

---

## macroeconomía del desarrollo

# ¿**C**uán dinámicas son las exportaciones intrarregionales latinoamericanas?

Jose Miguel Benavente



NACIONES UNIDAS



División de Desarrollo Económico

Santiago, Chile. Enero de 2002

Este documento fue preparado por Jose Miguel Benavente, economista de la División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

La fuente estadística de todos los cuadros y gráficos es la base de datos CAN (*Competitive Analysis of Nations*) de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL.

Este documento se encuentra también disponible en versión electrónica en la página de internet de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL, dirección: [www.eclac.cl/de](http://www.eclac.cl/de).

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

---

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1699-P

ISBN:92-1-321990-3

ISSN: 1680-8843

Copyright © Naciones Unidas, abril de 2001. Todos los derechos reservados

Nº de venta: S.02.II.G.10

Impreso en Naciones Unidas, Santiago, 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>1. Contenido tecnológico</b> .....	9
<b>2. Dinamismo exportador</b> .....	11
A. Clasificación de productos dinámicos en el comercio mundial .....	11
B. Comercio intrarregional de productos dinámicos.....	13
<b>3. Conclusión</b> .....	19
<b>Serie Macroeconomía del desarrollo: Números publicados</b> .....	21

## Índice de cuadros

Cuadro 1. Comercio mundial de productos manufacturados .....	12
Cuadro 2. Los 18 productos manufacturados más dinámicos en el comercio mundial.....	13
Cuadro 3. Exportaciones de manufacturas .....	14

## Índice de gráficos

Gráfico 1. Exportaciones de manufacturas del sur de la región a América Latina.....	14
Gráfico 2. Exportaciones de manufacturas a América Latina, por grupos de productos .....	15
Gráfico 3. Participación de las exportaciones mexicanas de manufacturas en el mercado norteamericano .....	17

---

## Resumen

---

El auge de las exportaciones de manufacturas entre países de América Latina ha suscitado grandes expectativas respecto de una posible vía de escape de la condición de exportadores mayoritarios de productos básicos que aún exhibe la mayor parte de la región. En esta óptica, en esta breve nota empírica se pasa revista al grado de dinamismo de los productos que componen el comercio intrarregional de manufacturas.

Para ello se establece en primer lugar una categorización de los productos manufacturados en el comercio internacional, según su grado de dinamismo; es decir, según el aumento que ha mostrado el comercio de cada uno de ellos en años recientes. A continuación se analiza cómo ha variado el comercio intrarregional de cada una de estas categorías, comparándolo con las exportaciones al resto del mundo.

Las conclusiones que se obtienen son coherentes con las de otros estudios relativos al contenido tecnológico de los productos, ya que está establecido que los productos dinámicos a escala mundial son en general los que tienen un contenido tecnológico más elevado. A este respecto, el comercio intrarregional de manufacturas no se compone de productos dinámicos, entendiendo por tales los que exhiben esta característica en el comercio mundial. La excepción a esta norma es México, único país de la región que participa en un esquema de integración con países desarrollados, lo que habría estimulado la implantación de industrias de alta tecnología.



## Introducción

---

En un estudio reciente de la CEPAL<sup>1</sup> se ponía de manifiesto que las exportaciones de América Latina y el Caribe, especialmente las de manufacturas, habían crecido aceleradamente en el decenio de 1990 debido sobre todo al avance de los procesos de integración, y que este hecho había dado lugar a una dicotomía en la estructura exportadora de los países: a los socios de los esquemas de integración se dirigen principalmente productos manufacturados mientras que al resto del mercado mundial se exportan productos básicos con escaso grado de elaboración.

Esta estructura no deja de recordar la vigente en la fase denominada de “industrialización hacia adentro”, cuando la industria manufacturera atendía la demanda interna de los países y las ventas al exterior se componían fundamentalmente de productos básicos. En la fase actual, el mercado regional puede verse como una ampliación del mercado interno de los países miembros de las respectivas agrupaciones. Así como en aquella etapa, las características y el tamaño del mercado nacional limitaban el desarrollo y la modernización del sector industrial, en particular en cuanto a su dimensión tecnológica, el mercado regional podría ahora dictar límites similares, con diferencias tan sólo de grado y no de sustancia respecto de la situación anterior. Se han manifestado preocupaciones análogas en lo que atañe al comercio de México con los Estados Unidos, su socio del Tratado de Libre Comercio de

---

<sup>1</sup> José Miguel Benavente, *Exportaciones de manufacturas de América Latina: ¿desarme unilateral o integración regional?*, serie Macroeconomía del desarrollo, No. 3, CEPAL, marzo de 2001.

América del te (TLC), aunque en este caso las limitaciones provendrían del particular modo de inserción comercial mexicano en ese mercado.

