) N° de venta S.00.II.G.129 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 94 El impacto de las reformas estructurales en la agricultura colombiana, Santiago Perry, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1449-P) N° de venta S.00.II.G.130 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 95 Costa Rica: el nuevo marco regulatorio y el sector agrícola, Luis Fernando Fernández Alvarado y Evelio Granados Carvajal, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1453-P) N° de venta S.00.II.G.133 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 96 Cuero, calzado y afines en Chile, László Kassai, Red de reestructuración y competitividad (LC/L. 1463-P) N° de venta S.00.II.G.143 (US\$10.00) 2000. [www](#)
- 97 La pobreza rural una preocupación permanente en el pensamiento de la CEPAL, Pedro Tejo, Red de desarrollo agropecuario, (LC/L.1454-P) N° de venta S.00.II.G.134 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 98 Incidencia de las reformas estructurales sobre la agricultura boliviana, Fernando Crespo Valdivia, Red de desarrollo agropecuario, (LC/L.1455-P) N° de venta S.00.II.G.135 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 99 Mudanças estruturais na agricultura brasileira: 1980-1998 boliviana, Guilherme Leite da Silva Dias y Cicely Moitinho Amaral, Red de desarrollo agropecuario, (LC/L.1485-P) N° de venta S.01.II.G.17 (US\$10.00), 2001. [www](#)

- 100 From Industrial Economics to Digital Economics: An Introduction to the Transition, Martin R.Hilbert, Restructuring and Competitiveness Network (LC/L.1497-P) Sales N° E.01.II.G.38 (US\$ 10.00) [www](#)
- 101 Las nuevas fronteras tecnológicas: promesas, desafíos y amenazas de transgénicos, César Morales, Red de desarrollo agropecuario, (LC/L. 1590-P) N° de venta S.01.II.G.132 (US\$ 10.00) 2001. [www](#)
- 102 El mercado vitivinícola mundial y el flujo de inversión extranjera a Chile, Sebastian Vergara, Red de reestructuración y competitividad, (LC/L. 1589-P) N° de venta S.01.II.G.133 (US\$ 10.00) 2001. [www](#)
- 103 Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional, Red de reestructuración y competitividad Jorge Katz y Giovanni Stumpo (LC/L.1578-P) N° de venta S.01.II.G.120 (US\$10.00), 2001. [www](#)
- 104 Latin America on its Path into the Digital Age: Where Are We?, Martin R.Hilbert, Restructuring and Competitiveness Network, (LC/L 1555-P) Sales N° E.01.II.G.100 (US\$ 10.000), 2001.[www](#)
- 105 Estrategia de desarrollo de clusters basados en recursos naturales: el caso de la bauxita en el norte de Brasil, Jorge Chami Batista, Red de reestructuración y competitividad, (LC/L.1570-P) N° de venta S.01.II.G.113 (US\$ 10.00) 2001. [www](#)
- 106 Construcción de ambientes favorables para el desarrollo de competencias laborales: tres estudios sectoriales, Red de reestructuración y competitividad, Mónica Casalet, (LC/L.1573-P) N° de venta S.01.II.G.116 (US\$ 10.00), 2001.[www](#)
- 107 La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de IED en América Latina. Michael Mortimore, Sebastián Vergara, Jorge Katz, Red de reestructuración y competitividad, (LC/L.1586-P) N° de venta S.01.II.G.130 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 108 América Latina en el proceso de internacionalización de las empresas finlandesas, Kent Wilska, Ville Toununen, Red de reestructuración y competitividad. (LC/L. 1599-P) N° de venta S.01.II.G.140 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 109 Colombia: Alcances y Lecciones de su experiencia en Reforma Agraria., Alvaro Balcazar, Nelson López, Martha Lucía Orozco y Margarita Vega, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1602-P), N° de venta S.01.II.G.142 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 110 El mercado de tierras en México, Roberto Escalante, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1604-P), N° de venta S.01.II.G.144 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 111 Fusiones y adquisiciones transfronterizas en México durante los años noventa, Celso Garrido, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1622-P), N° de venta S.01.II.G.161 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 112 El turismo rural en Chile. Experiencias de agroturismo en las Regiones del Maule, La Araucanía y Los Lagos, Martine Dirven y Jorge Shaerer, Red de desarrollo agropecuario (LC/L 1621-P), N° de venta S.01.II G.160 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 113 Informe marco jurídico nacional e internacional sobre inversión extranjera directa en Chile, Felipe Lopeandia, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1623-P) N° de venta S.00.II.G.163 (US\$10.00) 2001. [www](#)
- 114 Education and the labour market in Latin America, Beverly A. Carlson, Restructuring and Competitiveness Network (LC/L. 1631-P), Sales No. E.00.II.G.169 (US\$10.00) 2000. [www](#)
- 115 Programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en México, 1995-2000, Gilberto García y Víctor Paredes, Red de reestructuración y competitividad, (LC/L.1639-P) N° de venta S.01.II.G.177 (US\$10.00) 2001. [www](#)
- 116 Políticas de competitividad industrial no Brasil, 1995-2000, Regis Bonelli, Red de reestructuración y competitividad, (LC/L.1641-P) N° de venta S.01.II.G.181 (US\$10.00) 2001. [www](#)
- 117 Mercado de trabajo y formación de recursos humanos en tecnología de la información en Brasil. ¿Encuentro o desencuentro?, Lidia Micaela Segre y Cleli Elena Rapkiewicz, Red de reestructuración y competitividad, (LC/L.1658-P) N° de venta S.01.II.G.192 (US\$10.00) 2001. [www](#)
- 118 Los derechos de propiedad intelectual en el mundo de la OMC, Jacqueline Abarza, Jorge Katz, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1666-P) N° de venta S.01.II.G.200 (US\$10.00) 2000. [www](#)
- 119 La dinámica de oferta y demanda de competencias en un sector basado en el conocimiento en Argentina, Red de reestructuración y competitividad, (LC/L.1696-P) N° de venta S.02.II.G.8 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 120 Innovación tecnológica y perfeccionamiento de las pequeñas y medianas empresas en la República Federal de Alemania: Incentivos y financiamiento, Jörg Meyer-Stamer y Frank Wältring, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1709-P) N° de venta S.02.II.G.16 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 121 Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador, Francesco Bicciato, Laura Foschi, Elisabetta Bottato y Filippo Ivardi Ganapini, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1710-P) N° de venta S.02.II.G.17 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 122 Acceso a tecnología después de las reformas estructurales: la experiencia de las pequeñas y medianas empresas en Brasil, Chile y México, Marco Dini, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1738-P), N° de venta S.02.II.G.50 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 123 Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas década, Mauricio de María y Campos, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1743-P), N° de venta S.02.II.G.55 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 124 Fatores de competitividade e barreiras ao crescimento no pólo de biotecnologia de Belo Horizonte, Pablo Fajnzylber, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1754-P), N° de venta S.02.II.G.66 (US\$10.00) 2002. [www](#)

