

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE



**EVALUACION Y PERSPECTIVAS DE LAS RELACIONES COMERCIALES
ENTRE LA ALADI Y LOS ESTADOS UNIDOS**

Miguel Izam ^{1/}

División de Comercio Internacional y Transporte

**Documento de Trabajo No. 16 ^{2/}
Mayo de 1993**

7 - JUL 1993

^{1/} El autor es funcionario de la División de Comercio Internacional y Transporte de la CEPAL. Las opiniones expresadas en este documento son de su exclusiva responsabilidad y pueden no coincidir con las de la Organización. El autor agradece las valiosas sugerencias de Héctor Assael, Robert Devlin y Mikio Kuwayama, así como el apoyo computacional de Jaime Contador.

^{2/} Los trabajos incluidos en esta serie tienen por finalidad dar a conocer los resultados de las investigaciones en la CEPAL en forma preliminar a fin de estimular su análisis y sugerencias para su revisión. Esta publicación no es un documento oficial, por lo tanto no ha sido sometida a revisión editorial. Se puede solicitar directamente a la División de Comercio Internacional y Transporte.



386400029
Documento de Trabajo - CEPAL,
N° 16 mayo 1993 C. 2

INDICE

Página

PRESENTACION	1
I. PRINCIPALES TENDENCIAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS, DEL DE LA ALADI Y DE LA RELACION COMERCIAL ENTRE AMBOS	2
A. EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS	2
1. El comercio de bienes	2
2. El comercio de servicios	3
B. EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA ALADI	4
1. El comercio de bienes	4
2. El comercio de servicios	6
C. EL COMERCIO DE BIENES ENTRE LA ALADI Y LOS ESTADOS UNIDOS	6
D. EL SALDO COMERCIAL ENTRE LA ALADI Y LOS ESTADOS UNIDOS	7
II. ANALISIS DE LA EXPORTACION DE BIENES DE LA ALADI A LOS ESTADOS UNIDOS	9
A. PRESENTACION DE LOS RESULTADOS	10
1. Los sectores competitivos	10
2. Los sectores no competitivos	10
3. Los sectores dinámicos	11
4. Los sectores no dinámicos	11
5. Los sectores dinámicos competitivos	12
6. Los sectores dinámicos no competitivos	17
7. Los sectores no dinámicos competitivos	19
8. Los sectores no dinámicos no competitivos	21
B. CONSIDERACIONES GENERALES	22

	<u>Página</u>
III. CONCLUSIONES	24
APENDICE ESTADISTICO	31
ANEXO METODOLOGICO	49
BIBLIOGRAFIA	55

PRESENTACION

Los notables cambios que ha experimentado la economía mundial en los últimos veinte años han afectado de manera profunda al nivel y la composición geográfica y por productos de los flujos mundiales de comercio. Como consecuencia, el comercio de bienes y servicios entre los Estados Unidos y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) también ha experimentado cambios cuantitativos y cualitativos que expresan verdaderas rupturas de las tendencias históricas. Tales modificaciones están afectando a las economías de los países de la ALADI, por lo cual deben ser identificadas.

En esa perspectiva se inserta el presente documento, cuyo objetivo principal es analizar, a partir del nuevo contexto que se dibuja en la relación comercial entre la ALADI y los Estados Unidos, el desempeño exportador que han mostrado esos países en desarrollo como proveedores de las importaciones estadounidenses, precisando las razones que dan cuenta de los resultados observados y las debilidades existentes. Ello apunta a sugerir la aplicación de determinadas políticas económicas a fin de, por una parte, reforzar aquellas acciones públicas y privadas que han contribuido positivamente a ese desarrollo exportador y, por otra, plantear algunos elementos que permitan superar las falencias encontradas. Cabe destacar que las propuestas sugeridas se enmarcan en el contexto del enfoque integrado de la Transformación Productiva con Equidad (TPE), recientemente elaborado por la CEPAL (CEPAL, 1990b; 1992b).

El documento consta de tres capítulos, el primero de los cuales da cuenta de los principales cambios que se han producido en el comercio de bienes y servicios de los Estados Unidos y de la ALADI, y en la relación comercial entre ambos. Se concluye que esa agrupación ha tenido un cierto "éxito exportador" en la colocación de manufacturas en el mercado estadounidense. Excluyendo a México, el éxito señalado es de intensidad menor.

El capítulo dos analiza en profundidad las exportaciones de bienes de la ALADI a los Estados Unidos, encontrándose que el éxito es atribuible no sólo al rol desempeñado por los agentes económicos de la ALADI, nacionales, regionales, públicos o privados, sino que también es explicado, y de manera importante, por el modo de funcionamiento de las empresas transnacionales estadounidenses en el proceso de producción-importación, con lo cual en muchos de los casos la iniciativa, la gestión y la mayor parte de los beneficios económicos derivados de la exportación corresponden a agentes económicos extrarregionales.

En el capítulo tres se concluye con algunas reflexiones y sugerencias para la estructuración de un estilo exportador crecientemente autónomo y sostenible para los países de la ALADI, orientado a la búsqueda de la máxima participación regional en los beneficios económicos y sociales que podrían derivarse de tales exportaciones.

I. PRINCIPALES TENDENCIAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS, DEL DE LA ALADI Y DE LA RELACION COMERCIAL ENTRE AMBOS

A. EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS 1/ 2/

1. El comercio de bienes

Los Estados Unidos son por un amplio margen el principal país importador del mundo. No obstante, ha sido desplazado recientemente por Alemania del primer lugar que tradicionalmente ocupó en el ámbito de las exportaciones mundiales. Ello es una manifestación global de los importantes cambios que ha experimentado su comercio externo en los últimos veinte años, los que se registran tanto en el origen y en el destino geográfico de los flujos como en su composición por productos.

Como puede verse en el cuadro 1, que se encuentra en el apéndice estadístico del presente documento,^{3/} México, Japón y los países de Asia oriental aumentan su importancia como importadores y exportadores de los Estados Unidos, en desmedro de sus socios comerciales tradicionales. Debe destacarse el extraordinario crecimiento que logra la participación de las naciones asiáticas en los dos flujos del intercambio estadounidense. Es posible explicar este proceso atendiendo a los cambios producidos en la posición competitiva internacional de los países y a la especificidad de las políticas económicas aplicadas en los Estados Unidos, así como al crecimiento y a la composición de su consumo interno.

De hecho, todas las categorías de bienes reducen drásticamente su importancia dentro de las importaciones de los Estados Unidos, excepto los combustibles y las manufacturas, que aumentan su participación (véase el cuadro 2). Cabe señalar el marcado incremento de las manufacturas, que pasan de 61% a 73%. Asimismo, es notable que repunta la importancia de este rubro en las importaciones

^{1/} Es necesario precisar que para el comercio de bienes se utilizan dos fuentes de datos distintas. Para los Estados Unidos se emplea la International Commodity Trade Data Base (COMTRADE), de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, cuyos datos incluyen información para el año 1990. Para la ALADI debió utilizarse el BADECEL, que es el Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe, de la CEPAL. Lamentablemente, esta serie está completa para los once países de ese esquema de integración sólo hasta 1989. Una diferencia que se observa entre esas dos fuentes estadísticas es que la COMTRADE incluye los flujos comerciales realizados mediante la maquila, mientras que el BADECEL no los incorpora. Las magnitudes comprometidas en la exportación de maquila desde México a los Estados Unidos, que como se verá más adelante son muy sustantivas, hacen que en el texto y en los cuadros estadísticos se utilice el criterio general de explicitar cuando las cifras correspondientes incluyen los flujos comerciales realizados a través del sistema mencionado.

^{2/} Las cifras que se utilizan en esta sección incluyen el comercio de maquila.

^{3/} Cabe señalar que en dicho apéndice se concentran todos los cuadros estadísticos que se mencionan en el texto del presente documento, con la única excepción del cuadro matriz, que, por razones que se indican en el momento oportuno, se ubica en el anexo metodológico.

procedentes de todos los socios comerciales, destacándose de manera particular los altos índices que logran Japón y Asia oriental, que superan el 90%, los que en conjunto llegan a proveer en 1990 cerca del 50% de las importaciones de manufacturas de los Estados Unidos, con lo cual pasan a ocupar por separado los primeros lugares, desplazando a la CE y a Canadá (véase el cuadro 3).

Al examinar las exportaciones estadounidenses de bienes se constata que en el mismo período todos los rubros pierden participación con la única excepción de las manufacturas. Como lo muestra el cuadro 2, este rubro aumenta su importancia gradualmente de 67% a 75%. Luego, el incremento de la participación porcentual de las manufacturas en las exportaciones norteamericanas es superado por el que se verifica en el coeficiente de las importaciones de esa categoría, lo que se manifiesta directamente en el déficit comercial de los Estados Unidos, y en cierta forma también lo explica.

A partir de 1976 el balance comercial de los Estados Unidos se hace deficitario de manera permanente, alcanzando niveles que no tienen precedentes en ese país ni en el resto del mundo (véase el cuadro 4). Sin embargo, no obstante la apreciable caída que experimentó el valor del dólar entre 1985 y 1987,^{4/} el déficit comercial norteamericano sólo comenzó a descender al año siguiente y todavía se mantiene en niveles muy superiores a los deseados.

Es por ello que progresivamente ha ido adquiriendo mayor credibilidad el argumento de la declinación económica relativa de los Estados Unidos, que obedecería a la lenta evolución de su productividad interna, con la consiguiente pérdida de competitividad en ciertos rubros importantes, en particular manufacturas. De hecho, en 1990 el déficit de manufacturas correspondió el 68% del desequilibrio comercial total de los Estados Unidos.

La pérdida de competitividad de los Estados Unidos se produce principalmente con Japón y algunos países asiáticos de industrialización reciente. En efecto, en 1990 los Estados Unidos tuvieron un déficit comercial de 87 mil millones de dólares con Japón y los países asiáticos (70% de su déficit total de bienes). Asimismo, el déficit en manufacturas con esos mismos socios se elevó a 110 mil millones de dólares, cifra que supera en 25 mil millones de dólares al déficit estadounidense de esa categoría, que alcanzó a 85 mil millones de dólares (véase el cuadro 5).

Una hipótesis explicativa del déficit de las manufacturas podría encontrarse en la lentitud que han mostrado las empresas estadounidenses para enfrentar de manera flexible y oportuna las transformaciones necesarias en el área de la estructura de la gestión, donde sus competidores válidos habrían modificado de manera radical su concepción de calidad del producto, incorporando en ella elementos tan vitales como el diseño, la ingeniería y la innovación tecnológica, simultáneamente con la introducción de nuevas y más eficientes formas de administración.

2. El comercio de servicios

De acuerdo a estadísticas del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (Estados Unidos, Departamento de Comercio, 1991), las exportaciones de servicios ^{5/} de ese país alcanzaron a

^{4/} Cercana al 40% con respecto al marco y al yen.

^{5/} La categoría de servicios aquí utilizada incluye embarques, otros transportes, viajes, otros servicios oficiales, otros servicios privados y derechos de licencia.

116 500 millones de dólares y 133 300 millones en 1989 y 1990, respectivamente. Sus principales demandantes en 1990 fueron Europa occidental (35%), América Latina y otros países del hemisferio occidental 6/ (14%), Japón (15%) y Canadá (10%). Cabe consignar que el valor de ese comercio de los Estados Unidos con América Latina y otros países del hemisferio occidental ascendió en 1990 a 19 200 millones de dólares.

Por su parte, las importaciones de servicios de los Estados Unidos fueron 94 100 millones de dólares y 106 900 millones en 1989 y 1990. Sus principales oferentes fueron en 1990 Europa occidental (43%), América Latina y otros países del hemisferio occidental (19%), Japón (9%) y Canadá (7%). Es interesante destacar el alto valor de ese comercio de los Estados Unidos con América Latina y otros países del hemisferio occidental, el cual alcanzó en 1990 a 20 400 millones de dólares.

El superávit del comercio de servicios de los Estados Unidos con el exterior llegó a 26 400 millones de dólares en 1990, es decir, 20% superior al registrado en 1989. En 1990 su saldo es positivo con Japón y Canadá, mientras que con Europa occidental y América Latina y otros países del hemisferio occidental es levemente deficitario. El valor de este último ascendió a 1 200 millones de dólares, pero fue más que compensado con el superávit que los Estados Unidos registraron con esa región en desarrollo en la cuenta ingresos de inversión, cercano a 1 700 millones de dólares.

La holgada situación externa que los Estados Unidos exhiben en su comercio externo de invisibles sería reflejo de la elevada competitividad internacional que ese país tendría en su intercambio de servicios, asociable a la virtual inexistencia de competidores externos válidos, debido, por una parte, a que contaría con grandes economías de escala y con una muy vasta experiencia en importantes ramas de ese sector como la banca y los seguros y, por otra, a la existencia de pequeñas y medianas empresas que se habrían especializado exitosamente en algunas actividades como la informática, las cuales han demostrado un funcionamiento altamente flexible, dinámico, eficiente e innovador en el sentido amplio de la palabra. Esto daría cuenta del gran interés que esa nación mostró por incluir tal tema en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay del GATT.

B. EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA ALADI

1. El comercio de bienes

Las exportaciones de bienes de la ALADI han tenido un crecimiento superior al de las importaciones en las dos últimas décadas. Ello ha cambiado la tendencia que venía mostrando el intercambio de bienes de esa agrupación de países. Así, el saldo comercial de la ALADI, que fue normalmente negativo hasta 1981, modifica su sentido y se hace holgadamente superavitario a partir de entonces.

Ese cambio de signo fue producto de la aplicación de severas políticas de ajuste en prácticamente todos los países de la región, debido a que en agosto de 1982 había explotado la crisis de la deuda externa latinoamericana, desencadenada por la abrupta interrupción de los créditos

6/ La naturaleza de la información no permite trabajar con la agrupación ALADI, pero sí con América Latina y otros países del hemisferio occidental.

bancarios voluntarios hacia la región, como resultado de la moratoria de la deuda de México (Bianchi, Devlin y Ramos, 1987). Ello obligó a estas naciones a financiar con exportaciones de bienes y servicios el elevado déficit de la cuenta corriente. Como consecuencia del proceso de ajuste descrito, se produjo una fuerte recesión en la mayoría de los países de la ALADI, durante la cual se logró reducir drásticamente las importaciones e incrementar las exportaciones.

Durante el mismo período también se produjeron cambios de importancia tanto en el origen y en el destino geográfico de los flujos comerciales como en su composición por productos. Como lo muestra el cuadro 6, la CE deja de ser el principal comprador de las ventas externas de la ALADI, lugar que pasa a ocupar Estados Unidos, país que se mantiene como principal proveedor de las importaciones de ese esquema de integración.

Por su parte, la ALADI aumenta su importancia como abastecedora de bienes de sí misma de 12% a 16%. Este crecimiento tiene lugar a partir de la crisis de la deuda externa, debido a que las importaciones intrarregionales se redujeron menos que las importaciones extrarregionales, por cuanto la mayor parte de las primeras podía realizarse sin divisas, tanto al amparo de distintos acuerdos comerciales bilaterales como del Convenio de Créditos y Pagos Recíprocos de la ALADI.

Entre tanto, hasta la crisis de la deuda externa la ALADI aumenta su importancia como mercado para sí misma, a consecuencia del desarrollo natural de ese esquema de integración. Pero, a partir allí, su participación se reduce drásticamente debido a que el esfuerzo exportador de la ALADI, que buscaba conseguir divisas para servir el alto nivel de endeudamiento externo, debió concentrarse preferentemente en áreas geográficas extrarregionales. Sin embargo, y en la medida que se va produciendo la recuperación económica en América Latina, y con ella el mejoramiento de las condiciones de liquidez de sus países, la participación de la ALADI como destino para sus propias exportaciones de bienes aumenta progresivamente, aunque todavía no recupera los niveles históricos.

Al examinar la composición por productos de las exportaciones de la ALADI se observa que todas las categorías de bienes reducen su participación relativa, excepto las manufacturas, rubro que incrementa su participación de 9% a 35% (véase el cuadro 7). Es interesante agregar que las manufacturas son la única categoría de bienes donde la representación de la ALADI aumenta en relación al flujo mundial de esas exportaciones en el período estudiado (de 0.6% a 1.7%), mientras que todas las otras la reducen. Este fenómeno se debe básicamente a dos razones simultáneas: primero, la aplicación casi generalizada de programas de fomento de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas en los años setenta, en respuesta a la existencia de un cierto sesgo anti-exportador derivado de la industrialización sustitutiva de importaciones; y segundo, el proceso de maduración de algunas grandes inversiones industriales realizadas hacia fines de la década anterior, que correspondían a la segunda fase del citado modelo de industrialización.

Respecto a los mercados de destino de las exportaciones de manufacturas de ese esquema de integración, en 1970 la participación de la propia ALADI superó a la de los Estados Unidos. Sin embargo, al final del período este último país ocupa indiscutiblemente el primer lugar, mientras que la ALADI disminuye de manera drástica su importancia (véase el cuadro 8).

Cabe aclarar que siempre que se aborda a la ALADI en su conjunto se pierden de vista los rasgos particulares de cada uno de sus países. Probablemente, la manifestación básica de dicha diversidad en el comercio es que una pequeña minoría de países concentra la mayor parte de sus exportaciones e importaciones, proceso que incluso se ha intensificado en el transcurso de las dos

últimas décadas. En efecto, como puede verse en el cuadro 9, sólo dos países, Brasil y México, se hacen cargo en 1989 del 57% del total de las exportaciones de bienes de ese esquema de integración, y de casi el 80% de las exportaciones de manufacturas.