Por ello conviene examinar las características y composición del comercio intrarregional de la región, con miras a determinar si ese comercio se presta al desarrollo de industrias de exportación dinámicas, al igual que cabría esperar de una relación comercial con el mundo en su conjunto y en especial con los países industrializados.



## 1. Contenido tecnológico

---

Dado que, como se expone en el estudio citado, la tecnología se encuentra en la base del desarrollo de una industria exportadora dinámica y competitiva, capaz de garantizar un desarrollo industrial autosostenido, un primer aspecto que debe tenerse en cuenta se refiere a la composición tecnológica del comercio intrarregional. Para ello debe contarse con una clasificación de los productos transados basada en su contenido tecnológico. Muchos esfuerzos se han dirigido en las dos décadas pasadas a elaborar una clasificación de este tipo.

El contenido tecnológico de los productos se ha determinado calculando la participación del gasto en investigación y desarrollo en su valor final, en forma tanto directa (el gasto que forma parte del valor agregado del producto final) como indirecta (el incluido en los insumos necesarios para la fabricación). Dejando aparte problemas de cálculo (basado en matrices *input-output*), de definición de los productos (es decir, en la práctica, del grado de desagregación de la clasificación de productos utilizada) y de localización de las industrias (ya que un mismo proceso puede tener diferente contenido tecnológico en distintos países), el principal obstáculo en esa tarea lo constituye la rapidez con que cambia la tecnología. Es necesario, pues, que las clasificaciones estén suficientemente actualizadas.

La clasificación más reciente de productos en función de su contenido tecnológico es la elaborada en la secretaría de la OCDE<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Ésta se encuentra en Thomas Hatzichronoglou, *Revision of the High-Technology Sector and Product Classification*, STI working Papers, OCDE, París, 1997/2.

Esta clasificación es la utilizada también por el Banco Mundial en su publicación *World Development Indicators 2000* y en un estudio reciente de Sunil Mani<sup>3</sup>. Presenta la ventaja de que no está basada solamente en la industria de los Estados Unidos, cual era el caso de clasificaciones anteriores, sino en la de seis países importantes (Estados Unidos, Japón, Alemania, Suecia, Italia y Holanda). Sin embargo, proporciona sólo dos categorías de productos: los de alta tecnología y el resto, definidos en base a partidas de cinco dígitos de la CUCI, Rev. 3.

En otro estudio sobre la estructura tecnológica de las exportaciones de países en desarrollo,<sup>4</sup> Sanjaya Lall distingue cuatro amplias categorías de productos manufacturados: los basados en recursos naturales, los de baja tecnología, los de tecnología intermedia y los de alta tecnología. Sin embargo, no especifica las industrias comprendidas en cada grupo, salvo en términos muy agregados.

En las conclusiones de los dos estudios mencionados se ponen de manifiesto ciertos aspectos altamente relevantes del patrón de comercio mundial. En primer lugar, los productos considerados de alta tecnología han exhibido el mayor crecimiento en dicho comercio. Como consecuencia de ello, en 1998 representaban el 22% del comercio de manufacturas, comparado con un 16% diez años antes (Sunil Mani). Se confirma, pues, que las industrias intensivas en tecnología son más dinámicas y propicias para el crecimiento de las exportaciones.

En segundo lugar, las exportaciones de productos de alta tecnología se han concentrado en un puñado de países asiáticos: Singapur, Malasia, Filipinas, Tailandia y Corea del Sur. A éstos se ha agregado México en los últimos años, gracias en particular a su industria maquiladora y a la integración en el TLC (Sanjaya Lall). En el resto de los países latinoamericanos, la magnitud de las exportaciones de productos de alta tecnología es insignificante.

Esto se refiere, conviene recordar, al comercio total, es decir, al dirigido a todo el mercado mundial. Habida cuenta de la dual estructura de las exportaciones latinoamericanas, cabe preguntarse si las dirigidas específicamente al mercado regional presentan las mismas características. A este respecto, resulta interesante una tercera conclusión de los mencionados estudios: las exportaciones de los países latinoamericanos en su conjunto tienen una parte significativa de productos de tecnología intermedia y su participación en el mercado mundial de éstos se ha elevado en la última década. Esto se debe, según Sanjaya Lall, a las exportaciones de vehículos automotores. El mercado regional tiene un gran peso en estas ventas, por lo que cabe suponer que, en esta categoría de productos de tecnología intermedia, la integración ha supuesto un importante estímulo para la industria exportadora.

---

<sup>3</sup> Sunil Mani, *Exports of High Technology Products from Developing Countries: Is it Real or a Statistical Artifact?*, Discussion Paper Series, Institute for New Technologies (INTECH), United Nations University, May 2000.