- 125 Adquisición de tecnología, aprendizaje y ambiente institucional en las PYME: el sector de las artes gráficas en México, Marco Dini, Juan Manuel Corona y Marco A. Jaso Sánchez, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1755-P), N° de venta S.02.II.G.67 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 126 Las PYME y los sistemas de apoyo a la innovación tecnológica en Chile, Marcelo Monsalves, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1756-P), N° de venta S.02.II.G.68 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 127 As políticas de apoio à geração e difusão de tecnologias para as pequenas e médias empresas no Brasil, Marisa dos Reis Botelho y Maurício Mendonça, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1757-P), N° de venta S.02.II.G.69 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 128 El acceso de los indígenas a la tierra en los ordenamientos jurídicos de América Latina: un estudio de casos, José Aylwin, Volumen I, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1767-P), S.02.II.G.81 (US\$10.00), 2002 y Volumen II, José Aylwin, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1767/Add.1-P), N° de venta S.02.II.G.82 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 129 Structural reforms, technological gaps and economic development. A Latin American perspective, Mario Cimoli and Jorge Katz, Restructuring and competitiveness network (LC/L.1775-P), Sales N° E.02.II.G.89 (US\$ 10.00) 2002. [www](#)
- 130 Business development service centres in Italy. An empirical analysis of three regional experiences, Emilia Romagna, Lombardia and Veneto, Carlo Pietrobelli and Roberta Rabelloti, Restructuring and Competitiveness Network (LC/L.1781-P), Sales N° E.02.II.G.96 (US\$ 10.00) 2002. [www](#)
- 131 Hacia una educación permanente en Chile, María Etienne Irigoien, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1783-P), N° de venta S.02.II.G.98 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 132 Job losses, multinationals and globalization: the anatomy of disempowerment, Beverly Carlson, Restructuring and Competitiveness Network (LC/L.1807-P), Sales No. E.02.II.G.118 (US\$ 100.00) 2002. [www](#)
- 133 Toward a conceptual framework and public policy agenda for the Information Society in Latin America and the Caribbean, Martin Hilbert and Jorge Katz, Restructuring and Competitiveness Network (LC/L.1801-P), Sales No. E.02.II.G.114 (US\$ 10.00) 2002. [www](#)
- 134 El conglomerado del azúcar del Valle del Cauca, Colombia, Centro Nacional de Productividad (CNP) Colombia, Red de Reestructuración y Competitividad (LC/L.1815-P), N° de venta S.02.II.G.129 (US\$ 10.00) 2002. [www](#)
- 135 Las prácticas de herencia de tierras agrícolas: ¿una razón más para el éxodo de la juventud?, Martine Dirven, Red de desarrollo agropecuario (LC/L.1837-P), N° de venta S.02.II.G.143 (US\$10.00), 2002. [www](#)
- 136 Análisis de la política de fomento a las pequeñas y medianas empresas en Chile, Marco Dini y Giovanni Stumpo, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1838-P), N° de venta S.02.II.G.144 (US\$10.00) 2002. [www](#)
- 137 Estratégias corporativas e de internalização de grandes empresas na América Latina, Germano Mendes de Paula, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1850-P), N° de venta S.03.II-G.18 (US\$ 10.00) 2003. [www](#)
- 138 Cooperação e competitividade na indústria de software de Blumenau, Néstor Bercovich y Charles Swanke, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1886-P), N° de venta P.03.II.G.96 (US\$ 10.00) 2003. [www](#)
- 139 La competitividad agroalimentaria de los países de América Central y el Caribe en una perspectiva de liberalización comercial, Mónica Rodríguez y Miguel Torres, (LC/L. 1867-P), N° de venta S.03.II.G.37 (US\$10.00), 2003. [www](#)

- El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad Agrícola de la División Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile. No todos los títulos están disponibles.
- Los títulos a la venta deben ser solicitados a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago de Chile, Fax (562) 210 2069, [publications@eclac.cl](mailto:publications@eclac.cl).
- [www](#): Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>.

Nombre: .....

Actividad:.....

Dirección:.....

Código postal, ciudad, país: .....

Tel.:..... Fax:.....

E-Mail: .....