No obstante lo anterior, y pese a que en 1989 la importancia de las manufacturas en relación a las exportaciones totales sólo superaba el 30% en Brasil, México, Uruguay y Argentina, en todos los países de la ALADI, excepto en Paraguay, este coeficiente se incrementa en mayor o menor medida entre 1970 y 1989 (véase el cuadro 10). Ello daría cuenta de que detrás de los profundos cambios estructurales que tales economías están experimentando habría una cierta salida, aún incipiente, de su condición histórica de ser esencialmente exportadoras de productos básicos y un acceso progresivo, aunque todavía muy precario, a una nueva forma de inserción internacional caracterizada por una mayor participación relativa de los productos manufacturados.

2. El comercio de servicios

En 1990, América Latina y el resto de las naciones del hemisferio occidental exportaron en conjunto 33 800 millones de dólares en servicios e importaron 32 900 millones, logrando un superávit de 900 millones (FMI, 1991).^{7/} Un 60% de esas exportaciones se dirigió al mercado estadounidense, mientras que para las importaciones la importancia de ese país era 58%. Es decir, la dependencia que muestran esas naciones en desarrollo respecto de los Estados Unidos para su comercio de servicios es muy superior a la de los bienes, la cual es cercana a 36% y 39% en exportaciones e importaciones, respectivamente.

C. EL COMERCIO DE BIENES ENTRE LA ALADI Y LOS ESTADOS UNIDOS

Es importante precisar que aun cuando los Estados Unidos desplazan a la CE y se convierten en el principal destinatario para las colocaciones externas de la ALADI, la gran ponderación que México tiene dentro de las exportaciones de la ALADI a los Estados Unidos --superior al 50%-- y la alta orientación que muestran las exportaciones mexicanas hacia ese mercado --que se eleva a 70% (véase el cuadro 11)-- hacen que, excluido México, los otros diez países de la ALADI mantengan a la CE como su principal demandante. De hecho, la importancia del mercado estadounidense para estos últimos crece sólo marginalmente, de 24% a 25%, durante los últimos veinte años. Cabe reiterar que si se incluye a México, ese coeficiente se eleva de 28% a 36%. Todo lo anterior indica que México es un caso especial, y muy diferenciado del resto de la ALADI, al menos en relación con el vínculo comercial que tiene con los Estados Unidos.

En el otro extremo se encuentra Paraguay, país que exhibe la menor dependencia del mercado norteamericano para sus exportaciones, con un coeficientes de 3%. Cabe destacar que el principal destino de sus exportaciones es la propia ALADI, que demanda cerca de 40% de ellas, lo que lo sitúa en una posición muy distinta a la de México, país para el cual la importancia de esa

^{7/} Con el fin de hacer comparaciones, aquí se utiliza la misma categoría de servicios usada para los Estados Unidos, la que incluye embarques, otros transportes, viajes, otros servicios oficiales, otros servicios privados y derechos de licencia.

agrupación regional se ha reducido a 3%. En consecuencia, en 1989 Paraguay se hacía cargo de sólo 0.1% de las exportaciones de esa agrupación de países al territorio norteamericano.

Es notable el crecimiento de la participación de la ALADI en las importaciones de manufacturas de los Estados Unidos. Como puede verse en el cuadro 3, ésta se eleva de 2.2% a 7.2%. Si se excluye a México, el incremento (0.7% a 2%) resulta ser proporcionalmente sólo un poco inferior al del país azteca (1.5% a 5.2%).^{8/} Ello indicaría que, en materia de exportación de manufacturas hacia el mercado de los Estados Unidos, el desempeño de la ALADI, con y sin México, ha tenido una evolución destacable.

En materia de importaciones, cabe reiterar que Estados Unidos ha sido tradicionalmente el principal socio de la ALADI. Sin embargo, se detecta que en todos los países de la agrupación, con la sola excepción de México, la participación relativa de las importaciones de origen estadounidense ha disminuido de un modo apreciable durante las dos últimas décadas, desviándose hacia aquellas provenientes de la ALADI (véase el cuadro 11). Ello explica el mayor interés de los Estados Unidos por rescatar el mercado latinoamericano, más allá de México, para sus exportaciones.

D. EL SALDO COMERCIAL ENTRE LA ALADI Y LOS ESTADOS UNIDOS ^{9/}

Como puede verse en el cuadro 4, la ALADI tuvo déficit en su comercio de bienes con los Estados Unidos en 1980 y 1981. A partir del año siguiente el signo del balance comercial cambia de sentido hasta 1990 (OEA, 1992). Es interesante anotar que en 1982 México explica completamente el superávit de la ALADI con los Estados Unidos; sin embargo, en 1990 su participación en él es sólo cercana a 16%, haciéndose evidente una acumulación de desequilibrios en el comercio de mercancías a favor de otros miembros de esa agrupación de naciones, entre los que destaca de manera importante Venezuela, gracias a los combustibles.

Con respecto a las manufacturas, cabe subrayar que durante toda la década de 1980 los Estados Unidos registran superávit con la ALADI, cuya tendencia es claramente decreciente (véase el cuadro 5). Esta caída se explica de manera casi exclusiva porque el flujo desde ese esquema de integración hacia el mercado norteamericano (que pasa de 5 700 millones a 27 200 millones de dólares) tiene un crecimiento mayor que el de las exportaciones de manufacturas de los Estados Unidos a la ALADI (que sólo subieron de 24 100 millones a 34 500 millones de dólares).

Por lo tanto, las importaciones de manufacturas que realizaron los Estados Unidos desde la ALADI se multiplicaron por 4.8 entre 1980 y 1990, en tanto que las procedentes desde el resto del mundo hacia ese mercado lo hicieron sólo por 2.9 durante el mismo período. Cabe destacar que tal diferencia no es completamente explicada por México, ya que si se excluye a ese país, las exportaciones de manufacturas de la ALADI a los Estados Unidos se multiplicaron por 3.7. Ello muestra que más allá del desarrollo exportador mexicano, el resto de los países de ese esquema de integración también ha logrado una penetración de sus manufacturas en el mercado estadounidense,

^{8/} Estas cifras incluyen el comercio de maquila.

^{9/} Las cifras que se utilizan en esta sección incluyen el comercio de maquila.

que es superior a la del resto del mundo en su conjunto.^{10/} Lo anterior constituye una materia que por su importancia será profundizada en el capítulo siguiente, con la intención de determinar y analizar la existencia de un cierto "éxito exportador" de la ALADI en la colocación de manufacturas en los Estados Unidos.

^{10/} Es importante aclarar que las exportaciones de maquila son marginales para explicar el éxito relativo de la colocación de manufacturas de la ALADI sin México en los Estados Unidos. De hecho, el total de las exportaciones de maquila de esos diez países a tal mercado sólo ascendió a 772 millones de dólares en 1990, es decir, a 2.8% del total de las exportaciones de bienes de esos países a los Estados Unidos. Distinto es el caso de México en ese mismo año, cuyas exportaciones de maquila a los Estados Unidos ascendieron a 12 800 millones de dólares, haciéndose cargo, por lo tanto, de un 42% de las colocaciones totales de bienes mexicanos en el mercado estadounidense.

II. ANALISIS DE LA EXPORTACION DE BIENES DE LA ALADI A LOS ESTADOS UNIDOS

Una de las conclusiones importantes surgidas en la parte precedente es la identificación de un cierto "éxito exportador" por parte de la ALADI en la colocación de manufacturas en el mercado estadounidense. En el presente capítulo se hace una exploración más profunda de ese interesante hallazgo, especificándose de manera precisa los sectores económicos en los cuales las exportaciones de bienes de ese esquema de integración dirigidas a los Estados Unidos han mostrado un comportamiento exitoso durante los últimos años. También se hace el intento de precisar algunas de las razones que podrían dar cuenta de tal resultado, así como de las debilidades existentes, y sobre esa base se elaboran en el capítulo III ciertas propuestas de política para mejorar el desempeño exportador de América Latina y el Caribe.

Es importante señalar que para la identificación de los sectores económicos exitosos se toma en cuenta, en principio, todo el espectro de bienes, es decir, productos primarios, semimanufacturados y manufacturados, con la intención de no reducir el análisis solamente al universo de estos últimos, sino también de investigar qué sectores económicos primarios o semimanufacturados tuvieron un comportamiento destacable en el ámbito de las exportaciones de la ALADI al mercado de los Estados Unidos durante la década anterior. Con respecto a los antecedentes estadísticos utilizados,^{11/} se intentó buscar una clasificación de bienes que, siendo compatible con la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), ya que la información de los flujos de comercio se registra a base de esta última, permitiera simultáneamente un mayor conocimiento de la capacidad exportadora latinoamericana a los Estados Unidos y de su grado de desarrollo. Interesa ubicar la especificidad de la especialización productiva regional, identificando el nivel de contenido tecnológico del producto, el tipo de empresa que lo elabora, y el factor o insumo que es predominante en su producción, todo lo cual se constituye en un eje importante del presente capítulo. Los detalles de la clasificación de productos empleada pueden verse en el anexo metodológico de este documento.

Operacionalmente, y como se explica minuciosamente en el mismo anexo citado, se estructura una metodología a base de la cual se selecciona una muestra con los 75 productos de mayor valor de las exportaciones de la ALADI a los Estados Unidos, los que en conjunto dan cuenta del 94% del valor total de ese flujo comercial. Luego, se determinan los sectores dinámicos, es decir, aquellos que por lo menos duplican la cantidad exportada hacia ese mercado en la década anterior. Por último, se identifican los sectores competitivos, entendiéndose por tales a aquellos en los cuales el crecimiento de las cantidades exportadas por la ALADI a los Estados Unidos es al menos igual al incremento experimentado por las cantidades exportadas desde el resto del mundo a ese mercado durante el mismo lapso señalado.^{12/}

^{11/} Cabe aclarar que la base de datos utilizada es la COMTRADE. Luego, las cifras estadísticas incluyen las transacciones comerciales realizadas mediante el sistema de maquila.

^{12/} Una lectura del anexo señalado permite una comprensión más profunda no sólo de estas definiciones sino que también de la mayor parte de los cuadros estadísticos de este capítulo, así como de sus comentarios y conclusiones.

A. PRESENTACION DE LOS RESULTADOS

1. Los sectores competitivos

Como puede verse en el cuadro 12, los sectores competitivos son 47 y concentran el 64% del total de las exportaciones de bienes realizadas por la ALADI a los Estados Unidos entre 1986 y 1990.^{13/} Cabe destacar que debido principalmente a la importancia cuantitativa del petróleo, los productos primarios competitivos, que son únicamente ocho, se hacen cargo de más de la cuarta parte de las colocaciones de bienes de esa región en desarrollo en el mercado norteamericano, participación que es superada por los productos industrializados competitivos, integrados por 39 sectores, los que en conjunto son responsables de casi 40% de esas exportaciones totales. Dentro de ellos, las manufacturas predominan ampliamente por sobre las semimanufacturas, tanto en términos de valor como en número de sectores.

En efecto, las semimanufacturas están compuestas por 12 rubros y no superan el 5% de las exportaciones totales de la ALADI a los Estados Unidos, concentrándose en bienes elaborados a base de recursos agrícolas intensivos tanto en trabajo como en capital y de recursos mineros intensivos en capital. En cambio, las manufacturas incluyen 27 rubros y responden por más de un tercio de esas exportaciones totales, lo que al mismo tiempo da cuenta de un importante proceso de diversificación sectorial de ese flujo comercial. Vale puntualizar que los productos manufactureros competitivos más destacados son aquellos elaborados en industrias nuevas intensivas en trabajo y con contenido tecnológico alto y en industrias nuevas intensivas en capital y con contenido tecnológico medio.

En suma, poco menos de dos tercios del valor de las exportaciones totales de la ALADI a los Estados Unidos corresponden a productos competitivos en ese mercado. Las manufacturas son el rubro relativamente más importante dentro de esta agrupación de bienes, luego le siguen los productos primarios y a continuación las semimanufacturas. Por lo tanto, es posible reforzar la hipótesis ya formulada sobre un relativo "éxito exportador" de las colocaciones de bienes industrializados de la ALADI en los Estados Unidos, pero aclarando que la cualidad competitiva que muestra ese sector económico no es exclusiva de él, sino que también hay productos primarios, escasamente elaborados, que han ganado terreno en ese mercado. Por último, es importante reiterar que los productos industrializados de la ALADI que más se destacan por su carácter competitivo en los Estados Unidos son elaborados en un tipo de empresa que no es tradicional, cuyos procesos productivos son intensivos en trabajo o en capital y que incorporan un contenido tecnológico alto o medio.

2. Los sectores no competitivos

De acuerdo con el mismo cuadro 12, los sectores no competitivos, que resultan ser 28, concentran menos de 30% del total de las exportaciones de bienes realizadas por la ALADI a los Estados Unidos en ese mismo período. Los productos primarios no competitivos, que son únicamente seis, se hacen cargo de casi 6% de las colocaciones de esa región en desarrollo en el mercado norteamericano y

^{13/} Como una manera de simplificar la presentación de los resultados, en esta parte del trabajo normalmente no se mencionan los productos ni los principales países de la ALADI que se hacen cargo de esas exportaciones a los Estados Unidos. Sin embargo, ello se hace posteriormente.

están compuestos básicamente por bienes agrícolas. Por su parte, los productos industrializados no competitivos, 22 en total, son en conjunto responsables de 24% de esas exportaciones totales.

El número de sectores manufactureros predomina por sobre el de semimanufacturas: 15 y 7, respectivamente. Sin embargo, en términos de valor, la situación es exactamente la opuesta; mientras los primeros apenas superan el 9% de las exportaciones totales de la ALADI a los Estados Unidos, y están concentrados predominantemente en industrias tradicionales y en industrias nuevas intensivas en trabajo con contenido tecnológico medio, los segundos responden por 15% de ellas y están compuestos mayoritariamente por productos basados en recursos energéticos y mineros intensivos en capital y en recursos agrícolas intensivos en trabajo.

En resumen, menos de 30% de las exportaciones totales de la ALADI a los Estados Unidos corresponde a productos que no son competitivos en ese mercado. Cabe destacar que las semimanufacturas son el rubro relativamente más importante dentro de esta agrupación de bienes, especialmente las basadas en recursos energéticos e intensivas en capital; a continuación vienen las manufacturas y luego los productos primarios.

3. Los sectores dinámicos

De acuerdo con el cuadro 12, los sectores dinámicos, que ascienden a 45, concentran el 58% del total de las exportaciones de bienes realizadas por la ALADI a los Estados Unidos entre 1986 y 1990. Los productos primarios que pertenecen a este grupo son escasamente tres, todos agrícolas, y en conjunto dan cuenta de sólo 4% de las colocaciones de ese esquema de integración en el mercado estadounidense. En cambio, los 42 productos industrializados dinámicos constituyen en conjunto el 54% de ese flujo comercial total.

Más en detalle, se observa que los productos industrializados dinámicos están predominantemente compuestos, tanto en número de sectores como en términos de valor, por bienes manufacturados en vez de semimanufacturados. En efecto, mientras los últimos, integrados por nueve rubros, apenas superan el 14% de las exportaciones totales de la ALADI a los Estados Unidos, los primeros, formados por 33 sectores, responden por 40% de ellas. Cabe anotar que las semimanufacturas dinámicas se concentran en bienes elaborados a base de recursos energéticos y mineros intensivos en capital y de recursos agrícolas intensivos en trabajo. Por su parte, las manufacturas dinámicas más destacadas son las elaboradas en industrias nuevas, tanto intensivas en trabajo con contenido tecnológico alto y medio como intensivas en capital con contenido tecnológico medio, y las producidas en industrias tradicionales.

En suma, poco menos de 60% del valor de las exportaciones de la ALADI a los Estados Unidos proviene de productos dinámicos en ese mercado, es decir, bienes que al menos han duplicado la cantidad de sus exportaciones hacia ese país durante la década anterior. Las manufacturas son el rubro más importante dentro de esta agrupación de bienes, y dentro de ellas se destacan en particular las producidas en industrias no tradicionales intensivas en trabajo, con contenido tecnológico alto; les siguen las semimanufacturas y, a continuación, los productos primarios.

4. Los sectores no dinámicos

De acuerdo con el mismo cuadro 12, los 30 sectores no dinámicos concentran el 36% de las exportaciones de bienes de la ALADI a los Estados Unidos. Los 11 productos primarios no

dinámicos, a los que corresponde 28% de ese flujo comercial, están compuestos básicamente de petróleo y bienes agrícolas. Por su parte, los 19 productos industrializados no dinámicos sólo dan cuenta de 9% de esas exportaciones globales, y están en mayor medida compuestos de semimanufacturas que de manufacturas, rubro el primero que se concentra en recursos agrícolas y mineros, intensivos en trabajo y capital, respectivamente. Los nueve sectores manufacturados no dinámicos, que tienen una importancia marginal en términos de valor, pertenecen todos a industrias tradicionales y a industrias de insumos básicos, es decir, no se registran bienes no dinámicos producidos por industrias nuevas. En resumen, en el sector no dinámico predominan los productos primarios, luego vienen las semimanufacturas y en último lugar se ubican las manufacturas, todas las cuales son elaboradas en industrias antiguas.

En conclusión, el análisis anterior permite identificar las dos características más importantes de cada una de las categorías de bienes exportadas por la ALADI a los Estados Unidos. Para las manufacturas, la primera es el dinamismo y la segunda es la competitividad. Para las semimanufacturas, la no competitividad y el dinamismo. Para los productos primarios, el no dinamismo y luego la competitividad. Por lo tanto, las manufacturas y las semimanufacturas tienen en común el dinamismo, aunque para las primeras, esa es la característica más importante, mientras que para las semimanufacturas ella ocupa el segundo lugar. Paralelamente, las manufacturas y los productos primarios tienen en común la competitividad, aunque para ambos constituye una característica secundaria. Por su parte, las semimanufacturas y los productos primarios tienen en común el hecho que son los únicos rubros que poseen una característica que es exclusiva de ellos y que, por lo tanto, no pertenece a ninguna de las demás categorías de bienes: para las semimanufacturas es la no competitividad y para los productos primarios es el no dinamismo; además, estas características son las más importantes para cada una de las dos categorías de productos.