<sup>4</sup> Sanjaya Lall, *Export performance, technological upgrading and foreign direct investment strategies in the Asian newly industrialized economies with special reference to Singapur*, serie Desarrollo productivo No. 88, CEPAL, October 2000.

## 2. Dinamismo exportador

---

Otro posible enfoque consiste en analizar directamente el grado de dinamismo de las exportaciones latinoamericanas de manufacturas al mercado regional, comparándolo con el de las exportaciones al resto del mundo. Ello implica una categorización de productos en función del crecimiento de su comercio en un período determinado, cual puede ser el de los años noventa. Para llevar a cabo estos cálculos se ha utilizado el programa CAN (*Competitive Analysis of Nations*), elaborado por la CEPAL.

### A. Clasificación de productos dinámicos en el comercio mundial

En el período 1990-1998<sup>5</sup>, el comercio mundial de productos manufacturados<sup>6</sup> creció en más de 60% (al igual que el comercio total). Aquellos productos, definidos en base a las partidas de cuatro dígitos de la CUCI, Rev. 2, que exhibieron un crecimiento superior a ese porcentaje se consideran productos “dinámicos” y el resto, productos “estancados”. Por definición, la participación de los primeros en el comercio mundial de manufacturas ha aumentado, mientras que la de los segundos ha disminuido. A su vez, los

---

<sup>5</sup> Para evitar distorsiones derivadas de la selección de años atípicos, el programa CAN utiliza medias móviles. Por lo tanto, estrictamente hablando la cifra correspondiente a 1990 es en realidad el promedio del período 1989-1991 y la correspondiente a 1998 (último año disponible), el promedio 1997-1998.

<sup>6</sup> Definidos (como lo hacen la UNCTAD y el Banco Mundial) como las divisiones 5 a 8 de la CUCI, Rev.2, menos el grupo 68 (metales).

productos dinámicos se subdividieron en tres categorías, atendiendo a la magnitud del aumento de su participación en el mercado mundial: la de productos altamente dinámicos, con aumentos de 40% o más; los productos dinámicos a secas, entre 10% y 40%, y los productos poco dinámicos, con menos de 10% de aumento.

**Cuadro 1**  
**COMERCIO MUNDIAL DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS**  
(En miles de millones de dólares)

<b>Grupos de productos</b>	<b>1990</b>	<b>1998</b>	<b>Variación (%)</b>
I. Muy dinámicos	181.4	518.8	186
II. Dinámicos	339.0	670.0	98
III. Poco dinámicos	563.9	941.7	67
IV. Estancados	1 088.6	1 621.2	49

Como puede verse en el cuadro 1, en los ocho primeros años del decenio pasado, el valor absoluto, en dólares de los Estados Unidos, del comercio mundial de productos muy dinámicos casi se triplicó, el de los productos dinámicos se duplicó, el de los productos poco dinámicos subió en dos tercios y el de los productos estancados subió en la mitad. La participación de cada uno de los grupos en el comercio mundial pasó de 4.4% a 9.1% en el caso del primero, de 11.2% a 13.4% en el del segundo y de 19.6% a 20.5% en el del tercero. La participación del cuarto grupo cayó de 36.5% a 33% en el período.

Los productos más dinámicos, que integran el primer grupo, comprenden, como cabe esperar, los de alta tecnología, como computadores y sus equipos periféricos, circuitos integrados, equipos de televisión y de telecomunicaciones, e incluso medicamentos. Todos estos rubros disfrutaban de una demanda altamente dinámica. Pero en este grupo figuran también otros productos, como ropa interior, donde el dinamismo del comercio no proviene tanto del crecimiento de su demanda cuanto de la reubicación geográfica de las actividades productoras a cargo de empresas transnacionales. Este último fenómeno no ha dejado de lado a los países ribereños del Caribe, bien posicionados para abastecer el importante mercado estadounidense, donde gozan de contingentes arancelarios preferenciales<sup>7</sup> (en el cuadro 2 se enumeran todos los productos de este grupo, en orden de dinamismo).

Los demás grupos de productos comprenden un gran número de partidas arancelarias de cuatro dígitos: entre 70 y 80 en el caso de los productos dinámicos y de los poco dinámicos y unas 350 en el de los productos estancados.

<sup>7</sup> Véase, por mencionar sólo el más reciente de los estudios publicados por la CEPAL sobre el tema, Gary Gereffi, *El tratado de libre comercio de América del Norte en la transformación de la industria del vestido: ¿bendición o castigo?*, serie Desarrollo productivo No.84, CEPAL, octubre de 2000.

**Cuadro 2**  
**LOS 18 PRODUCTOS MANUFACTURADOS MÁS DINÁMICOS EN EL COMERCIO MUNDIAL**  
(1990-1998)

CUCI, Rev.2	Producto	Participación en el comercio mundial (%)	
		1990	1998
6642	Vidrio óptico y elementos	0.01	0.03
7643	Transmisores y transmisores-receptores de televisión y radio	0.21	0.61
7764	Microcircuitos electrónicos	1.31	2.75
7712	Otros aparatos de electricidad y partes del grupo 771	0.22	0.45
7641	Aparatos eléctricos para telefonía y telegrafía con hilos	0.36	0.66
5332	Tinta de imprenta	0.03	0.05
8732	Cuentarrevoluciones no eléctricos	0.02	0.04
5417	Medicamentos (incluso medicamentos veterinarios)	0.62	1.05
7599	Partes y accesorios destinados al grupo 752 o subgrupo 7512	1.29	2.09
7522	Computadores digitales	0.23	0.37
8465	Fajas, sostenes, tirantes, ligas y prendas análogas	0.06	0.09
7731	Hilos, trenzas, cables	0.40	0.60
7781	Pilas y acumuladores eléctricos	0.17	0.25
8996	Aparatos ortopédicos, fajas	0.09	0.14
8462	Ropa interior, de punto o ganchillo, de algodón	0.25	0.37
7126	Máquinas de vapor de agua u otros vapores	0.01	0.02
7525	Unidades accesorias periféricas	0.65	0.93
6793	Manufacturas en bruto de acero o hierro forjado o estampado	0.02	0.03

## B. Comercio intrarregional de productos dinámicos

En los ocho primeros años de los noventa, las exportaciones latinoamericanas de manufacturas a los países industrializados (en que se incluyen, notablemente, las de México a los Estados Unidos) casi se triplicaron, pero las dirigidas a otros países de la región estuvieron cerca de cuadruplicarse. Existen, sin embargo, grandes diferencias entre grupos de productos y entre los países del sur y del norte de la región, como se describe a continuación.

### i) Sur de la región

En el período considerado, las exportaciones de manufacturas de nueve países del sur de la región (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Uruguay y Venezuela) a otros países de América Latina y el Caribe casi se cuadruplicaron, lo que representó un incremento absoluto de cerca de 18 000 millones de dólares. De éstos, el 45% correspondió a los productos clasificados como estancados y el 35%, a los poco dinámicos. Los productos dinámicos y muy dinámicos sólo se atribuyeron el 14% y el 6% del aumento, respectivamente (véase el gráfico 1). En el gráfico 2 puede verse cómo este patrón es generalizado, si bien en Bolivia los productos dinámicos registran un aumento relativamente importante, al contrario que los estancados, mientras que en Colombia el crecimiento es bastante uniforme, aunque con sesgo hacia los productos estancados.

El panorama es distinto si en lugar de los incrementos absolutos se consideran los porcentuales, ya que los grupos de menor dinamismo son los que registran un mayor volumen de exportaciones (véase el gráfico 2). Los incrementos relativos no constituyen, sin embargo, un buen indicador del desempeño de los países en cada categoría de bienes, puesto que, por definición, las exportaciones de los productos más dinámicos crecen más que las de los menos dinámicos. Para situarlos en su debida perspectiva, dichos incrementos deben compararse con los registrados por las exportaciones mundiales del grupo respectivo a la región. Al hacerlo se obtiene un mejor indicador, el de la participación en el mercado regional. Cuando las ventas de cada país en ese mercado aumentan más que las del mundo en su conjunto, sube dicha participación y viceversa. El cuadro 3 muestra cómo ha variado esta participación en el período 1990-1998.

**Gráfico 1**  
**EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS**  
**DEL SUR DE LA REGIÓN A AMÉRICA LATINA**  
*(Incremento 1990-1998, en millones de dólares)*



**Cuadro 3**  
**EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS**  
*(Variación de la participación en el mercado, 1990-1998, en puntos porcentuales)*