Otro hecho que cabe señalar es que los productos competitivos, que constituyen más de 60% de las exportaciones de bienes de la ALADI a los Estados Unidos, duplican a los no competitivos que se dirigen a ese mismo mercado. Por su parte, los productos dinámicos, a los que corresponde poco menos de 60% del flujo total de ese comercio, superan en 60% a las exportaciones no dinámicas dirigidas al territorio norteamericano. Por lo tanto, en el dominio de las exportaciones de bienes de la ALADI a los Estados Unidos predominan los productos dinámicos y competitivos, los que obviamente se superponen. Lo anterior plantea la necesidad de hacer una presentación distinta de los antecedentes, para lo cual se aborda la tarea de cruzar el factor dinámico y el no dinámico con el factor competitivo y el no competitivo, lo que da lugar a la estructuración de los sectores dinámicos competitivos, dinámicos no competitivos, no dinámicos competitivos y no dinámicos no competitivos.

5. Los sectores dinámicos competitivos

Como se observa en el cuadro 13, los sectores dinámicos competitivos, que suman 29, concentran más de un tercio del total de las exportaciones de bienes de la ALADI a los Estados Unidos y tienen la mayoría relativa con respecto a los otros tres grupos. Es interesante destacar que no existe ningún producto primario en esta agrupación de bienes, ya que la totalidad está compuesta de productos industrializados. Por su parte, las semimanufacturas muestran una participación mínima de 3% del total de las exportaciones regionales al mercado estadounidense y están preferentemente concentradas en la elaboración de recursos agrícolas, con uso intensivo de trabajo.

Las manufacturas, en cambio, ocupan un lugar destacado ya que constituyen más de 90% de las exportaciones de bienes dinámicos competitivos de la ALADI al mercado estadounidense, y

aproximadamente un tercio del total exportado. También muestran una diversificación apreciable en términos de productos, 22 en total, de los cuales sobresalen ampliamente aquellos elaborados en industrias nuevas, tanto intensivas en trabajo, con contenido tecnológico alto, como intensivas en capital, con contenido tecnológico medio.

La individualización de los bienes clasificados como dinámicos competitivos puede verse en el cuadro 14, donde se sintetiza, sólo para este grupo de productos, toda la información derivada de la aplicación de la metodología expuesta en el anexo metodológico de este documento,^{14/} por lo cual se reitera la conveniencia de su lectura. En el cuadro mencionado se ordenan numéricamente los 29 productos dinámicos competitivos desde un punto de vista decreciente según sus respectivos coeficientes de competitividad (columna G), y se identifican por el descriptor de su especialización productiva, su número y nombre de acuerdo con la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI).

a) Los bienes dinámicos competitivos con contenido tecnológico medio y alto

Una parte importante de los bienes dinámicos competitivos está constituida por productos industrializados, con contenido tecnológico medio o alto. Se trata de maquinaria para oficina, aeronaves, aparatos eléctricos de uso doméstico, vehículos automotores, instrumentos y aparatos científicos, maquinaria no eléctrica, aparatos de grabación y reproducción de sonido, maquinaria para industrias especiales, aparatos de telecomunicación, maquinarias generadoras eléctricas, equipos de distribución de energía eléctrica, productos fotográficos, y otras máquinas eléctricas, es decir, actividades manufactureras básicamente pertenecientes a los sectores eléctrico, electrónico, de bienes de capital y automotriz. Por una parte, se trata de actividades productivas con un gran peso económico y que desempeñan un papel decisivo en la articulación del tejido industrial, en especial los bienes de capital y el sector automotriz; por otra, de áreas productivas reconocidas por la literatura como núcleos de un nuevo paradigma tecno-económico, particularmente el sector electrónico, concebido como el principal generador y portador de progreso técnico (Nochteff, 1992, p.1)

Cabe señalar que en todos esos productos, excepto en maquinaria para oficina, la ALADI aumentó su participación relativa dentro del valor de las importaciones de los Estados Unidos durante la década pasada (columna O), el que a su vez es creciente para todos los sectores, sin ninguna excepción, con un incremento nominal promedio superior al de duplicación, lo que reflejaría la existencia de un mercado evidentemente en expansión. Sin embargo, siempre Brasil y México se hacen cargo en conjunto de al menos el 97% de las colocaciones externas de ese esquema de integración, con un amplio predominio del segundo sobre el primero. Del resto de los países de la ALADI, sólo Argentina, Chile, Colombia, Perú y Venezuela logran alguna participación.

El desempeño de México es interesante. Su industria automotriz, creada en 1925, se desarrolló fundamentalmente en la década de 1960, por la vía del proceso de sustitución de

^{14/} Cabe destacar que el cuadro 14 no sólo tiene exactamente la misma estructura que el cuadro matriz que se agrega al final del anexo metodológico del presente documento, sino que además es un subconjunto de él. Sin embargo, mientras el segundo contiene la información relativa a los 75 bienes que componen la muestra, el primero muestra únicamente los antecedentes relacionados con los productos dinámicos competitivos.

importaciones, orientándose a la producción de autopartes, motores y vehículos. Sin embargo, la severa crisis económica que este país enfrentó en los años ochenta obligó a los productores a buscar nuevos mercados en el exterior y a racionalizar la producción. La fabricación de automóviles es realizada exclusivamente por empresas transnacionales extranjeras, pero por determinación legal, que toma en cuenta el carácter estratégico del sector, en la producción de vehículos automotores pesados laboran empresas conjuntas, formadas por grandes firmas externas y empresas locales, en las cuales la participación de capitales nacionales es sustantiva.

A su vez, en la industria de autopartes, compuesta por más de medio millar de empresas, predomina la propiedad local, aún cuando una parte importante de ellas ha realizado coinversiones con productores extranjeros e incorporado tecnología de vanguardia. En la industria maquiladora existen más de 160 empresas, la mayor parte de las cuales pertenece a las grandes firmas automotrices de los Estados Unidos o cuenta con participación de capital de ese país, pero también hay plantas de propiedad de Japón, Corea del Sur, Alemania y Canadá, así como de las propias empresas mexicanas. La mayoría de las industrias maquiladoras del sector se ubican en la frontera norte del país, sus productos son intensivos en mano de obra y algunos de ellos usan tecnologías muy avanzadas. La industria automotriz ocupa en México más de 400.000 trabajadores (Nacional Financiera, 1991).

El reciente y extraordinario desarrollo de la industria maquiladora automotriz en México no es un fenómeno exclusivo de ese sector económico. De hecho, tal sistema de producción-exportación opera en una serie de otras áreas productivas, entre las cuales se destaca de manera importante el sector electrónico, con una variedad de formas de asociación entre los empresarios nacionales y las firmas extranjeras, tanto en términos de cofinanciamiento como de tecnología. Por otra parte, tampoco el sistema de maquila es exclusivo de México.

En efecto, otros países de la ALADI también operan a través del sistema de maquila en varios sectores productivos; sin embargo, en comparación con la experiencia mexicana, cuyo éxito es en gran medida explicado por su proximidad geográfica con los Estados Unidos, el desarrollo que esa forma de producción-exportación ha logrado y los valores monetarios involucrados son mínimos. Al respecto, cabe reiterar que las exportaciones mexicanas enviadas bajo este sistema a los Estados Unidos ascendieron en 1990 a cerca de 13 000 millones de dólares, es decir, equivalieron a 42% del total de las colocaciones de bienes de México en el mercado estadounidense. Los únicos otros dos países de la ALADI sobre los cuales se tiene información son Brasil y Colombia, que ese mismo año exportaron en conjunto maquila a los Estados Unidos sólo por un valor de 772 millones de dólares, cifra marginal si se la compara con los casi 12 000 millones que ambos países exportaron en total al mercado estadounidense.

Es importante destacar que el fenómeno de la industria maquiladora obedece a una dinámica determinada históricamente por la evolución del sistema económico internacional, una de cuyas características básicas es la creciente globalización de la economía mundial. De hecho, "en los últimos años se registra un cambio en las formas de inserción de las filiales de empresas multinacionales radicadas en los diferentes países, tendiendo cada vez más a operar articuladamente dentro de redes productivas de envergadura global. Así, ya no producen sus líneas completas en cada fragmento territorial semicerrado (estados nacionales), sino más bien coordinan la producción segmentada técnicamente entre sus filiales en función de las ventajas comparativas percibidas de los territorios nacionales en que operan, en el marco de estrategias mundiales o regionales" (Kosacoff, Todesca y Vispo, 1991, p.37).

En la industria automotriz, el fenómeno anteriormente descrito se ha profundizado desde 1985, cuando se comenzaron a realizar grandes inversiones en la producción de automóviles para la exportación en varios países nuevos, en desarrollo y de industrialización reciente, algunos de los cuales habían tenido tradicionalmente un exceso de capacidad en la industria sustitutiva de importaciones de automóviles. Por lo tanto, pese a que tal sector económico continúa dominado por unas pocas empresas, se han incorporado a él algunas otras, en su mayoría pequeñas, que han emergido como nuevos actores en ese mercado mundial, tanto en la producción integral de un automóvil o de algunas fases específicas de su cadena productiva como en la elaboración de autopartes.

b) Los bienes dinámicos competitivos con contenido tecnológico bajo

Los bienes dinámicos competitivos con contenido tecnológico bajo son: lingotes de hierro o acero, bebidas alcohólicas, artículos de pulpa, papel y cartón, pulpa y desperdicio de papel, artículos de alambre y cercas, aluminio, cuero, manufacturas de madera, artículos de caucho, cal, cemento y otros materiales de construcción, manufacturas de cuero natural, vestuario, cochecitos para niños, juegos y juguetes, chapas y maderas terciadas, y muebles (véase el cuadro 14). Por lo tanto, en términos generales, se trata de bienes preponderantemente basados en recursos naturales, que responden a una especialización productiva determinada por la dotación relativa de factores de producción que la región posee, en su mayor parte intensivos en trabajo, recurso también abundante, lo que se traduce en costos de fabricación internacionalmente competitivos.

Por otra parte, tales productos corresponden a bienes de exportación tradicional, cuyo grado de elaboración nacional puede ser incrementado. Además, los procesos productivos de algunas de estas mercancías, en particular del aluminio y de los derivados del acero, son altamente intensivos en energía, recurso que se encuentra disponible de manera abundante en ciertos países de la región. Finalmente, es interesante señalar que los procedimientos de fabricación de una buena parte de estos bienes, especialmente del aluminio, el cuero y el cemento, son en alguna medida contaminantes; luego, sin modificaciones importantes en sus formas de procesamiento, su desarrollo futuro no es ambientalmente sostenible.

Cabe hacer presente que en todos los bienes antes descritos, la ALADI aumenta su participación relativa dentro del valor de las importaciones de los Estados Unidos durante la década pasada, con la excepción de los cochecitos para niños, juegos y juguetes, rubro que la mantiene, y del cuero, producto que la reduce marginalmente pero que sin embargo conserva una alta representación que supera al 41%, ubicándose de todas maneras en el segundo sector con mayor participación relativa dentro de las importaciones estadounidenses, luego de la manteca de cacao que sube su importancia a 56%. Además, también se trata de productos que han experimentado un incremento en el valor importado por los Estados Unidos en el mismo período, ascendente en promedio al doble, lo cual implicaría que se trata de rubros en expansión en ese mercado.

Otro elemento destacable es que en estos bienes, a diferencia del resto de los productos dinámicos competitivos, caracterizados por el uso de tecnologías más de vanguardia, la importancia de México y Brasil es menor dentro del total de las exportaciones de la ALADI a los Estados Unidos, y todas las demás naciones que componen ese esquema de integración, excepto Bolivia, aparecen como uno de los cinco países más destacados de ese flujo comercial, aunque la mayoría de ellos figura algunas veces con porcentajes no poco significativos. Con la intención de mostrar la experiencia de

algún país miembro de la ALADI distinto de México ^{15/} en la exportación a los Estados Unidos de un bien perteneciente a este grupo de productos, y dada la disponibilidad de la información existente y lo novedoso y específico de su procedimiento de producción y comercialización, se escogió la exportación de vestuario de Colombia.

En general, la industria de la confección de vestuario, que es una importante fuente generadora de empleo ya que utiliza mano de obra de manera intensiva, está compuesta principalmente de empresas medianas y pequeñas. La fabricación de las prendas de exportación colombianas depende en gran medida de los compradores en el exterior, quienes definen el tipo de producto, las telas y los adornos. Además, ellos determinan las fases de los procesos productivos que se realizan en Colombia, por cuanto desde mediados de los años ochenta la mayor parte de las exportaciones al mercado estadounidense se compone de artículos ensamblados en Colombia, es decir, prendas ya cortadas que son cosidas y terminadas, y luego reexportadas. Sin embargo, y a petición de los mismos compradores externos, recientemente una parte importante de las plantas ha incorporado la fase del corte, ampliando así los procesos que realizan (CEPAL, 1992a).

Existen dos modalidades para la exportación de vestuario en Colombia, la directa y la indirecta. La primera, a la que corresponde la mayor parte de ese flujo comercial, consiste en la venta en el exterior de las prendas ensambladas en el país por parte de las mismas empresas de confecciones. La segunda, que opera para aquellos bienes que utilizan telas colombianas en su producción, consiste en que la venta externa es realizada por intermedio de agentes comercializadores, básicamente sociedades de comercialización internacional y empresas comercializadoras.

Las sociedades de comercialización internacional están orientadas principalmente a promover y comercializar los productos colombianos en los mercados internacionales, y diversificar y consolidar la oferta exportable. Prestan apoyo a las empresas en materia de suministro de materias primas y venden en el exterior las mercaderías que ellas producen, otorgándoles financiamiento para su capital de trabajo. También las asesoran en materia de diseño de los productos, control de calidad, empaque y embalaje, y almacenamiento y transporte. Todas las entidades de este tipo que participan en la exportación de confecciones son de origen colombiano.

Las empresas comercializadoras son firmas que no tienen recursos financieros como las anteriores, ni tampoco manejan sus volúmenes de venta. Sin embargo, son extraordinariamente importantes debido a que exportan la producción de numerosas empresas pequeñas. Su intermediación consiste en buscar los clientes en el exterior y los proveedores en el país, y encargarse de los trámites de la exportación. En la mayoría de los casos se hacen cargo del empaque, ya que son los compradores externos los que determinan los detalles de tal acción.

Un elemento importante que se debe tener en consideración es que las confecciones, para los efectos de las exportaciones, son normalmente consideradas como productos perecibles a causa de su extrema dependencia de la moda y de los cambios de estación. Por lo tanto, en términos prácticos, la exportación de vestuario es altamente sensible a cualquier factor que pueda retardar su manipulación y su distribución hasta el mercado de destino. Tanto es así que, debido a diversos problemas de infraestructura y administrativos asociados al transporte marítimo, la mayoría de las exportaciones colombianas de estos productos se realiza por vía aérea.

^{15/} Por cuanto este país ya fue considerado para el caso de los productos de alta tecnología.

Por último, cabe destacar que el costo de la mano de obra en la industria colombiana de la confección ha sido altamente competitivo a nivel internacional; sin embargo, esta ventaja ha sido ampliamente contrarrestada por su baja productividad,^{16/} tanto por insuficiencias en la capacitación de la misma como porque la innovación tecnológica se ha mantenido relativamente rezagada con respecto a la producción en Taiwán y en los Estados Unidos. Un elemento que ha dificultado la incorporación de tecnología más avanzada en las empresas del sector ha sido el gravamen aplicado a las importaciones de maquinaria y equipo.

6. Los sectores dinámicos no competitivos

Como puede verse en el cuadro 13, los sectores dinámicos no competitivos se elevan a 16, y dan cuenta de poco menos de un cuarto del total de las exportaciones de bienes de la ALADI a los Estados Unidos, ocupando la tercera mayoría relativa entre los cuatro grupos. Los productos primarios que pertenecen a esta agrupación son sólo tres, todos agrícolas, y en conjunto aportan menos de 4% de las exportaciones totales. En cambio, los bienes industrializados responden por casi 20%, siendo las manufacturas superadas en importancia por las semimanufacturas, con participaciones de 8% y 11%, respectivamente.

Mientras las semimanufacturas están altamente concentradas en un derivado del petróleo, con un proceso productivo intensivo en capital, en las manufacturas predominan los bienes elaborados en industrias tradicionales y en industrias nuevas intensivas en trabajo con contenido tecnológico medio. La escasa importancia que muestran los productos elaborados en industrias nuevas intensivas en capital se explica por cuanto ellos, además de ser dinámicos, son competitivos en el mercado estadounidense, por lo que forman parte del grupo anterior.

Una información más detallada de los bienes que pertenecen a esta categoría puede verse en el cuadro 15.^{17/} Los productos dinámicos no competitivos son: pescado fresco, maquinaria generadora de fuerza, productos vegetales en bruto, materias plásticas artificiales, manufacturas de metales comunes, artículos sanitarios, artículos de materias plásticas, calzado, materiales de arcilla y materiales refractarios de construcción, productos derivados del petróleo, cobre, manufacturas de vidrio, tejidos especiales de fibras textiles, animales vivos, y materiales y productos químicos. Luego, se trata preferentemente de actividades productivas derivadas de la explotación de recursos naturales, la mayor parte de las cuales corresponde a bienes que se consideran tradicionales desde el punto de vista de la historia de las exportaciones de la ALADI, los cuales, pese a continuar incrementando su volumen de colocaciones en los Estados Unidos, han sido sobrepasados por un crecimiento más alto del volumen de las exportaciones desde el resto del mundo a ese mercado.