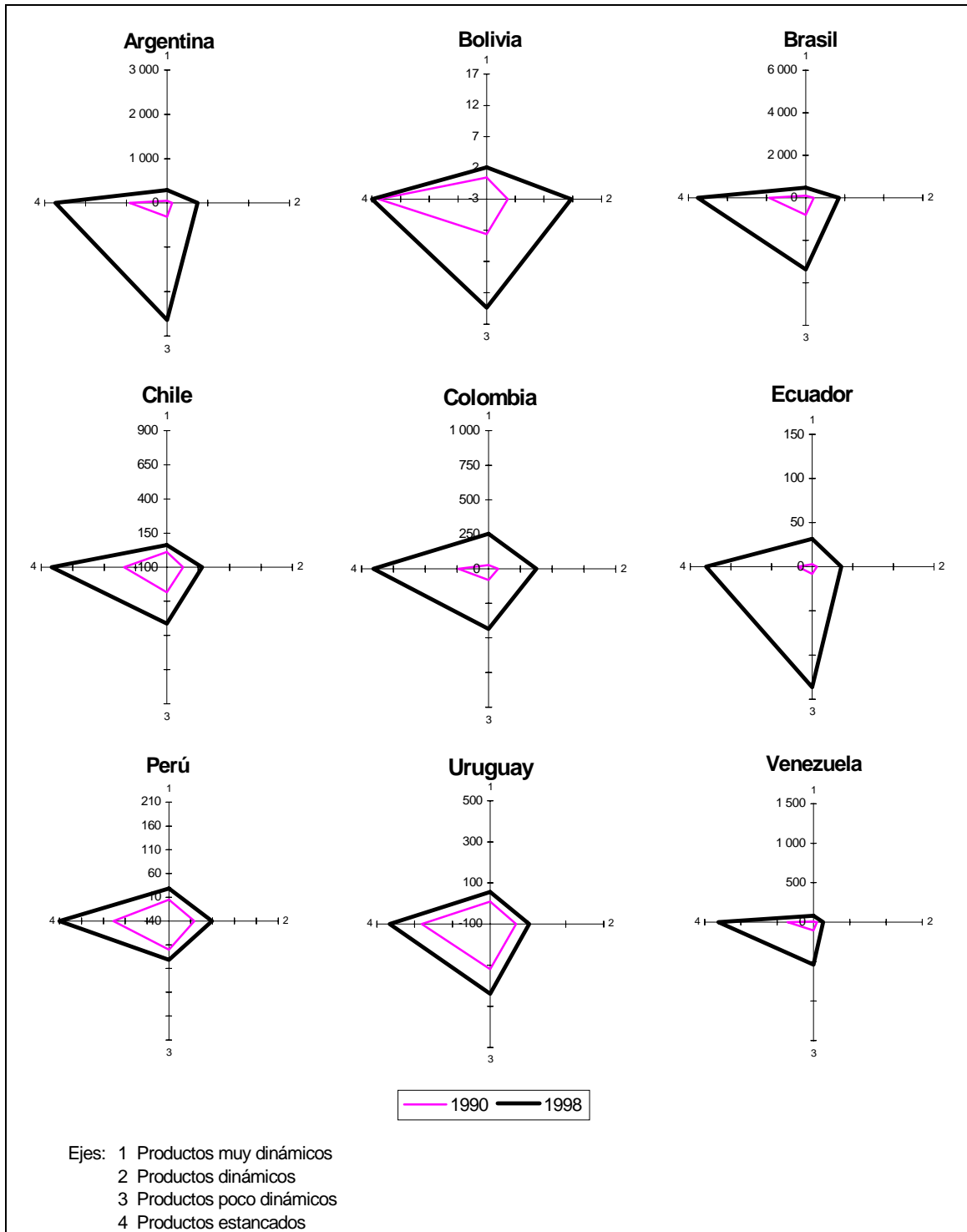
DE \ A	América Latina				Países industrializados			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
América Latina	-8	-7	21	10	93	95	88	31
Sur de la región								
Argentina	-8	31	107	9	-77	19	-35	-27
Bolivia	-22	267	30	-60	-85	436	32	90
Brasil	-12	-11	4	9	-79	1	-2	-23
Chile	-11	34	-7	25	-44	23	25	45
Colombia	43	14	35	40	-4	154	-1	-27
Ecuador	75	33	304	169	102	8	8	73
Perú	0	-29	-49	-11	-22	129	71	-20
Uruguay	-8	-38	-50	-39	-31	-23	-83	-40
Venezuela	130	-42	27	36	-31	39	129	1
Norte de la región								
Costa Rica	-38	-27	17	-16	100	67	13	100
El Salvador	-50	-30	-2	-8	2355	215	699	139
Guatemala	-72	-28	18	-3	135	188	148	171
Honduras	49	131	53	95	638	375	711	139
Jamaica	-90	-83	-73	-59	33	-17	-23	-23
México	82	60	74	62	105	119	118	118
Nicaragua	-78	-12	-67	-63	907	3571	5176	120

Grupos de productos: I Muy dinámicos; II Dinámicos; III Poco dinámicos; IV Estancados.