^{16/} En 1989, el costo de la mano de obra en la industria de la confección en Colombia era de 0.77 dólar por hora, en Taiwán, 1.17 y en los Estados Unidos, 7.55. En contraste, la productividad de la mano de obra, medida como el número de minutos requeridos para elaborar una prenda, en este caso una camisa de hombre, era de 25 minutos, 15 y 7.6, respectivamente (CEPAL, 1992a).

^{17/} El que también es un subconjunto del cuadro matriz que se agrega al final del anexo metodológico de este documento.

Sin embargo, desde la óptica del valor del comercio, en la segunda mitad de la década de 1980 la ALADI aumentó su participación relativa en las importaciones de los Estados Unidos en diez productos, en tanto que se redujo para los seis restantes, lo que contrasta con el hecho de que las importaciones de ese país se han incrementado para todos los bienes que constituyen este grupo de mercancías, con la única excepción de los productos derivados del petróleo, lo que indicaría que las exportaciones de productos dinámicos no competitivos de la ALADI a los Estados Unidos podrían alcanzar niveles de desarrollo superiores en el futuro cercano, aun cuando se trate básicamente de semimanufacturas. En ese sentido, convendría tener presente que en 5 de los 16 productos en cuestión la participación regional es superior al 24% del flujo comercial importador estadounidense, porcentaje que se eleva a 39% en el caso de los animales vivos.

Por otra parte, cabe destacar que en estos bienes la importancia de México y Brasil dentro del total de las exportaciones de la ALADI a los Estados Unidos es menos gravitante en comparación con los productos dinámicos competitivos. Incluso, otros miembros de ese esquema de integración llegan a ocupar el primer lugar en el caso de algunas mercancías. Además, con la excepción de Bolivia y Paraguay, cada uno de los demás países figura entre los cinco principales exportadores, con participaciones de cierta trascendencia.

Dentro de este grupo de bienes, el pescado fresco es el producto de mayor competitividad en el mercado de los Estados Unidos, lo cual llama la atención por cuanto se trata de un rubro que, aparte de no responder a la categoría de exportación tradicional, es el ejemplo límite de una mercancía perecible, por lo que requiere de condiciones muy especiales para su traslado hasta el mercado de destino, la más importante de las cuales es la cadena de frío. Es interesante resaltar que Ecuador se hace cargo de cerca de un tercio de las exportaciones de este producto de la ALADI a los Estados Unidos, sobrepasando a México, que ocupa el segundo lugar. La supremacía de las exportaciones ecuatorianas de ese rubro al mercado estadounidense es en gran medida explicada por las ventas de camarones.

Por su parte, el calzado es el producto más dinámico de los que exporta la ALADI a los Estados Unidos, en relación no sólo con este grupo de bienes, sino también con respecto a los 75 rubros que componen la muestra. Brasil se hace cargo de 86% de las colocaciones externas de calzado de ese esquema de integración en el mercado estadounidense. La exportación de calzado de Brasil a los Estados Unidos está básicamente compuesta por calzado de mujer,^{18/} cuyo diseño está determinado por la moda de la industria textil y del vestuario, la cual, por ser esencialmente cambiante en el corto plazo, hace que éste sea un producto muy cercano a lo perecible y tenga una fabricación altamente intensiva en el uso de mano de obra. Por más que el sector se haya apartado de la artesanía, con toda la mecanización y automatización existentes, la fabricación de la mayoría de los modelos de los calzados de moda exige siempre un gran insumo de trabajo humano, por lo tanto, los salarios tienen una alta incidencia en la composición del costo del producto.

La importación de calzado de los países industrializados ha aumentado notablemente en las últimas décadas. En los Estados Unidos, el mayor importador del mundo, la participación del componente importado respecto del consumo interno creció de 20% a 80% entre 1960 y 1990 (CEPAL, 1991a). Brasil es uno de los cuatro principales exportadores de calzado al mercado de ese

^{18/} Normalmente cada país exportador tiende a especializarse en un tipo específico de calzado, como por ejemplo de mujer, hombre, niño, de seguridad, atlético, botas y sandalias.

país, hacia donde se dirige cerca del 90% del total de sus colocaciones externas de ese producto. El calzado femenino de moda de Brasil fue introducido en los Estados Unidos por medio de los mismos canales de comercialización que existían en ese mercado. En un principio, fueron los propios fabricantes estadounidenses de este artículo, la mayoría de los cuales contaba con redes propias de distribución a minoristas, los que se convirtieron en importadores, para completar sus colecciones con productos provenientes del exterior, por cuanto había modelos de calzado que ellos no eran capaces de producir internamente a precios competitivos.

Luego, el sistema se perfeccionó, y algunas cadenas de minoristas comenzaron a importar directamente, con lo cual apareció un nuevo actor en la cadena de comercialización, el agente, quien es el intermediario entre los fabricantes brasileños y los minoristas y tiendas de departamentos estadounidenses. Existe una fuerte competencia entre los agentes, los que trabajan sobre la base de comisiones y tienen oficinas en Brasil. Los minoristas estadounidenses determinan las características del producto que requieren y organizan, por intermedio de sus agentes, el transporte de la mercancía, incluida la programación de los embarques y del almacenamiento, asumiendo los costos derivados del exceso de existencias, las liquidaciones de temporada y los cambios en la moda. En general, y en relación directa con el nivel de riesgo en que incurren, los minoristas nunca operan con utilidades inferiores al 100% del costo del producto. En tanto, los fabricantes brasileños, que enfrentan un riesgo mínimo ya que producen a pedido y no acumulan existencias, normalmente se conforman con un 12% de ganancias sobre sus precios de venta.

La industria del calzado en Brasil es altamente competitiva, lo que explica que las empresas del sector estén continuamente incorporando innovaciones tecnológicas en sus procesos productivos, las que por sus propias características se difunden rápidamente. Además, en el país existen varias escuelas técnicas y centros de enseñanza que se encargan de la formación y capacitación de la mano de obra especializada que se emplea en la industria. Pese a que lo anterior ha sido una realidad desde hace muchos años, las exportaciones brasileñas de calzado se desarrollaron básicamente a consecuencia de la aplicación de programas de incentivos fiscales y crediticios a la exportación, acompañados de actividades de promoción de los productos nacionales en el exterior. Ya en 1989, un 4% de las exportaciones totales de bienes de Brasil correspondían al rubro calzado, lo que por otra parte equivalía a un 7% de las ventas externas de manufacturas de ese país.

Por último, cabe destacar que uno de los principales escollos que atenta contra la competitividad internacional del calzado brasileño es que, de todas las manufacturas embarcadas por ese país al exterior, el calzado presenta el costo más alto por tonelada (CEPAL, 1991a, p. 39). Así se explica que las exportaciones brasileñas de calzado a Europa sean extraordinariamente pequeñas, por cuanto el costo del transporte hace que ese producto no resulte competitivo en ese mercado en relación con el calzado fabricado en cualquier país de ese continente.

7. Los sectores no dinámicos competitivos

Como se observa en el cuadro 13, los sectores no dinámicos competitivos, que ascienden a 18, concentran cerca de 30% del total de las exportaciones de bienes de la ALADI a los Estados Unidos, por lo cual ocupan la segunda mayoría relativa entre los grupos. Los ocho productos primarios que pertenecen a esta agrupación, la mitad de los cuales son agrícolas, dan cuenta de 86% de las exportaciones del conjunto, y de más de 25% del total de las exportaciones de la Asociación al mercado estadounidense.

En cambio, los productos industrializados sólo tienen una importancia marginal de 4% dentro del flujo global de ese comercio, con una leve ventaja de las manufacturas sobre las semimanufacturas. Mientras las segundas se concentran exclusivamente en bienes elaborados a base de recursos agrícolas, intensivos en capital y trabajo, y de recursos mineros intensivos en capital, las primeras lo hacen en industrias de insumos básicos y en industrias tradicionales. Por lo tanto, las manufacturas nuevas no tienen participación en esta categoría de productos, por cuanto ellas, además de ser competitivas, son esencialmente dinámicas en el mercado estadounidense.

Una información más detallada de los bienes que pertenecen a este sector puede verse en el cuadro 16.^{19/} Los productos no dinámicos competitivos son: mineral de hierro y concentrados, estaño, tuberías de hierro o acero, papel y cartón, chatarra de metales no ferrosos, frutas frescas, madera simplemente trabajada, café verde o tostado, hierro en bruto, tabaco en bruto, petróleo crudo, planchas de hierro o acero, hilados e hilos de fibras textiles, cacao en grano, azúcar y miel, piedra, arena y cascajo, zinc, y otros minerales en bruto. Por lo tanto, se trata esencialmente de productos primarios con escaso grado de elaboración, una parte importante de los cuales se ha visto enfrentada a reducciones apreciables de la demanda, ya sea por cambios en los hábitos alimentarios, por el descubrimiento y utilización productiva de nuevos materiales, y por una mayor austeridad en el consumo de energéticos.

Pese a lo anterior, en la segunda mitad de la década de 1980 la ALADI aumentó su participación relativa en el valor de las importaciones de los Estados Unidos en todos los productos, excepto en uno: azúcar y miel. Más aún, la representación regional es superior a 50% en dos bienes: café verde o tostado y frutas frescas.^{20/} Es interesante destacar el caso de este último rubro, por cuanto es el único de exportación no tradicional de todos los productos no dinámicos competitivos. Además, los dos mayores exportadores de la ALADI a los Estados Unidos son Chile y Ecuador, que en conjunto se hacen cargo de 56% de ese flujo comercial.

Diversos factores hacen que la experiencia exportadora chilena de fruta fresca sea sobresaliente: ventajas naturales derivadas de condiciones climáticas privilegiadas, que permiten abastecer los mercados del hemisferio norte durante varios meses de invierno y parte de la primavera, cuando en éstos todavía no hay producción propia; adecuadas redes de riego que transportan abundantes cantidades de agua; una infraestructura vial que une las zonas frutícolas con los puertos de embarque; la existencia de mano de obra abundante, barata y fácil de capacitar; un modelo económico orientado hacia la exportación; un acontecimiento fortuito, consistente en los problemas fitosanitarios que tuvieron Argentina y España a causa de la mosca de la fruta, lo que restringió sus exportaciones a los Estados Unidos; y la incorporación y difusión de nuevas tecnologías en la producción, procesamiento, distribución y comercialización (CEPAL, 1990a).

^{19/} El que también es un subconjunto del cuadro matriz que se agrega al final del anexo metodológico del presente documento.

^{20/} Cabe señalar que a diferencia de los dos grupos anteriores de productos, en los cuales Bolivia no tenía figuración, aquí este país aparece dos veces, como proveedor de estaño y de madera simplemente trabajada.

Aunque Chile ha realizado grandes esfuerzos por diversificar sus mercados externos de la fruta, todavía una parte importante de la mayoría de las variedades exportadas ^{21/} se dirige a los Estados Unidos, a través de una compleja cadena de distribución. Esta se inicia con el productor, quien antes del inicio de la temporada establece contacto directo con un exportador para determinar la cantidad y la calidad de la fruta que será exportada. Normalmente el exportador financia los gastos de operación del productor y decide quién comercializará el producto en el mercado de exportación, agente intermediario que recibe el nombre de recibidor. Además, el exportador se encarga del transporte, embarque y trámites de la exportación. Por su parte, el recibidor se hace cargo de la comercialización del producto, de financiar al exportador, de almacenar la fruta, y de contratar al despachador, quien se responsabiliza del desembarque, la inspección y los seguros. Finalmente, debe hacer las liquidaciones de cuentas del exportador, el que a su vez se encarga de traspasar la parte correspondiente al productor. Por último, y dado que la fruta es una mercancía muy delicada y altamente perecible, todo el proceso descrito debe efectuarse con la mayor rapidez y cuidado posibles, en condiciones de temperatura que exigen el uso indispensable de cadenas de frío en todas las fases posteriores a la productiva.

Aun cuando la explicación anterior se simplificó al máximo, ella da una idea de que en el proceso exportador de la fruta chilena intervienen muchos agentes intermediarios, entre los que se distribuye el precio final del producto. Una estimación de lo que el productor directo logra retener como porcentaje del precio al por mayor en el mercado de destino permite señalar que éste oscila entre 20% y 40% (CEPAL, 1990a), participación que puede reducirse notablemente si se calcula sobre el valor que pagan los consumidores. Con esos ingresos el productor debe financiar los costos de producción y los gastos administrativos y financieros. Todo esto apuntaría a la necesidad de buscar caminos que permitan una mayor participación de las empresas locales en el precio de venta del producto en el mercado de destino, tema que se aborda en el capítulo III.

8. Los sectores no dinámicos no competitivos

Como puede observarse en el cuadro 13, ésta es la menos importante de las cuatro categorías. Con sólo 12 rubros, se hace cargo únicamente de menos de 7% del total de las exportaciones de bienes de la ALADI a los Estados Unidos; 2% corresponde a los tres productos primarios incluidos en este grupo y 5% a los bienes industrializados. Dentro de estos últimos, la participación de las semimanufacturas es predominante, y se concentra en bienes elaborados sobre la base de recursos agrícolas y mineros, intensivos en trabajo y capital, respectivamente, mientras que las manufacturas, al igual que en la agrupación anterior, son producidas sólo en industrias tradicionales y de insumos básicos.

La individualización de los bienes que pertenecen a este sector puede verse en el cuadro 17.^{22/} Los productos no dinámicos no competitivos son: legumbres frescas, frutas en conserva y jugos, carnes envasadas herméticamente, tejidos de algodón, artículos confeccionados de materiales textiles, barras de hierro o acero, productos químicos inorgánicos, productos químicos orgánicos,

^{21/} Las principales especies de frutas que Chile exporta son: uva de mesa, manzana, pera, kiwi, nectarina, durazno y ciruela.

^{22/} El que también es un subconjunto del cuadro matriz que se agrega al final del anexo metodológico de este documento.

azufre y piritas de hierro, extracto de café, artículos de viaje y bolsas de mano, y gas natural y artificial. Luego, se trata preferentemente de bienes heterogéneos que usan tecnologías poco innovadoras. Además, en la mayor parte de ellos la ALADI ha perdido terreno en el mercado de los Estados Unidos, aun cuando las importaciones de ese país se han incrementado para casi la totalidad de ellos.

Otra característica importante de los productos no dinámicos no competitivos es que el valor de sus exportaciones a los Estados Unidos es poco significativo. De hecho, sólo dos bienes superan el 1% de las ventas de la ALADI a ese mercado. Se trata de las frutas en conserva y jugos, y de las legumbres frescas, productos que además exhiben algunos de los coeficientes más altos, tanto de dinamismo como de competitividad, dentro de este grupo de bienes. Por otra parte, y pese a que México y Brasil ocupan indiscutiblemente los primeros lugares en las exportaciones de estos bienes de la ALADI a los Estados Unidos, con la excepción de Paraguay y Bolivia, todos los demás países de ese esquema de integración figuran entre los principales exportadores de algún rubro, con participaciones de cierta trascendencia.

B. CONSIDERACIONES GENERALES

El análisis efectuado permite ampliar las anteriores conclusiones, es decir, aparte de que las manufacturas se caracterizan por ser dinámicas y competitivas, ellas se hacen cargo de prácticamente la totalidad de las exportaciones de esta categoría de bienes de la ALADI a los Estados Unidos. Por su parte, los productos primarios se definen básicamente como no dinámicos y competitivos y dan cuenta de casi todas las exportaciones con estas mismas características. Por último, las semimanufacturas son de índole dinámica y no competitivas, y constituyen el elemento preponderante en las exportaciones de los bienes dinámicos no competitivos. Por último, las semimanufacturas igualmente ocupan un lugar importante en las exportaciones de los bienes no dinámicos no competitivos, aun cuando el valor que allí exhiben es marginal.

Por lo tanto, es válido afirmar que las exportaciones de manufacturas de la ALADI a los Estados Unidos han mostrado un comportamiento más exitoso tanto en relación con las demás categorías de bienes ^{23/} como con respecto a las ventas externas de manufacturas del resto del mundo en ese mercado. Sin embargo, y con el propósito de poder calificar más precisamente el carácter específico que adquiere en este contexto histórico tal éxito exportador, es útil hacerse una pregunta crucial. ¿Se trata de un éxito preponderantemente originado y explicado por la propia ALADI a través de elementos que responden a una forma autónoma de abordar el proceso exportador en el mundo de hoy, o, por el contrario, ese esquema de integración estaría básicamente reaccionando ante estímulos económicos derivados de acciones emprendidas desde fuera de la región, y su estrategia es más bien contestataria y dependiente de variables, situaciones e iniciativas que le son exógenas?

^{23/} Es importante recalcar que también un número importante de semimanufacturas y de productos primarios exportados por la ALADI han tenido un desempeño destacable en el mercado de los Estados Unidos.

Ciertamente que es innegable la importancia del papel que los agentes económicos regionales y nacionales, públicos o privados, han desempeñado en la obtención del éxito recién descrito. La experiencia productiva acumulada por los países de la ALADI, tanto a través del proceso de sustitución de importaciones como posteriormente por la promoción de exportaciones, sentó las bases para que los países de ese esquema de integración pudieran consolidar su capacidad exportadora, fortalecida hoy por la aplicación casi generalizada de esquemas de liberalización comercial. Sin embargo, también es cierto que una parte importante de los productos más exportados por la ALADI a los Estados Unidos están relacionados con condiciones específicas del funcionamiento de ese mercado y del comportamiento importador de las empresas estadounidenses.

Cabe reiterar que una proporción significativa de tales productos corresponde a bienes cuya demanda de importación en Estados Unidos experimentó un incremento importante durante la década de 1980, equivalente en promedio a algo más que la duplicación. Paralelamente, y para enfrentar la exitosa estrategia desarrollada por Japón en ciertos países asiáticos e incluso en México, en gran medida orientada a penetrar el mercado de los Estados Unidos, las grandes empresas estadounidenses han debido profundizar una modalidad de inserción distinta en el ámbito económico internacional. Esta nueva fórmula, que sólo había sido levemente insinuada en los años anteriores, se caracteriza por la segmentación de las fases productivas de un bien en diferentes países, donde la sumatoria de las ventajas comparativas obtenidas en los distintos territorios para cada una de los subprocesos puede permitir un nivel de competitividad viable del producto final.

En ese marco, es interesante recalcar que un grupo importante de los bienes exitosos identificados en las páginas anteriores responde a ciertos acuerdos de importación que son dirigidos y planificados desde el mismo territorio estadounidense y, por lo tanto, constituyen procedimientos que para todos los efectos prácticos pueden ser considerarse variantes de la subcontratación internacional. En términos generales, tales procedimientos de importación se aplican tanto a productos cuya fabricación incorpora tecnologías avanzadas como a aquéllos que utilizan tecnologías más bien tradicionales, es decir, cubren un rango completo que va desde la microelectrónica y los automóviles hasta la industria textil y del calzado.

Es importante aclarar que en este documento se ha adoptado un enfoque pragmático que reconoce que en general los distintos sistemas de subcontratación existentes entre los países de la ALADI y los Estados Unidos, más allá de sus posibles debilidades o fortalezas, y de su carácter transitorio o permanente, son una realidad concreta. Sin embargo, se plantea la necesidad de que los miembros de ese esquema de integración avancen en la estructuración de un estilo exportador crecientemente autónomo y sostenible, entendiéndolo por ello la búsqueda de la máxima participación regional en los beneficios económicos y sociales derivados de dicha exportación, en el contexto del desafío histórico que hoy enfrentan América Latina y el Caribe: lograr lo que la CEPAL ha denominado una transformación productiva con equidad (CEPAL, 1990b; 1992b). Así, en la primera parte del capítulo siguiente se sugieren algunas acciones que podrían contribuir a la consecución de tal objetivo.

III. CONCLUSIONES

Como se vio en el capítulo anterior, el éxito exportador de la ALADI en los Estados Unidos se basó en los bienes competitivos, fueran o no dinámicos, los que en conjunto se hicieron cargo de cerca de dos tercios del total de ese flujo comercial. En su mayor parte están constituidos por bienes dinámicos competitivos, los que a su vez comprenden sólo manufacturas y semimanufacturas (en proporciones de 90% y 10%, respectivamente). Sin embargo, debido al gran predominio de México en dicha categoría de productos y a la forma que asume una parte muy importante de su flujo comercial, es necesario calificar el éxito exportador de la ALADI para evitar conclusiones equivocadas con respecto a su real capacidad.

Cabe recordar que México es el principal exportador en 19 de los 29 rubros dinámicos competitivos, en varios casos con participaciones cercanas al 95%, y ocupa el segundo lugar en otros siete.^{24/} Aunque el predominio de México se extiende a los bienes con contenido tecnológico alto, medio y bajo, es más marcado en el caso de los primeros, especialmente en los sectores eléctrico, electrónico y automotriz, que se caracterizan por realizar una parte sustantiva de sus exportaciones al mercado de los Estados Unidos bajo la modalidad de maquila. Ese flujo comercial se elevó a casi 13 mil millones de dólares en 1990, lo que equivale a 42% de las exportaciones mexicanas de bienes hacia su vecino del norte.

En términos generales, la maquila se entiende como una manifestación de la división internacional del trabajo donde dos países comparten una actividad productiva, de la que ambos obtienen beneficios económicos. En este caso, una de las ventajas para los Estados Unidos es el menor costo relativo de la mano de obra mexicana, que le permite mejorar la competitividad de sus empresas. Además, la cercanía geográfica de ambos países significa ahorro en gastos de transporte. Por otra parte, la industria maquiladora se localiza preferentemente en los estados del norte de México, por lo que de alguna manera ayuda a contener el flujo migratorio hacia los Estados Unidos. Finalmente, es importante considerar que a los productos maquilados procedentes de México sólo se les grava por el valor agregado a los componentes estadounidenses.

Las ventajas económicas para México derivan principalmente de los efectos de la industria maquiladora sobre el producto nacional, la generación de divisas y de empleo, y la capitalización de tecnología (González Aréchiga y Ramírez, 1989). No obstante, es importante tener presente que, por su carácter de enclave,^{25/} esta modalidad productiva no armoniza del todo con la visión de desarrollo de largo plazo contenida en la reciente propuesta de la CEPAL, ya que reproduce la inercia histórica del encapsulamiento sectorial y no propicia el establecimiento de relaciones recíprocas que permitan una estructuración sistémica del conjunto de los elementos económicos y sociales que forman parte del aparato productivo de un país.

^{24/} Es importante recordar que incluyendo la maquila, en 1990 México se hizo cargo de 53% de las exportaciones de bienes de la ALADI a los Estados Unidos y de 72% de las de manufacturas.

^{25/} Dicha situación es un ejemplo claro de lo que Hirschman (1958, p.112) denominó industria de enclave "asépticamente libre de vínculos".

En síntesis, sólo 23% de las exportaciones mexicanas de maquila corresponde a valor agregado interno y menos de 2% de los insumos utilizados en ella son nacionales (SECOFI-BANCOMEXT, 1991, p. 51). Además, y pese a que el número de empleados en esa industria se aproximó a los 447 mil trabajadores en 1990, la masa salarial no era muy significativa debido a lo relativamente bajo de sus remuneraciones. Tampoco su contribución al desarrollo tecnológico es muy importante dado que la producción está concentrada en procesos estandarizados dentro de un modelo de especialización internacional intrasectorial.

A luz de lo anterior se observa la necesidad de que las maquiladoras se conviertan en un instrumento de desarrollo de largo plazo. Para ello habría que lograr una aproximación cualitativamente distinta al mercado internacional, en la que la adaptación a las nuevas condiciones imperantes tuviera en cuenta un mayor y más activo protagonismo de los actores económicos locales en el desarrollo de un proceso exportador originado y orientado en mayor medida por propia iniciativa, con un carácter crecientemente endógeno e independiente que posibilite un margen de maniobra más amplio para internalizar al máximo los beneficios económicos derivados de la exportación.

Así, "las maquiladoras pueden convertirse en un instrumento de desarrollo de largo plazo en la medida en que México pueda capitalizar la tecnología que utilizan, mejorar el capital humano nacional que emplean, incrementar la inversión del capital generado en estos sectores para mejorar la base industrial e incrementar sus compras de insumos nacionales. Si estas condiciones no se logran, las industrias maquiladoras continuarán cumpliendo su papel histórico de fuente de empleo de bajos salarios y con limitada repercusión en el resto de la economía mexicana" (Guajardo Quiroga, 1992, p. 45). Ciertamente que esta observación también es válida para el resto de los países de la ALADI,^{26/} lo que exigiría una revisión dinámica de la relación tradicional con las empresas transnacionales, tanto por parte del sector público como de los empresarios privados de la región.

Al respecto, es interesante señalar que las empresas transnacionales han adquirido una importancia creciente en el escenario internacional. Ello sería consecuencia de la globalización de la economía mundial, el acelerado cambio tecnológico, el enorme auge de las tecnologías de información y su difusión en materia de diseño, producción, distribución y comercialización. Por otra parte, la internacionalización de la economía mundial, fenómeno que se observa en los planos productivo, comercial y financiero, ha inducido a esas empresas a orientar hoy sus acciones, en mayor medida que antes, hacia actividades productivo-exportadoras en relación con las dirigidas preferentemente al consumo del país anfitrión. Cabe destacar que esto último no sólo resultaba convergente y funcional a los objetivos de los países en desarrollo, sino que además era hasta cierto punto fomentado por ellos, ya que buscaban establecer una plataforma industrial mediante la sustitución de importaciones.

Sin embargo, también la actual tendencia de las empresas transnacionales hacia las actividades exportadoras es convergente con los esfuerzos de apertura comercial que ahora despliegan los países en desarrollo, en particular los miembros de la ALADI. Por lo tanto, hoy es factible hablar de la existencia de ciertos intereses comunes que permitirían a las entidades económicas locales asociarse

^{26/} En esa línea, es conveniente tener en cuenta la experiencia mostrada por algunos países asiáticos. Al respecto, véase Castillo y Ramírez Acosta (1992).

con empresas extranjeras, en la perspectiva de una estrategia productivo-exportadora crecientemente autónoma y sostenible para América Latina.^{27/}

La reflexión anterior también es válida para los productos no dinámicos competitivos exportados por la ALADI a los Estados Unidos, ya que ellos, al estar basados en recursos naturales, requieren de tecnologías adecuadas, que tengan en cuenta los impactos ambientales de sus procesos productivos, y también de capitales externos para financiar las nuevas inversiones, ámbitos en los cuales el aporte de las empresas transnacionales podría ser fundamental.

Cabe destacar que una parte importante de los productos no dinámicos competitivos está compuesta por minerales y metales, bienes que hoy enfrentan una desaceleración de su demanda internacional, la que se explica por la miniaturización de los productos finales, la utilización de nuevos materiales, el creciente reciclado de deshechos y el uso más eficiente de los insumos. Sin embargo, en todos esos bienes la ALADI ha aumentado su participación como proveedora de los Estados Unidos, proceso del cual incluso se han beneficiado varios países medianos y pequeños de esa agrupación.^{28/}

De lo anterior se deduce que es necesario actuar en dos ámbitos distintos, pero no excluyentes. Por un lado, esforzarse por aumentar el gasto en investigación y desarrollo para identificar nuevas áreas de consumo y mercados diferentes a los actuales y, por otro, enfrentar la tarea de incrementar la eficiencia en la producción para poder competir con mayor éxito en los mercados internacionales, en particular en el de los Estados Unidos, país donde en la actualidad se realizan importantes inversiones productivas con alto nivel tecnológico en estos sectores, las cuales están obteniendo rendimientos crecientes en materia de eficiencia y productividad. La explotación del cobre constituye un buen ejemplo de ello.

También los bienes alimentarios tradicionales no dinámicos competitivos enfrentan una creciente saturación del consumo en los países desarrollados y una reducción apreciable de su demanda. Sin embargo, en todos ellos la ALADI ha aumentado su participación en las importaciones estadounidenses, excepto en azúcar y miel, productos cuyo consumo se ha visto desplazado hacia sustitutos, como la fructosa. Además, es útil agregar que una parte importante de los bienes alimentarios tradicionales exportados por la ALADI a los Estados Unidos enfrenta restricciones no

^{27/} La forma específica que tales asociaciones podrían adoptar debería definirse según las características del país y del sector productivo de que se trate, teniendo en cuenta condiciones como la disponibilidad de tecnología y la capacidad de crearla, adaptarla o difundirla, la dotación de capital financiero o la posibilidad de acceder a él en el exterior de manera completa o a través de cofinanciamiento, la dotación de recursos productivos y los objetivos económicos y políticos del país, el desarrollo alcanzado por la capacidad empresarial y gerencial, la existencia de mano de obra calificada o la facilidad para capacitarla, la cantidad y la calidad de profesionales y técnicos nacionales disponibles, la experiencia exportadora de los agentes locales, la complejidad del sistema de distribución y comercialización internacional de un producto, la estructura más o menos oligopólica del funcionamiento del mercado externo, y el nivel de desarrollo económico alcanzado por el país (Lim y Fong, 1991).

^{28/} Aparte de Brasil y México, se trata de Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Perú y Venezuela.

arancelarias para acceder a ese mercado, que podrían ser eliminadas si la Ronda Uruguay del GATT llega a feliz término.

En una perspectiva de largo plazo es vital realizar inversiones que permitan desarrollar la exportación de los nuevos productos hacia los cuales se inclina la sustitución en el consumo. Para ello, será importante que las empresas locales se asocien con las transnacionales, debido al aporte tecnológico y de capital que ellas podrían hacer. Por otra parte, también se debe tener presente que en el corto y mediano plazo los mercados de los países en desarrollo mantendrán una considerable demanda de bienes alimentarios, debido a que todavía sus elasticidades-ingreso son altas.

Párrafo aparte merece el petróleo crudo, cuantitativamente el más importante de los bienes no dinámicos competitivos exportados por la ALADI a los Estados Unidos. Al respecto, es interesante destacar que pese a la mayor austeridad que se observa en el consumo estadounidense de energéticos, la importancia de la ALADI en ese mercado ha sido creciente (véanse los cuadros 2 y 3). Más aún, se espera que esta participación se incremente como consecuencia de la guerra del Golfo.

Por otro lado, cabe tener presente que una característica clave de los productos no dinámicos competitivos exportados por la ALADI a los Estados Unidos es su escaso grado de elaboración, por lo que es necesario explorar la posibilidad de incrementar el valor agregado nacional de tales bienes. Sin embargo, se debe recordar al respecto que el escalonamiento tarifario de ese país es eficiente para dificultar el ingreso de productos más elaborados. Los bienes agrícolas son los más afectados, ya que sus tasas arancelarias van de 0% a 35%, creciendo de acuerdo al valor agregado de los productos (Butelmann y Campero, 1992). Ello apunta a la necesidad de hacer especial hincapié en este punto en las negociaciones comerciales bilaterales.

Es interesante puntualizar que el aumento de la participación de las empresas locales en el precio final de un producto exportado está relacionado no sólo con el proceso de fabricación propiamente tal, sino también con una serie de otras actividades económicas que resultan decisivas para el éxito del proceso exportador, por cuanto la competitividad de un producto se determina en el mercado de destino y depende de sus características, de la oportunidad en que éste puede ser comprado por los potenciales interesados y de su precio de venta.^{29/} Sin embargo, quienes proveen los servicios que hacen posible llegar con las mercancías al punto final de venta en forma eficiente y coordinada son agentes intermediarios, normalmente transnacionales.

Los servicios especializados más conocidos son los trámites de exportación y la gestión aduanera, la certificación de calidad, los seguros, los corretajes, los estudios de mercado, el marketing, la distribución y la comercialización en el punto de venta, y el almacenamiento en el país de origen y de destino. Sin embargo, aunque tales funciones intermediarias se justifican plenamente, es un hecho que absorben la mayor parte del precio final de los productos exportados. Un ejemplo ilustrativo es la fruta chilena, donde el productor directo no logra retener para sí más del 20% del

dD

^{29/} En el marco sistémico de la TPE, la competitividad es un concepto que trasciende de la empresa, e incluye el sistema educativo y de capacitación, la infraestructura tecnológica, energética, de comunicaciones y de transportes, las relaciones laborales, el aparato institucional público y privado, la integración económica regional y el sistema financiero.

precio al por mayor vigente en los Estados Unidos, participación que incluso puede reducirse a prácticamente la mitad si se calcula sobre la base del precio final al consumidor (CEPAL, 1990a).

La maximización del valor agregado local implica que las empresas productoras y los agentes nacionales que participan como intermediarios en alguna de las fases de la cadena internacional de distribución y comercialización de las exportaciones latinoamericanas deben asumir nuevos y mayores riegos. En este sentido, cabe destacar que la experiencia reciente de la exportación de la fruta chilena a los Estados Unidos muestra varios intentos exitosos de integración vertical de productores y exportadores, que cuentan con centros de operación en los mercados de destino y se han establecido como recibidores.

Ciertamente que la concreción de tal propuesta no está exenta de dificultades. Tal vez una de las más serias sea el enfrentamiento de las presiones proteccionistas en los mercados de destino, particularmente en los Estados Unidos; no obstante, es posible minimizar esos inconvenientes mediante acuerdos con empresas internacionales. Al respecto, cabe señalar que ya se han dado algunos pasos en ese sentido. En efecto, varios productores/exportadores chilenos de fruta se han asociado con empresas transnacionales que disponen de capital, tecnología y experiencia en la comercialización de este producto, con las que han formado empresas conjuntas, la mayor parte de las cuales vende directamente a los minoristas en los Estados Unidos.

Lo anterior revela un campo fértil para la inversión latinoamericana en el exterior y para las inversiones regionales multinacionales. Ello contribuiría no sólo a que los agentes económicos y sociales nacionales logran una mayor parte de los beneficios derivados de las exportaciones, sino que también fortalecería la capacidad negociadora de la región y proyectaría sus mecanismos de integración hacia los mercados internacionales. Naturalmente que las acciones propuestas son más viables en el caso de las empresas grandes, ya que las medianas y pequeñas enfrentan importantes dificultades adicionales, que deben ser tomadas adecuadamente en consideración.

Las pequeñas y medianas empresas tienen a su favor una mayor flexibilidad para adaptarse, innovar, crecer y modernizarse, potencial que facilita su inserción internacional. No obstante, sus escalas limitadas de producción requieren que se combinen sus esfuerzos para satisfacer en conjunto los volúmenes demandados por un importador. Esto les permite, además, agilizar los trámites de exportación, disminuir los riesgos comerciales y reducir los costos financieros relacionados con el conocimiento del mercado externo, los procesos de distribución y comercialización, y la búsqueda de nuevos mercados. Por eso es muy común que sus ventas externas se concreten por intermedio de empresas extranjeras, como lo muestran los ejemplos del vestuario colombiano y del calzado brasileño exportados a los Estados Unidos.