De los nueve países, sólo tres miembros de la Comunidad Andina de Naciones (Colombia, Ecuador y Venezuela) han ampliado su participación en el mercado regional de productos **altamente dinámicos**. Los tres países deben este resultado fundamentalmente a las exportaciones de un sólo rubro, los medicamentos, cuyo comercio en el interior de la agrupación es muy intenso y representa la mayor parte de las exportaciones totales de este producto efectuadas por sus miembros. Éstas han pasado de 11 a 150 millones de dólares en el caso de Colombia, de 1 a 59

millones en el de Venezuela y de 1 a 26 millones en el Ecuador. Los productos muy dinámicos aún constituyen, sin embargo, una pequeña proporción de las manufacturas exportadas por esos países al mercado regional: alrededor de 4% en Venezuela, de 9% en Ecuador y de 13% en Colombia.

**Gráfico 2**  
**EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS A AMÉRICA LATINA, POR GRUPOS DE PRODUCTOS**  
*(En millones de dólares)*



Aproximadamente la mitad de los países sudamericanos ganaron participación de mercado en la categoría de productos **dinámicos**. Esta proporción tiende a desequilibrarse en los casos de los productos **poco dinámicos** y los **estancados**, pues es en estas categorías donde la mayoría de los países (seis de nueve) ganan mercado relativo y donde se concentra la mayor parte del comercio intrarregional de manufacturas. Es destacable el caso de los dos principales países del Mercosur, Argentina y Brasil, que obtienen sus mejores resultados en este tipo de productos menos afortunados. Brasil, en particular, combina este desempeño con una pérdida de mercado en los grupos de productos dinámicos y muy dinámicos.

En el subcontinente hay dos países, Perú y Uruguay, que ven disminuir o estancarse su parte del mercado regional en todos y cada uno de los grupos de productos manufacturados.

El panorama general que se desprende, pues, de la observación de la estructura del comercio intrarregional en el sur de la región no es muy alentador, aunque caben importantes matices en los distintos países. Una valoración más precisa de este desempeño requeriría un parámetro de comparación, el cual vendría dado por la evolución que mostrarían las exportaciones al mercado mundial en ausencia de los acuerdos comerciales y de integración, lo que naturalmente se desconoce.

Las actuales exportaciones al resto del mundo, especialmente a los países industrializados, no pueden dar una idea de lo que podría haber sido aquel comercio teórico, habida cuenta de los efectos de desviación de comercio que llevan consigo las preferencias comerciales existentes. En todo caso, si se observan las variaciones efectivas de la participación de los países del sur de la región en el mercado de los países industrializados, el panorama es variado, pero en él sobresalen dos rasgos: Todos los países pierden significativamente terreno en los rubros muy dinámicos, con la excepción de Ecuador (cuyas exportaciones de estos productos, sin embargo, representan menos de 6% de sus ventas totales de manufacturas a ese mercado), pero es el grupo de productos dinámicos el de mejor desempeño general, pues en él aumentan su participación de mercado todos los países salvo Uruguay (que, nuevamente, ve reducirse esa participación en todos los grupos de productos).

De ahí a concluir que los países del sur de la región estarían mejor integrándose directamente al mercado de los países industrializados no hay más que un paso que, aunque plausible, analíticamente no es posible dar.

## **ii) Norte de la región**

La experiencia de una mayor integración comercial con mercados desarrollados es, precisamente, la que tienen los países del norte de la región (México, América central y el Caribe). Entre éstos sobresale marcadamente el caso de México. Las exportaciones de manufacturas de este país dirigidas tanto al mercado latinoamericano como al de los países industrializados aumentaron espectacularmente en el período considerado. Las primeras pasaron de 567 a 2 504 millones de dólares; las segundas, de 7 793 a 23 405 millones. Todos los grupos de productos participaron en el aumento.

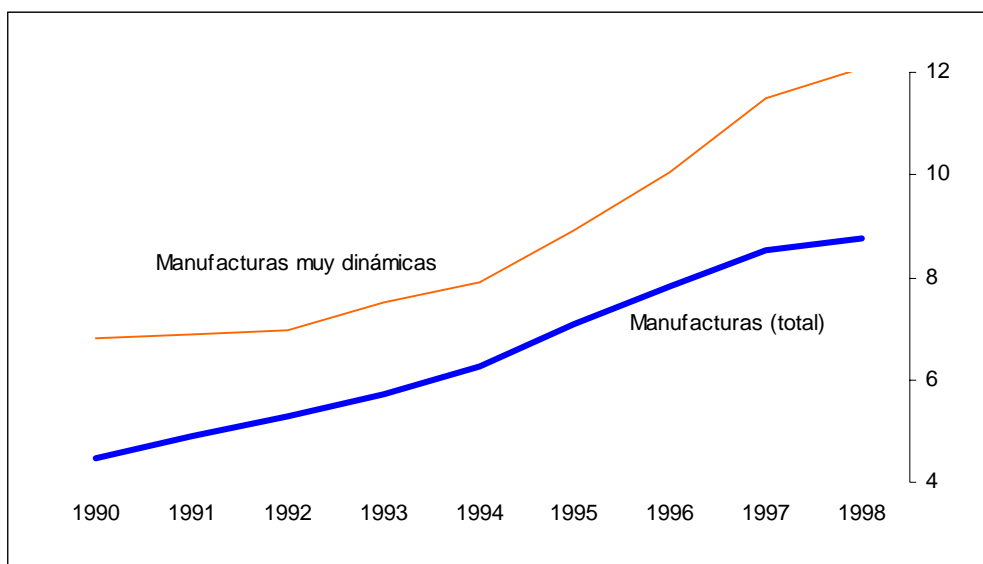
El primer rasgo que resulta destacable es que dicho aumento fue mayor que el que registró el resto del mundo en cada una de las cuatro categorías de productos. Por ello, México ganó participación de mercado en los cuatro grupos, tanto en el mercado latinoamericano como en el de los países industrializados. En este último, la ganancia fue mayor; la participación de mercado se duplicó sobradamente en las cuatro categorías. En el mercado latinoamericano, el mejor resultado correspondió a los productos muy dinámicos. A la vista de estas cifras, cabe preguntarse si el dinamismo exportador exhibido por México no se haya debido a su participación en el mercado