Sin duda que muchas veces es necesario o inevitable contar con agentes externos para que realicen las funciones señaladas; sin embargo, ello implica una pérdida de autonomía local y una reducción de los beneficios potenciales que podrían obtener los pequeños y medianos empresarios. Por lo tanto, es vital que el Estado estimule a los agentes locales privados para que establezcan no sólo consorcios de exportación y empresas comercializadoras, sino particularmente sociedades de comercialización internacional (IEB, 1990), ya que éstas últimas proporcionan importantes servicios a los pequeños y medianos productores, tales como promoción y comercialización en los mercados externos, suministro de materias primas, financiamiento de capital de trabajo y asesoría en materia de diseño, control de calidad, empaque, embalaje, almacenamiento y transporte.

En otro ámbito, se aprecia que ninguna de las manufacturas dinámicas no competitivas exportadas por la ALADI a los Estados Unidos tiene un contenido tecnológico alto en su elaboración, lo que contrasta con el elevamiento de la competitividad que propicia la TPE y que debe sustentarse tanto en la incorporación deliberada y sistemática de progreso técnico como en un creciente mejoramiento cualitativo de la fuerza laboral y, por lo tanto, de la productividad.^{30/} Así, se entiende que la capacitación de la mano de obra es un elemento crucial que complementa, armoniza y potencia la transformación productiva, es decir, el crecimiento económico, con la equidad social.

Ciertamente que más allá de la capacitación y entrenamiento de la mano de obra, una estrategia de desarrollo de largo aliento debe tener en cuenta que la necesaria incorporación y difusión de progreso técnico no sólo exige un importante esfuerzo de inversión en educación y conocimiento, sino también reorganizar y reformar los sistemas educacionales existentes en la región, para adecuarlos sistémicamente a las cambiantes necesidades del conjunto de la sociedad y, en particular, a los requerimientos impuestos por los nuevos estándares de la competitividad.

En esa misma línea, las actuales exigencias de la competitividad internacional plantean la necesidad de enfatizar la preocupación por los servicios básicos de apoyo a la exportación. Se trata de la infraestructura local, el transporte nacional e internacional, las telecomunicaciones y los servicios de aduana y de puerto, todos ellos elementos que contribuyen de manera fundamental al logro de la eficiencia necesaria para que la llegada de un producto al mercado de destino tenga lugar en las condiciones y oportunidad esperados. Por lo tanto, el desarrollo y la modernización de tales servicios son vitales tanto para consolidar las ventajas comparativas de la región como para alcanzar una inserción internacional más dinámica que permita el pleno aprovechamiento de su potencial exportador.

Los servicios básicos de apoyo a la exportación son especialmente determinantes en el caso de los bienes perecibles.^{31/} Un ejemplo en que la modernización portuaria actuó claramente como coadyuvante de un resultado exitoso es la experiencia chilena de las exportaciones de fruta fresca a los Estados Unidos, al permitir, entre otras cosas, una reducción de los excesivos costos de estiba y desestiba. Además, otro factor fundamental fue el reemplazo de los buques de línea por otros arrendados, lo que hizo posible reducir los costos del transporte marítimo y los tiempos de navegación. En el otro extremo se encuentra la experiencia argentina de la exportación de mismo producto, ya que en este caso se reconoce que la existencia de restricciones de diversa índole dificultaron de alguna manera el libre acceso al transporte marítimo, impidiendo que los procesos de distribución y comercialización de la fruta fresca se llevaran a cabo con la necesaria eficiencia.

^{30/} De acuerdo con la TPE, en ese caso se está en presencia de una competitividad auténtica, concepto que se opone al de competitividad espúria, que se define como aquella lograda mediante la depreciación de los salarios reales.

^{31/} Es importante señalar que no se está haciendo referencia sólo a los bienes tradicionalmente denominados perecibles, sino también a aquellos como las prendas de vestir y el calzado, cuya demanda está sujeta a rápidos cambios.

El ejemplo recién señalado, así como otros que existen en la mayor parte de los países de la ALADI,^{32/} permiten afirmar que los puertos latinoamericanos presentan en general dificultades que requieren vitalmente de algunas modificaciones para aumentar su eficiencia y productividad, reducir sus costos e insertarlos en cadenas internacionales de distribución (CEPAL, 1991b). En ese sentido, el avance que Chile ha logrado en materia de racionalización portuaria es un buen ejemplo (CEPAL, 1989).

Por último, cabe afirmar que actualmente ningún país del mundo puede negar la necesidad de su integración activa a las relaciones de interdependencia que se dan en el contexto de la creciente globalización de la economía mundial. Sin embargo, es una responsabilidad histórica procurar que las formas específicas de esta interacción le permitan la mayor autonomía posible, para garantizar la maximización de los beneficios económicos y sociales derivados del intercambio internacional y también para mantener un grado de control sobre la gestión, a fin de evitar cometer los errores del pasado. Es importante recordar que, debido a la alta dependencia que los países latinoamericanos tenían del exterior, las consecuencias negativas que enfrentaron luego de la gran crisis mundial fueron demoledoras. Después, la región se protegió mediante la industrialización sustitutiva de importaciones, pero descuidando el desarrollo de sus exportaciones. Hoy en día, cuando prácticamente todas las corrientes ideológicas y doctrinarias tienden a reconocer la inevitabilidad del mercado, es necesario actuar con cautela y moderación para no caer en la entrega irrestricta y en la indefensión. Sólo una estrategia de desarrollo económico que tenga en cuenta esos elementos, y que se enmarque en un esquema de transformación productiva con equidad, podrá ser sólida, estable, sostenible y sustentable.

^{32/} Cabe reiterar que debido a diversos problemas relacionados con el transporte marítimo en Colombia, una proporción importante de sus exportaciones de vestuario a los Estados Unidos se realiza por vía aérea. Por su parte, uno de los principales obstáculos que enfrenta la exportación de calzado brasileño tiene que ver con el excesivo costo de su transporte, lo que le impide ser competitivo en el mercado europeo.

APENDICE ESTADISTICO

Cuadro 1

Origen y destino del comercio total de bienes de los Estados Unidos, 1970-1990 (a)
(En porcentajes y millones de dólares corrientes)

Años	ALADI	México	CE	Canadá	Japón	Asia oriental	Resto	Total
IMPORTACIONES CIF								
1970	10.2	3.1	24.3	27.8	14.7	7.5	15.5	39,951.6
1975	10.4	3.2	18.4	22.9	11.8	10.0	26.5	96,903.5
1980	11.0	5.1	15.8	16.3	13.1	12.5	31.3	250,280.4
1981	11.0	5.2	16.8	16.8	14.7	13.4	27.3	271,212.7
1982	12.1	6.2	18.3	18.1	15.8	14.2	21.5	253,033.1
1983	12.5	6.3	17.8	19.2	16.2	16.2	18.1	267,971.0
1984	11.8	5.4	18.6	19.3	17.9	16.5	15.9	338,189.4
1985	11.4	5.4	19.9	18.9	20.2	16.1	13.5	358,704.7
1986	9.6	4.6	20.6	17.4	22.4	17.1	12.9	381,362.4
1987	9.9	4.9	20.0	16.7	20.9	19.0	13.5	422,407.1
1988	10.1	5.1	19.3	17.6	20.3	19.6	13.1	458,681.7
1989	10.6	5.6	18.1	18.0	19.8	19.5	14.0	491,511.5
1990	11.4	6.0	18.5	18.1	18.0	19.1	14.9	515,635.2
EXPORTACIONES FOB (b)								
1970	11.3	3.9	28.6	21.0	10.8	6.3	22.0	43,224.0
1975	12.8	4.8	24.1	20.2	8.9	7.5	26.5	107,591.5
1980	14.7	6.9	26.2	15.6	9.5	11.0	23.0	216,916.4
1981	15.2	7.7	23.5	16.7	9.4	10.4	24.8	230,506.4
1982	12.6	5.6	24.1	15.6	9.8	11.6	26.3	210,928.9
1983	9.6	4.6	23.8	18.6	10.8	12.3	24.9	199,143.8
1984	10.5	5.5	22.7	21.0	10.7	12.1	23.0	216,007.6
1985	11.3	6.3	22.7	21.7	10.5	11.7	22.1	211,418.9
1986	11.4	5.8	24.6	20.6	11.0	12.0	20.4	211,896.7
1987	10.8	5.8	23.5	23.4	11.0	12.5	18.8	252,567.2
1988	11.2	6.5	23.5	21.6	11.8	13.6	18.3	315,313.0
1989	10.7	6.9	23.8	21.6	12.3	14.5	17.1	361,207.1
1990	11.1	7.2	24.8	21.1	12.5	14.4	16.1	389,860.2

Fuente: COMTRADE, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

(a) Las cifras incluyen el comercio de maquila.

(b) Se incluyen las reexportaciones.

Cuadro 2

Estructura del comercio de mercancías de los Estados Unidos con sus principales socios y con el mundo, por categorías de bienes, 1970-1990 (a)
(En porcentajes)

Categorías	Años	ALADI	México	CE	Canadá	Japón	Asia oriental	Total mundo
IMPORTACIONES CIF								
Alimentos	1970	41.9	47.9	11.8	5.9	2.9	18.0	18.1
	1980	21.2	11.3	8.3	4.5	1.0	6.5	8.2
	1990	14.4	10.0	5.9	5.0	0.4	3.7	5.8
Materias primas agrícolas	1970	2.5	2.3	1.3	9.4	0.5	7.6	4.6
	1980	1.2	0.5	0.8	9.8	0.1	3.2	2.5
	1990	1.6	0.9	0.8	6.6	0.1	1.2	1.9
Combustibles	1970	24.8	5.0	1.5	9.0	0.0	1.8	7.7
	1980	47.9	52.6	6.5	17.0	0.2	17.9	32.8
	1990	30.2	17.8	5.0	11.0	0.1	2.4	13.3
Minerales y metales	1970	15.4	6.8	2.7	11.8	1.4	7.1	7.7
	1980	7.3	4.5	3.0	9.4	1.6	3.2	4.7
	1990	4.5	3.4	1.8	6.1	0.6	0.4	2.8
Manufacturas	1970	12.9	30.4	79.4	59.5	93.9	62.5	60.7
	1980	20.7	28.5	78.7	55.8	96.4	67.8	50.0
	1990	48.4	63.7	81.3	66.3	97.3	90.8	73.0
Otros	1970	2.5	5.8	3.3	4.4	1.3	3.0	3.2
	1980	1.7	2.6	2.7	3.5	0.7	1.4	1.8
	1990	2.9	4.2	5.2	5.0	1.5	1.5	3.2
Total	1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1990	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
EXPORTACIONES FOB (b)								
Alimentos	1970	9.3	8.8	18.4	9.3	23.8	20.7	18.0
	1980	15.4	18.2	19.4	6.2	27.7	20.4	18.2
	1990	7.7	8.2	8.5	5.8	20.8	10.2	10.9
Materias primas agrícolas	1970	3.2	4.1	4.9	2.2	12.6	8.3	4.9
	1980	2.4	2.8	4.7	2.6	13.5	11.8	5.1
	1990	2.8	3.1	3.7	2.0	9.0	7.6	4.3
Combustibles	1970	3.6	4.1	3.4	4.0	11.3	0.8	3.9
	1980	2.5	2.3	4.2	5.9	8.4	1.5	3.7
	1990	3.2	2.9	3.9	2.7	2.9	2.4	3.1
Minerales y metales	1970	4.0	4.7	7.5	3.0	10.7	3.8	5.2
	1980	2.7	3.3	7.7	4.2	10.2	3.3	5.1
	1990	2.1	2.2	2.2	3.0	6.1	3.5	3.0
Manufacturas	1970	78.6	74.0	62.7	78.3	40.5	52.9	66.5
	1980	75.5	73.3	63.1	78.2	38.8	62.3	65.7
	1990	79.8	78.4	77.9	82.4	59.3	73.2	74.7
Otros	1970	3.3	4.5	3.1	3.2	1.3	13.5	3.5
	1980	1.5	2.1	0.9	2.8	0.4	0.7	2.2
	1990	4.6	5.2	3.8	4.1	1.9	3.1	4.0
Total	1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1990	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: COMTRADE, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

(a) Las cifras incluyen el comercio de maquila.

(b) Se incluyen las reexportaciones.

Cuadro 3

Participación de los principales socios en el comercio de mercancías de los Estados Unidos, por categorías de bienes, 1970-1990 (a)
(En porcentajes)

Categorías	Años	ALADI	México	CE	Canadá	Japón	Asia oriental	Resto	Total mundo
IMPORTACIONES CIF									
Alimentos	1970	26.5	9.1	17.8	10.1	2.6	8.4	34.6	100.0
	1980	28.5	7.0	15.9	8.8	1.5	9.9	35.4	100.0
	1990	28.2	10.3	18.8	15.5	1.2	12.3	24.0	100.0
Materias primas agrícolas	1970	5.6	1.5	7.1	57.1	1.6	12.5	16.1	100.0
	1980	5.2	0.9	5.3	62.9	0.7	15.7	10.2	100.0
	1990	9.3	2.6	7.7	62.5	1.3	11.6	7.6	100.0
Combustibles	1970	32.8	2.0	4.6	32.5	0.1	1.8	28.2	100.0
	1980	16.0	8.2	3.1	8.4	0.1	6.8	65.6	100.0
	1990	25.8	8.0	7.0	15.0	0.1	3.5	48.6	100.0
Minerales y metales	1970	20.3	3.4	8.6	42.4	2.6	6.9	19.2	100.0
	1980	16.9	4.8	9.9	32.5	4.4	8.5	27.8	100.0
	1990	18.3	7.1	12.0	38.8	3.7	2.7	24.5	100.0
Manufacturas	1970	2.2	1.5	31.8	27.2	22.7	7.7	8.4	100.0
	1980	4.6	2.9	24.9	18.2	25.3	16.9	10.1	100.0
	1990	7.2	5.2	20.6	16.4	24.1	23.8	7.9	100.0
EXPORTACIONES FOB (b)									
Alimentos	1970	6.5	2.1	32.8	12.2	15.9	8.1	24.5	100.0
	1980	12.5	6.1	27.9	5.3	14.6	12.4	27.3	100.0
	1990	7.8	5.5	19.4	11.3	23.8	13.4	24.3	100.0
Materias primas agrícolas	1970	7.3	3.4	28.5	9.6	27.8	10.7	16.1	100.0
	1980	7.0	3.8	24.0	7.9	25.4	25.7	10.0	100.0
	1990	7.4	5.3	21.5	9.9	26.4	25.5	9.3	100.0
Combustibles	1970	10.4	4.2	24.7	21.7	30.9	1.3	11.0	100.0
	1980	9.7	4.3	29.6	24.5	21.4	4.4	10.4	100.0
	1990	11.3	6.7	31.1	18.1	11.8	11.2	16.5	100.0
Minerales y metales	1970	8.7	3.5	40.9	12.1	22.1	4.5	11.7	100.0
	1980	7.8	4.5	39.6	12.9	19.0	7.2	13.5	100.0
	1990	7.7	5.4	18.1	21.4	25.4	17.0	10.4	100.0
Manufacturas	1970	13.0	4.4	27.0	24.7	6.5	5.0	23.8	100.0
	1980	16.9	7.7	25.1	18.6	5.8	10.5	23.1	100.0
	1990	11.8	7.6	25.9	23.3	9.9	14.0	15.1	100.0

Fuente: COMTRADE, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

(a) Las cifras incluyen el comercio de maquila.

(b) Se incluyen las reexportaciones

Cuadro 4

Balance externo del comercio de bienes de los Estados Unidos con el mundo y con sus principales socios comerciales, 1980-1990 (a) (b)
(En millones de dólares corrientes)

Años	ALADI	México	CE	Canadá	Japón	Asia oriental	Resto	Mundo
1980	4,391.7	2,140.7	17,161.2	(6,965.1)	(12,185.1)	(7,270.0)	(28,496.7)	(33,364.0)
1981	5,154.9	3,716.4	8,607.4	(7,080.2)	(18,219.6)	(12,250.0)	(16,918.9)	(40,706.3)
1982	(3,924.5)	(3,946.0)	4,458.3	(12,709.7)	(19,233.5)	(11,386.3)	691.5	(42,104.2)
1983	(14,293.7)	(7,935.3)	(396.4)	(14,595.4)	(21,958.5)	(18,896.7)	1,313.4	(68,827.2)
1984	(17,090.0)	(6,274.3)	(14,009.5)	(20,065.4)	(37,207.5)	(29,460.3)	(4,349.1)	(122,181.8)
1985	(17,112.4)	(5,957.9)	(23,289.0)	(21,945.0)	(50,116.2)	(33,051.5)	(1,771.6)	(147,285.8)
1986	(12,617.0)	(5,161.8)	(26,598.0)	(22,468.5)	(62,172.7)	(39,573.3)	(6,036.2)	(169,465.8)
1987	(14,624.8)	(5,938.3)	(25,221.7)	(11,431.9)	(60,252.7)	(48,860.8)	(9,448.0)	(169,839.9)
1988	(11,345.9)	(2,897.6)	(14,509.4)	(12,619.5)	(55,828.3)	(47,371.1)	(1,694.5)	(143,368.7)
1989	(13,409.6)	(2,598.6)	(2,843.9)	(10,649.3)	(52,622.7)	(43,489.6)	(7,289.3)	(130,304.4)
1990	(15,218.4)	(2,520.9)	1,415.1	(10,823.4)	(44,508.6)	(42,682.7)	(13,956.9)	(125,775.0)

Fuente: COMTRADE, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

(a) Las cifras incluyen el comercio de maquila.

(b) En las exportaciones se incluyen las reexportaciones.