industrializado, la que habría propiciado el desarrollo de una base industrial que le permitió, a su vez, mejorar su posición en el latinoamericano.

Para México, el mercado de los países industrializados significa fundamentalmente el de sus vecinos y socios del TLC, Canadá y los Estados Unidos, especialmente estos últimos. Sin embargo, la ganancia de participación de las manufacturas mexicanas en el mercado norteamericano no se puede adjudicar exclusivamente al Tratado de Libre Comercio, ya que dicha participación muestra una tónica ascendente durante todo el decenio, pasando de 4.5% a 8.8%, lo que puede atribuirse a la expansión de la industria maquiladora, que antecede al TLC. Donde sí se observa un punto de inflexión coincidente con la entrada en vigor del Tratado es en el grupo de los productos muy dinámicos. La participación de este grupo aumentó levemente en los primeros años del decenio y se aceleró después de 1994, como puede apreciarse en el gráfico 3. Los productos principalmente responsables de este desempeño son los de la industria de computación, incluidos los ordenadores personales, unidades periféricas, cables, partes y accesorios, pero, sobre todo, los microcircuitos electrónicos. Las exportaciones de estos últimos a América del norte pasaron de 660 a 29 000 millones de dólares en el período.

**Gráfico 3**  
**PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS DE MANUFACTURAS**  
**EN EL MERCADO NORTEAMERICANO**  
*(En porcentaje, medias móviles de tres años)*



El panorama es diferente en lo que respecta a los países centroamericanos<sup>8</sup>. Pese a que éstos son socios en el marco del Mercado Común Centroamericano (MCCA), las exportaciones a la región exhiben un pobre desempeño. Todos, salvo Honduras, han perdido participación en este mercado en las categorías de productos dinámicos y muy dinámicos, e incluso en la de productos estancados. El Salvador y Nicaragua la han perdido también en el grupo de productos poco dinámicos. Esta situación contrasta con la de las exportaciones a los países industrializados. Aquí, la ganancia de participación de mercado ha sido generalizada en todas las categorías de productos,

<sup>8</sup> Panamá, al igual que Paraguay, no se considera en este estudio, pues la mayor parte de su comercio de manufacturas consiste en comercio de tránsito.

especialmente en la de los más dinámicos, si bien es cierto que la magnitud de esas exportaciones es exigua.

La industria maquiladora y el acceso preferencial al mercado estadounidense explican este desempeño. En todos los países, los productos de exportación más dinámicos son las prendas interiores, principalmente de algodón, a los que se agregan, en el caso de Costa Rica, los microcircuitos y partes y accesorios computacionales, gracias a las actividades de ensamblado de la empresa Intel en el país.

En el único país del Caribe de la muestra, Jamaica, se aprecia un retroceso de la participación en el mercado regional en todas las categorías de productos manufacturados. Lo mismo ocurre con las exportaciones al mercado de los países industrializados, salvo en lo que respecta a los productos muy dinámicos. La ganancia de mercado en este último grupo se debe exclusivamente a la ropa interior de algodón, cuyas exportaciones pasaron de unos 60 a 250 millones de dólares en el período.

### 3. Conclusión

---

Existen marcadas diferencias en lo que respecta a las exportaciones de manufacturas de Sudamérica, de México y de Centroamérica y el Caribe. En el primer caso, esas exportaciones se dirigen fundamentalmente a otros países latinoamericanos. En el segundo, sobre todo a los Estados Unidos y Canadá y, en mucha menor medida, a otros países latinoamericanos. En el tercero, a los Estados Unidos.

Paralelamente a estas diferencias, se observan otras relativas al dinamismo de los productos exportados. Las exportaciones intrarregionales de los países de América del sur se han concentrado en los productos menos dinámicos en el comercio internacional. Lo contrario sucede con las exportaciones mexicanas. En cuanto a las exportaciones dirigidas a los mercados de países desarrollados, sólo las de México y las de Centroamérica y el Caribe han mostrado un elevado dinamismo. Estos dos últimos casos difieren a su vez. En México, el dinamismo exportador se debe a todas las categorías de productos, incluidos los de alto contenido tecnológico. En Centroamérica y el Caribe (salvo en Costa Rica, donde se fabrican microprocesadores), exclusivamente a la industria de confección, que, aunque no es tecnológicamente avanzada, se ha desarrollado mucho, gracias al establecimiento de empresas que explotan en régimen de maquila las preferencias otorgadas en el mercado estadounidense.

Por consiguiente, parece que la vinculación comercial con un país desarrollado como los Estados Unidos es más propicia al crecimiento de las exportaciones de manufacturas que la vinculación con otros socios latinoamericanos. No es de extrañar, pues, el interés

que existe en la región por establecer un régimen comercial más abierto con aquel país del norte, interés que se ha concretado en un acuerdo sobre el establecimiento de una zona de libre comercio de las Américas (ALCA), así como por negociar acuerdos con objetivos similares entre algunos países (los del Mercosur y Chile, por ejemplo) y la Unión Europea. Sin embargo, no debe perderse de vista que el auge exportador se ha concentrado en un reducido número de productos de peculiares características, situación que no es necesariamente repetible.

El hecho de que el rápido y espectacular aumento del comercio intrarregional se haya concentrado (con excepción de México) en productos que en general no exhiben un gran dinamismo en las transacciones internacionales pone de manifiesto una significativa limitación de este comercio, en particular con miras al futuro, la que conviene tener muy en cuenta a la hora de contemplar distintas estrategias de inserción en la economía mundial.



Serie

macroeconomía del desarrollo

### Números publicados

1. The impact of structural reforms on growth in Latin America and the Caribbean: an empirical estimation, Hubert Escaith and Samuel Morley (LC/L.1446-P), Sales No E.00.II.G.123 (US\$10.00), 2000. [www](#)
2. Modernización económica y empleo en América Latina. Propuestas para un desarrollo incluyente, Tilman Atenburg, Regine Qualmann y Jürgen Weller (LC/L.1512-P), N° de venta S.01.II.G.55 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
3. Exportaciones de manufacturas de América Latina: ¿Desarme unilateral o integración regional?, José Miguel Benavente, (LC/L.11523-P), N° de venta S.01.II.G.66 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
4. Globalization and Liberalization: The Impact on Developing Countries, Barbara Stallings, (LC/L.1571-P), Sales N° E.01.II.G.114 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
5. Job Creation in Latin America in the 1990s: The Foundation for Social Policy, Barbara Stallings and Jürgen Weller (LC/L.1572-P), Sales N° E.01.II.G.115 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
6. Procesos de exclusión e inclusión laboral: la expansión del empleo en el sector terciario, Jürgen Weller, (LC/L.1649-P), N° de venta S.01.II.G.187 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
7. Tributación ambiental, macroeconomía y medio ambiente en América Latina: aspectos conceptuales y el caso de Brasil, Ronaldo Seroa da Motta, (LC/L.1650-P), N° de venta S.01.II.G.188 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
8. Long Run Economic Development in Latin America in a Comparative Perspective: Proximate and Ultimate Causes, André A. Hofman, (LC/L.1665-P), Sales N° E.01.II.G.199 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
9. Financial Regulation and Supervision in Emerging Markets: The Experience of Latin America since the Tequila Crisis, Barbara Stallings and Rogerio Studart, (LC/L.1670-P), Sales N° E.01.II.G.205 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
10. La problemática de la coordinación de políticas económicas, Christian Ghymers, (LC/L.1674-P), N° de venta S.01.II.G.209 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
11. The Evolution of World Income Inequality: Assessing the Impact of Globalization, Andrés Solimano, (LC/L.1686-P), Sales N° E.01.II.G.124 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
12. ¿Cuán dinámicas son las exportaciones intrarregionales latinoamericanas?, José Miguel Benavente, (LC/L.1669-P), N° de venta S.02.II.G.10 (US\$ 10.00), 2002. [www](#)

- El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo, 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, Chile, Fax (562) 210 2069, [publications@eclac.cl](mailto:publications@eclac.cl).

[www](http://www). Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre: .....

Actividad:.....

Dirección:.....

Código postal, ciudad, país: .....

Tel.: ..... Fax: ..... E.mail: .....