Cuadro 5

Balance externo del comercio de manufacturas de los Estados Unidos con el mundo y con sus principales socios comerciales, 1980-1990 (a) (b)
(En millones de dólares corrientes)

Años	ALADI	México	CEE	Canadá	Japón	Asia oriental	Resto	Mundo
1980	18,430.9	7,291.0	4,643.9	3,679.5	(23,458.4)	(6,223.9)	20,364.0	17,436.1
1981	20,112.6	9,231.7	1,872.9	4,396.0	(29,552.0)	(10,613.6)	26,569.2	12,785.1
1982	13,254.2	4,287.7	(724.6)	(1,200.7)	(29,682.3)	(11,755.6)	26,066.5	(4,042.5)
1983	4,285.8	873.1	(2,438.8)	(962.9)	(32,295.5)	(17,921.0)	19,720.6	(29,611.8)
1984	3,549.4	1,411.5	(13,302.5)	(5,991.9)	(47,680.1)	(27,820.9)	12,911.6	(78,314.4)
1985	4,073.3	2,026.6	(21,455.7)	(6,929.8)	(58,863.6)	(30,426.6)	10,686.4	(102,915.9)
1986	3,862.3	321.8	(26,118.4)	(9,794.2)	(70,513.0)	(38,504.1)	8,053.0	(133,014.4)
1987	2,430.0	(1,005.2)	(24,330.4)	(5,602.3)	(70,899.8)	(49,630.0)	9,334.3	(138,698.2)
1988	3,644.2	171.2	(16,278.6)	(7,645.1)	(70,747.6)	(50,937.2)	12,170.8	(129,793.6)
1989	4,451.0	1,229.5	(5,844.5)	(9,899.0)	(69,874.9)	(48,892.3)	13,780.0	(116,279.8)
1990	7,308.1	2,547.0	(2,154.1)	6,168.8	(61,766.9)	(48,586.2)	13,979.7	(85,050.6)

Fuente: COMTRADE, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

(a) Las cifras incluyen el comercio de maquila.

(b) En las exportaciones se incluyen las reexportaciones.

Cuadro 6

Destino y origen del comercio total de bienes de la ALADI, 1970-1989
(En porcentajes)

EXPORTACIONES FOB						
Años	ALADI	EEUU	CE	Japón	Resto	Total
1970	9.8	28.3	33.5	5.7	22.7	100.0
1975	13.1	27.3	23.8	4.7	31.1	100.0
1980	13.4	29.0	24.3	5.4	27.9	100.0
1985	8.0	37.7	23.2	6.1	25.0	100.0
1989	11.1	35.6	23.0	6.4	23.9	100.0
IMPORTACIONES CIF						
Años	ALADI	EEUU	CE	Japón	Resto	Total
1970	11.6	41.4	27.3	5.4	14.3	100.0
1975	10.7	35.5	24.3	8.4	21.1	100.0
1980	12.4	36.9	19.2	6.4	25.1	100.0
1985	15.0	37.7	17.2	5.9	24.2	100.0
1989	15.9	39.4	18.9	6.1	19.7	100.0

Fuente: Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL), CEPAL.

Cuadro 7

Estructura del comercio de bienes de la ALADI con sus principales socios y con el mundo, por categorías de productos, 1970-1989
(En porcentajes)

Categorías	Años	ALADI	EEUU	CE	Japón	Total mundo
EXPORTACIONES FOB						
Alimentos	1970	32.8	43.3	51.0	28.4	40.0
	1980	20.5	23.1	39.5	15.2	28.3
	1989	19.9	17.6	38.0	17.5	25.3
Materias primas agrícolas	1970	12.3	2.6	8.2	15.2	7.1
	1980	4.6	1.5	5.4	7.9	3.7
	1989	6.1	2.7	5.0	5.2	3.9
Combustibles	1970	13.1	25.0	8.2	2.8	24.7
	1980	22.1	57.8	26.3	26.8	41.3
	1989	11.7	35.5	13.0	16.1	22.6
Minerales y metales	1970	10.4	19.4	28.1	49.8	19.5
	1980	10.0	7.2	18.2	39.2	11.5
	1989	10.2	7.4	20.9	39.5	13.4
Manufacturas	1970	31.4	9.7	4.5	3.8	8.7
	1980	42.8	10.4	10.6	10.9	15.2
	1989	52.1	36.8	23.1	21.7	34.8
Total	1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1989	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
IMPORTACIONES CIF						
Alimentos	1970	35.7	8.5	5.7	0.1	10.7
	1980	21.6	17.8	7.6	0.3	12.7
	1989	19.2	15.3	8.9	0.2	12.3
Materias primas agrícolas	1970	13.4	3.7	1.9	2.5	4.5
	1980	5.4	2.7	1.2	0.7	2.5
	1989	6.7	5.1	1.7	0.4	4.2
Combustibles	1970	11.2	4.2	0.5	0.2	6.2
	1980	22.2	3.4	0.8	1.8	18.7
	1989	12.5	5.7	1.8	1.4	12.2
Minerales y metales	1970	10.4	4.6	2.1	0.3	4.6
	1980	10.8	3.2	1.7	0.6	3.7
	1989	11.1	4.1	2.2	0.8	5.0
Manufacturas	1970	29.3	79.0	89.8	96.9	74.0
	1980	40.0	72.9	88.7	96.6	62.4
	1989	50.5	69.8	85.4	97.2	66.3
Total	1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1989	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL), CEPAL.

Cuadro 8

Participación de los principales socios en el comercio de bienes de la ALADI, por categorías de productos, 1970-1989
(En porcentajes)

Categorías	Años	ALADI	EEUU	CE	Japón	Resto	Total mundo
EXPORTACIONES FOB							
Alimentos	1970	8.1	30.5	42.7	4.1	14.6	100.0
	1980	9.7	23.7	33.8	2.9	29.9	100.0
	1989	8.7	24.9	34.5	4.4	27.5	100.0
Materias primas agrícolas	1970	17.1	10.6	38.9	12.4	21.0	100.0
	1980	16.5	11.7	35.3	11.5	25.0	100.0
	1989	17.4	24.9	29.3	8.5	19.9	100.0
Combustibles	1970	5.2	28.6	11.2	0.7	54.3	100.0
	1980	7.2	40.7	15.4	3.5	33.2	100.0
	1989	5.8	58.1	13.3	4.6	20.2	100.0
Minerales y metales	1970	5.3	28.1	48.2	14.7	3.7	100.0
	1980	11.6	18.2	38.4	18.3	13.5	100.0
	1989	8.4	19.6	35.7	18.8	17.5	100.0
Manufacturas	1970	35.3	31.6	17.1	2.5	13.5	100.0
	1980	37.7	19.7	17.1	3.8	21.7	100.0
	1989	16.5	37.6	15.2	4.0	26.7	100.0
IMPORTACIONES CIF							
Alimentos	1970	38.7	33.0	14.6	0.1	13.6	100.0
	1980	21.1	51.7	11.5	0.1	15.6	100.0
	1989	24.7	49.0	13.8	0.1	12.4	100.0
Materias primas agrícolas	1970	34.2	33.4	11.3	3.0	18.1	100.0
	1980	26.5	39.1	9.1	1.7	23.6	100.0
	1989	25.3	48.4	7.7	0.6	18.0	100.0
Combustibles	1970	20.8	28.2	2.4	0.2	48.4	100.0
	1980	14.7	6.8	0.8	0.6	77.1	100.0
	1989	16.2	18.5	2.8	0.7	61.8	100.0
Minerales y metales	1970	26.2	41.1	12.4	0.4	19.9	100.0
	1980	36.0	31.7	8.9	1.1	22.3	100.0
	1989	35.1	31.9	8.1	0.9	24.0	100.0
Manufacturas	1970	4.6	44.2	33.2	7.1	10.9	100.0
	1980	7.9	43.1	27.3	9.9	11.8	100.0
	1989	12.1	41.5	24.4	9.0	13.0	100.0

Fuente: Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL), CEPAL.

Cuadro 9

Participación de los países miembros en el comercio total de bienes de la ALADI, por categorías de productos, 1989
(En porcentajes)

País	Alimentos	Materias primas agrícolas	Combustibles	Minerales y metales	Manufacturas	Total (1989)	Total (1970)
EXPORTACIONES FOB							
Argentina	21.2	8.8	1.5	1.9	9.1	9.5	14.0
Bolivia	0.4	1.4	1.0	3.0	0.1	0.8	1.8
Brasil	37.8	30.6	3.9	31.9	47.7	32.6	21.7
Chile	7.3	16.9	0.1	35.3	2.1	8.0	9.9
Colombia	8.7	7.2	8.4	0.0	2.5	5.2	5.8
Ecuador	4.5	0.9	5.2	0.0	0.1	2.4	1.5
México	11.4	16.9	35.2	11.9	30.7	23.8	9.0
Paraguay	2.4	8.7	0.0	0.0	0.2	1.0	0.5
Perú	2.9	3.1	0.9	8.7	1.2	2.6	8.4
Uruguay	2.4	4.6	0.0	0.0	1.8	1.4	1.8
Venezuela	1.0	0.9	43.8	7.3	4.5	12.7	25.6
ALADI	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
IMPORTACIONES CIF							
Argentina	1.8	5.9	4.6	11.0	6.6	6.0	14.3
Bolivia	1.3	0.4	0.1	0.2	1.0	0.9	1.3
Brasil	23.8	23.8	62.4	38.1	22.1	28.2	23.9
Chile	2.8	5.7	9.8	2.8	10.6	8.9	7.8
Colombia	4.2	6.9	3.0	6.7	8.3	7.0	7.0
Ecuador	2.0	2.7	1.0	1.6	3.1	2.6	2.3
México	46.6	40.5	11.6	28.1	30.9	30.7	20.2
Paraguay	0.9	0.1	2.0	0.3	1.0	1.0	0.6
Perú	4.6	1.2	1.3	0.9	2.4	2.4	5.2
Uruguay	1.0	2.0	2.2	0.9	1.9	1.8	2.0
Venezuela	11.0	10.8	2.0	9.4	12.1	10.5	15.4
ALADI	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL), CEPAL.

Cuadro 10

Estructura del comercio total de bienes de la ALADI y de sus países, por categorías de productos, 1989
(En porcentajes)

País	Alimentos	Materias primas agrícolas	Combustibles	Minerales y metales	Manufacturas	Total (1989)	Manufacturas (1970)
EXPORTACIONES FOB							
Argentina	56.5	3.6	3.6	2.7	33.6	100.0	12.0
Bolivia	13.3	6.8	26.4	49.4	4.1	100.0	3.1
Brasil	29.4	3.7	2.7	13.1	51.1	100.0	12.6
Chile	23.0	6.2	0.3	59.4	9.1	100.0	4.1
Colombia	41.9	5.3	36.1	0.1	16.6	100.0	7.2
Ecuador	47.2	1.5	48.9	0.2	2.2	100.0	1.5
México	12.1	2.8	33.4	6.7	45.0	100.0	29.8
Paraguay	59.9	33.1	0.0	0.0	7.0	100.0	8.7
Perú	28.0	4.5	7.5	44.2	15.8	100.0	1.3
Uruguay	43.1	12.6	0.1	0.4	43.8	100.0	16.3
Venezuela	2.0	0.3	77.8	7.7	12.2	100.0	1.0
ALADI	25.3	3.9	22.6	13.4	34.8	100.0	8.7
IMPORTACIONES CIF							
Argentina	3.8	4.2	9.4	9.3	73.3	100.0	71.8
Bolivia	18.2	1.9	0.9	1.1	77.9	100.0	74.9
Brasil	10.4	3.5	27.2	6.8	52.1	100.0	66.2
Chile	3.9	2.7	13.5	1.6	78.3	100.0	70.8
Colombia	7.4	4.2	5.2	4.8	78.4	100.0	82.8
Ecuador	9.2	4.3	4.6	3.1	78.8	100.0	80.6
México	18.6	5.5	4.6	4.6	66.7	100.0	79.2
Paraguay	10.3	0.2	23.2	1.4	64.9	100.0	61.0
Perú	23.6	2.1	6.7	1.8	65.8	100.0	70.6
Uruguay	7.2	4.7	15.3	2.6	70.2	100.0	60.0
Venezuela	12.9	4.3	2.4	4.5	75.9	100.0	80.8
ALADI	12.3	4.2	12.2	5.0	66.3	100.0	73.9

Fuente: Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL), CEPAL.

Cuadro 11

Importancia comercial de los EEUU para los países de la ALADI, por categorías de productos, 1989
(En porcentajes)

País	Alimentos	Materias primas agrícolas	Combustibles	Minerales y metales	Manufacturas	Total (1989)	Total (1970)
EXPORTACIONES FOB							
Argentina	7.0	2.9	46.4	17.6	15.1	11.3	8.7
Bolivia	10.7	41.1	0.0	28.7	6.2	18.7	34.5
Brasil	13.6	20.3	70.4	10.7	22.9	19.7	24.6
Chile	26.5	5.7	7.8	13.1	23.0	16.5	14.1
Colombia	27.2	65.3	63.4	30.8	19.5	41.0	36.5
Ecuador	63.9	54.8	51.5	70.0	25.3	56.9	41.7
Paraguay	3.4	0.4	(a)	0.0	14.5	3.2	13.9
Perú	23.4	6.8	86.1	15.6	23.1	23.9	32.8
Uruguay	4.2	5.9	0.0	0.0	5.7	5.1	8.0
Venezuela	37.4	6.0	52.5	16.1	30.1	46.5	29.4
Total	17.0	16.6	54.4	13.4	21.7	25.1	24.0
México	86.0	66.0	59.3	65.3	73.6	69.6	71.6
ALADI	24.9	24.9	56.1	19.6	37.6	35.6	28.2
IMPORTACIONES CIF							
Argentina	6.1	16.6	14.1	3.6	24.0	20.2	24.4
Bolivia	48.0	13.5	22.7	14.5	18.7	24.0	34.5
Brasil	7.9	18.0	6.9	14.0	29.0	19.4	32.3
Chile	12.2	18.9	10.9	12.9	23.2	20.9	37.4
Colombia	44.2	25.4	12.8	21.7	37.8	35.6	47.7
Ecuador	73.6	47.1	35.1	18.5	29.2	34.0	43.4
Paraguay	28.6	24.4	0.9	1.2	15.9	13.5	21.9
Perú	27.8	18.3	16.8	43.0	33.3	30.7	32.2
Uruguay	3.4	12.7	21.6	6.3	10.5	11.7	12.6
Venezuela	55.4	42.7	50.5	23.1	43.5	44.3	49.4
Total	26.0	24.4	9.6	14.6	30.6	25.8	35.8
México	75.3	83.7	86.0	76.2	65.9	70.0	63.5
ALADI	49.0	48.4	18.5	31.9	41.5	39.4	41.4

Fuente: Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL), CEPAL.

(a) Paraguay no exporta ningún tipo de combustible.

Cuadro 12

Exportaciones de bienes de la ALADI a los
Estados Unidos por sectores competitivos, no competitivos,
dinámicos y no dinámicos, 1986-1990 (a)

Productos	Competitivos		No competitivos		Dinámicos		No dinámicos	
	Número	Valor %	Número	Valor %	Número	Valor %	Número	Valor %
A. PRODUCTOS PRIMARIOS	8	25.47	6	5.98	3	3.82	11	27.63
A.1 Agrícolas	4	6.71	4	5.38	3	3.82	5	8.27
A.2 Mineros	3	0.97	1	0.26	0	0.00	4	1.23
A.3 Energéticos	1	17.79	1	0.34	0	0.00	2	18.13
B. PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS	39	38.47	22	24.00	42	53.80	19	8.76
B.1 Semimanufacturados	12	4.90	7	14.83	9	14.11	10	5.71
B.1.1 Basados en recursos agrícolas e intensivos en trabajo	5	1.92	3	2.47	4	1.59	4	2.80
B.1.2 Basados en recursos agrícolas e intensivos en capital	4	1.67	0	0.00	2	0.66	2	1.01
B.1.3 Basados en recursos mineros e intensivos en capital	3	1.31	3	2.56	2	2.06	4	1.90
B.1.4 Basados en recursos energéticos e intensivos en capital	0	0.00	1	9.80	1	9.80	0	0.00
B.2 Manufacturados	27	33.57	15	9.17	33	39.69	9	3.05
B.2.1 En industrias tradicionales	5	3.62	9	4.29	10	6.99	4	0.92
B.2.2 En industrias de insumos básicos	7	3.23	3	0.94	5	2.04	5	2.13
B.2.3 En industrias nuevas intensivas en trabajo	11	19.00	1	3.15	12	22.15	0	0.00
B.2.3.a Con contenido tecnológico bajo	2	1.19	0	0.00	2	1.19	0	0.00
B.2.3.b Con contenido tecnológico medio	3	2.69	1	3.15	4	5.84	0	0.00
B.2.3.c Con contenido tecnológico alto	6	15.12	0	0.00	6	15.12	0	0.00
B.2.4 En industrias nuevas intensivas en capital	4	7.72	2	0.79	6	8.51	0	0.00
B.2.4.a Con contenido tecnológico bajo	0	0.00	1	0.58	1	0.58	0	0.00
B.2.4.b Con contenido tecnológico medio	2	6.40	1	0.21	3	6.61	0	0.00
B.2.4.c Con contenido tecnológico alto	2	1.32	0	0.00	2	1.32	0	0.00
TOTAL PRODUCTOS	47	63.94	28	29.98	45	57.62	30	36.39

Fuente: COMTRADE, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.
(a) Las cifras incluyen el comercio de maquila.

Cuadro 13

Exportaciones de bienes de la ALADI a los
Estados Unidos por sectores dinámicos competitivos,
dinámicos no competitivos, no dinámicos competitivos y no
dinámicos no competitivos, 1986-1990 (a)

Productos	Dinámicos competitivos		Dinámicos no competitivos		No dinámicos competitivos		No dinámicos no competitivos	
	Número	Valor %	Número	Valor %	Número	Valor %	Número	Valor %
A. PRODUCTOS PRIMARIOS	0	0.00	3	3.82	8	25.47	3	2.16
A.1 Agrícolas	0	0.00	3	3.82	4	6.71	1	1.56
A.2 Mineros	0	0.00	0	0.00	3	0.97	1	0.26
A.3 Energéticos	0	0.00	0	0.00	1	17.79	1	0.34
B. PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS	29	34.47	13	19.33	10	4.02	9	4.68
B.1 Semimanufacturados	7	3.00	2	11.11	5	1.90	5	3.72
B.1.1 Basados en recursos agrícolas e intensivos en trabajo	4	1.59	0	0.00	1	0.33	3	2.47
B.1.2 Basados en recursos agrícolas e intensivos en capital	2	0.66	0	0.00	2	1.01	0	0.00
B.1.3 Basados en recursos mineros e intensivos en capital	1	0.75	1	1.31	2	0.56	2	1.25
B.1.4 Basados en recursos energéticos e intensivos en capital	0	0.00	1	9.80	0	0.00	0	0.00
B.2 Manufacturados	22	31.47	11	8.22	5	2.12	4	0.95
B.2.1 En industrias tradicionales	4	3.41	6	3.58	1	0.21	3	0.71
B.2.2 En industrias de insumos básicos	3	1.34	2	0.70	4	1.91	1	0.24
B.2.3 En industrias nuevas intensivas en trabajo	11	19.00	1	3.15	0	0.00	0	0.00
B.2.3.a Con contenido tecnológico bajo	2	1.19	0	0.00	0	0.00	0	0.00
B.2.3.b Con contenido tecnológico medio	3	2.69	1	3.15	0	0.00	0	0.00
B.2.3.c Con contenido tecnológico alto	6	15.12	0	0.00	0	0.00	0	0.00
B.2.4 En industrias nuevas intensivas en capital	4	7.72	2	0.79	0	0.00	0	0.00
B.2.4.a Con contenido tecnológico bajo	0	0.00	1	0.58	0	0.00	0	0.00
B.2.4.b Con contenido tecnológico medio	2	6.40	1	0.21	0	0.00	0	0.00
B.2.4.c Con contenido tecnológico alto	2	1.32	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL PRODUCTOS	29	34.47	16	23.15	18	29.49	12	6.84

Fuente: COMTRADE, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.
(a) Las cifras incluyen el comercio de maquila.

Cuadro 14

Exportaciones de bienes de la ALADI a los Estados Unidos: productos dinámicos competitivos, 1980-1990 (a) (b)

CEPAL CUCI Productos		VOLUMEN DEL COMERCIO								VALOR DEL COMERCIO (c)																						
		ALADI a EEUU			Resto del mundo a EEUU			Compet.	Mundo a EEUU		ALADI a EEUU		Participaciones				Cambios		Principales países de la ALADI													
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	Ñ	O	P	proveedores de EEUU (% y nombre)													
		1980-1985	1986-1990	B/A	1980-1985	1986-1990	E/D	C/F	1980-85	1986-90	1980-85	1986-90	K/muest	K/ALADI	J/H	K/I	ALADI	EEUU	1	2	3	4	5									
1	B.2.3.c	714	Maquinaria para oficina	1 067	34 646	32.49	D	63 491	422 183	6.65	4.89	C	6 001	20 289	205	613	1.42	1.34	3.4	3.0	-	(+++)	93	ME	5	BR	1	AR				
2	B.2.4.c	734	Aeronaves	19	301	15.71	D	2 533	10 613	4.19	3.75	C	2 785	5 256	71	202	0.47	0.44	2.6	3.8	+	(+)	89	BR	9	ME	1	AR				
3	B.2.2	672	Lingotes de hierro o acero	115 241	702 422	6.10	D	1 134 778	2 453 879	2.16	2.82	C	368	1 084	32	197	0.46	0.43	8.7	18.2	+	(++)	79	BR	12	ME	6	VE	3	AR		
4	B.2.3.c	725	Aparatos elec. uso doméstico	3 175	29 864	9.41	D	62 528	253 525	4.05	2.32	C	1 413	2 947	74	249	0.58	0.54	5.3	8.4	+	(++)	86	ME	14	BR	1	VE				
5	B.1.1	112	Bebidas alcohólicas	40 191	296 025	7.37	D	472 988	1 537 454	3.25	2.27	C	2 856	3 618	91	240	0.56	0.52	3.2	6.6	+	(+)	93	ME	4	CH	1	CO	1	BR	1	AR
6	B.1.1	642	Art. de pulpa, papel y cartón	12 747	71 142	5.58	D	63 437	163 190	2.57	2.17	C	432	838	108	215	0.50	0.47	25.0	25.6	+	(+)	87	ME	7	BR	4	VE	1	CO	1	AR
7	B.1.2	251	Pulpa y desperdicio de papel	140 286	325 468	2.32	D	3 697 419	4 245 080	1.15	2.02	C	1 672	2 516	59	185	0.43	0.40	3.5	7.3	+	(+)	93	BR	5	CH	1	ME	1	AR		
8	B.2.3.a	693	Artículos de alambre y cerceas	6 702	42 852	6.39	D	59 427	193 507	3.26	1.96	C	459	680	20	70	0.16	0.15	4.3	10.3	+	(+)	36	ME	17	VE	16	PE	15	BR	11	AR
9	B.1.3	684	Aluminio	72 123	167 006	2.32	D	921 997	1 110 082	1.20	1.92	C	1 665	3 086	112	346	0.80	0.75	6.7	11.2	+	(+)	47	VE	37	BR	12	AR	4	ME		
10	B.2.1	611	Cuero	2 085	11 703	5.61	D	3 585	10 951	3.05	1.84	C	356	666	149	274	0.63	0.60	41.9	41.1	-	(-)	66	AR	14	BR	7	UR	6	ME	4	CO
11	B.2.4.b	732	Vehículos automotores	38 406	239 713	6.24	D	1 440 617	5 252 309	3.65	1.71	C	38 514	72 595	528	2 867	6.64	6.24	1.4	3.9	+	(+)	79	ME	20	BR	1	VE	1	AR		
12	B.2.4.c	861	Instrum. y apar. científicos	712	4 105	5.76	D	38 278	137 322	3.59	1.61	C	3 722	8 360	103	405	0.94	0.88	2.8	4.8	+	(++)	90	ME	9	BR						
13	B.2.3.b	719	Maquinaria no eléctrica n.e.p.	12 926	79 999	6.19	D	238 004	931 859	3.92	1.58	C	7 492	16 708	230	852	1.98	1.86	3.1	5.1	+	(++)	68	ME	30	BR	1	AR	1	VE		
14	B.1.1	0723	Manteca de cacao	22 647	63 577	2.81	D	24 859	47 837	1.92	1.46	C	234	336	111	189	0.44	0.41	47.2	56.0	+	(+)	69	BR	11	ME	9	EC	4	PE	4	CO
15	B.2.3.b	891	Apar. grabac. y reprodu. sonido	935	5 160	5.52	D	77 423	295 940	3.82	1.44	C	4 328	8 481	104	223	0.52	0.48	2.4	2.6	+	(++)	95	ME	3	BR	1	CO	1	VE		
16	B.2.3.b	718	Maquinaria para indust. espec.	4 329	22 930	5.30	D	112 008	419 876	3.75	1.41	C	2 210	4 665	57	160	0.37	0.35	2.6	3.4	+	(++)	60	BR	37	ME	2	AR	1	VE		
17	B.1.1	632	Manufacturas de maderas n.e.p.	2 998	15 719	5.24	D	113 579	427 714	3.77	1.39	C	635	1 070	48	90	0.21	0.19	7.6	8.4	+	(+)	73	ME	20	BR	3	CH	3	EC	1	CO
18	B.2.3.c	724	Aparatos de telecomunicación	16 438	76 222	4.64	D	109 496	382 035	3.49	1.33	C	8 781	16 376	1 051	2 322	5.38	5.05	12.0	14.2	+	(+)	92	ME	8	BR						
19	B.2.3.c	722	Maquinaria generadoras elect.	22 274	109 549	4.92	D	55 103	205 487	3.73	1.32	C	3 140	7 708	565	1 399	3.24	3.05	18.0	18.2	+	(++)	94	ME	6	BR						
20	B.2.3.c	723	Equipos distribución e. elect.	10 404	54 602	5.25	D	25 406	107 440	4.23	1.24	C	850	2 524	355	1 279	2.96	2.78	41.8	50.7	+	(+++)	96	ME	2	BR	1	VE	1	PE		
21	B.2.4.b	862	Productos fotográficos	732	4 024	5.50	D	11 241	50 119	4.46	1.23	C	734	1 484	18	72	0.17	0.16	2.4	4.8	+	(++)	65	BR	33	ME	1	VE	1	AR		
22	B.2.2	629	Artículos de caucho n.e.p.	8 477	38 351	4.52	D	133 266	499 688	3.75	1.21	C	1 878	3 207	60	187	0.43	0.41	3.2	5.8	+	(+)	62	BR	32	ME	3	AR	2	CH	1	CO
23	B.2.2	661	Cal, cemento y otros m. const.	725 314	3 491 604	4.81	D	1 575 356	6 357 505	4.04	1.19	C	504	1 205	70	228	0.53	0.50	13.9	18.9	+	(++)	67	ME	16	VE	13	CO	3	BR	1	AR
24	B.2.1	612	Manuf. de cuero natural	1 475	6 762	4.58	D	5 357	20 781	3.88	1.18	C	253	521	48	120	0.28	0.26	19.2	23.1	+	(++)	43	ME	32	BR	16	AR	7	CO	1	UR
25	B.2.1	841	Vestuario (ex. conf. piques)	6 157	33 531	5.45	D	140 827	650 194	4.62	1.18	C	10 624	23 034	381	967	2.24	2.10	3.6	4.2	+	(++)	53	ME	14	BR	11	CO	7	UR	6	AR
26	B.2.3.c	729	Otras máquinas eléctricas	8 334	40 348	4.84	D	75 133	314 811	4.19	1.16	C	8 965	18 288	524	1 086	2.52	2.36	5.8	5.9	+	(++)	94	ME	6	BR						
27	B.2.1	894	Cochecitos para niños, juguete	4 422	23 314	5.27	D	114 705	539 484	4.70	1.12	C	2 967	7 294	84	206	0.48	0.45	2.8	2.8	=	(++)	91	ME	7	BR	1	CO	1	CH		
28	B.1.2	631	Chapas y maderas terciadas	89 872	365 883	4.07	D	407 442	1 497 327	3.67	1.11	C	838	1 140	77	121	0.28	0.26	9.1	10.6	+	(+)	48	BR	41	ME	4	EC	2	CO	2	PR
29	B.2.3.a	821	Muebles	8 939	38 790	4.34	D	165 996	670 644	4.04	1.07	C	2 131	5 130	115	477	1.11	1.04	5.4	9.3	+	(++)	89	ME	7	BR	1	AR	1	CH	1	CO

Fuente: Elaborado por la CEPAL, sobre la base de datos del COMTRADE, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

(a) Las cifras incluyen el comercio de maquila.

(b) Para una mejor comprensión del cuadro, se sugiere revisar el anexo metodológico.

(c) Los valores de las columnas H a K están expresados en millones de dólares corrientes.

Cuadro 15
Exportaciones de bienes de la ALADI a los Estados Unidos: productos dinámicos no competitivos, 1980-1990 (a) (b)

CEPAL CUCI Productos				VOLUMEN DEL COMERCIO								VALOR DEL COMERCIO (c)																				
				ALADI a EEUU			Resto del mundo a EEUU			Compet.	Mundo a EEUU		ALADI a EEUU		Participaciones				Cambios		Principales países de la ALADI											
				A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	Ñ	O	P	proveedores de EEUU (% y nombre)											
				1980-1985	1986-1990	B/A	1980-1985	1986-1990	E/D	C/F	1980-85	1986-90	1980-85	1986-90	K/mucat	K/ALADI	J/H	K/I	ALADI	EEUU	1	2	3	4	5							
1	A.1	031	Pescado fresco	33 666	132 353	3.93	D	129 064	510 252	3.95	0.99	NC	3 044	4 759	778	1 149	2.66	2.50	25.6	24.1	-	(+)	33	EC	31	ME	10	BR	7	CH	6	VE
2	B.2.3.b	711	Maquinaria generad. de fuerza	34 156	134 113	3.93	D	138 142	551 486	3.99	0.98	NC	5 211	11 141	666	1 449	3.36	3.15	12.8	13.0	+	(++)	65	ME	35	BR						
3	A.1	292	Productos vegetales en bruto	17 232	65 227	3.79	D	38 905	150 830	3.88	0.98	NC	674	1 051	187	293	0.68	0.64	27.7	27.8	+	(+)	71	CO	15	ME	6	CH	2	BR	2	PE
4	B.2.2	581	Materias plásticas artífic.	19 952	78 257	3.92	D	158 578	647 033	4.08	0.96	NC	1 094	2 598	67	193	0.45	0.42	6.1	7.4	+	(++)	59	ME	24	BR	7	AR	7	CO	2	VE
5	B.2.4.a	698	Manuf. de metales com. n.e.p.	11 479	45 856	3.99	D	106 129	474 374	4.47	0.89	NC	1 563	3 171	96	264	0.61	0.58	6.1	8.3	+	(++)	84	ME	10	BR	3	VE	2	AR	1	CH
6	B.2.1	812	Artículos sanitarios	7 708	35 035	4.55	D	19 211	98 109	5.11	0.89	NC	314	1 046	38	121	0.28	0.26	12.2	11.6	-	(+++)	69	ME	16	BR	6	VE	3	CO	2	AR
7	B.2.1	893	Art. de materias plásticas	4 446	18 840	4.24	D	81 289	403 213	4.96	0.85	NC	1 262	3 368	35	146	0.34	0.32	2.8	4.3	+	(++)	76	ME	16	BR	5	VE	2	AR	1	CO
8	B.2.1	851	Calzado	13 878	27 522 876	1983.15	D	84 447	198 299 206	2348.22	0.84	NC	4 283	8 180	651	1 150	2.66	2.50	15.2	14.1	-	(+)	86	BR	9	ME	1	CO	1	AR	1	CH
9	B.2.1	662	Mat. de arcilla y mat. refrac.	53 499	159 382	2.98	D	121 238	428 943	3.54	0.84	NC	303	591	39	83	0.19	0.18	13.0	14.0	+	(++)	52	ME	25	BR	11	VE	5	AR	3	UR
10	B.1.4	332	Prod. derivados petróleo	4 664 487	30 844 814	6.61	D	7 638 767	62 287 933	8.15	0.81	NC	15 689	14 176	4 955	4 503	10.43	9.80	31.6	31.8	+	(-)	64	VE	14	BR	7	ME	6	CO	4	PE
11	B.1.3	682	Cobre	42 618	261 015	6.12	D	68 834	523 054	7.60	0.81	NC	1 356	1 868	475	602	1.39	1.31	35.1	32.2	-	(+)	56	CH	26	ME	10	PE	7	BR	1	AR
12	B.2.1	665	Manufacturas de vidrio	15 788	60 136	3.81	D	43 040	209 790	4.87	0.78	NC	497	896	28	74	0.17	0.16	5.6	8.2	+	(+)	87	ME	9	BR	2	VE	1	AR	1	EC
13	B.2.2	664	Vidrio	17 877	42 370	2.37	D	53 385	203 356	3.81	0.62	NC	400	802	39	127	0.29	0.28	9.7	15.9	+	(++)	94	ME	3	BR	1	VE	1	PE	1	AR
14	B.2.1	655	Tejidos especiales de f. text.	17 103	40 897	2.39	D	19 744	83 564	4.23	0.56	NC	390	682	81	76	0.18	0.16	20.9	11.1	-	(+)	59	BR	27	ME	12	CO	1	EC	1	VE
15	A.1	001	Animales vivos	72 526	297 094	4.10	D	213 012	1 945 327	9.13	0.45	NC	505	800	116	311	0.72	0.68	22.9	38.8	+	(+)	98	ME	1	AR						
16	B.2.4.b	599	Mat. y prod. químicos n.e.p.	33 936	77 243	2.28	D	104 963	638 249	6.08	0.37	NC	913	1 650	78	96	0.22	0.21	8.5	5.8	-	(+)	48	BR	27	ME	13	CO	9	AR	1	VE

Fuente: Elaborado por la CEPAL, sobre la base de datos del COMTRADE, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

(a) Las cifras incluyen el comercio de maquila.

(b) Para una mejor comprensión del cuadro, se sugiere revisar el anexo metodológico.

(c) Los valores de las columnas H a K están expresados en millones de dólares corrientes.

Cuadro 16

Exportaciones de bienes de la ALADI a los Estados Unidos: productos no dinámicos competitivos, 1980-1990 (a) (b)

CEPAL CUCI Productos										VOLUMEN DEL COMERCIO								VALOR DEL COMERCIO (c)														
										ALADI a EEUU			Resto del mundo a EEUU			Compet.	Mundo a EEUU		ALADI a EEUU		Participaciones				Cambios		Principales países de la ALADI					
										A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	Ñ	O	P	proveedores de EEUU (% y nombre)					
										1980-1985	1986-1990	B/A	1980-1985	1986-1990	E/D	C/F	1980-85	1986-90	1980-85	1986-90	K/mucet	K/ALADI	J/H	K/I	ALADI	EEUU	1	2	3	4	5	
1 A.2 281	Mineral de hierro y concentr.	4 762 962	7 935 484	1.67 ND	14 630 680	10 393 815	0.71 2.35	C	724	569	153	202	0.47	0.44	21.2	35.5	+	(-)	50	BR	45	VE	2	CH	2	PE						
2 B.1.3 687	Estaño	11 249	19 356	1.72 ND	29 024	22 255	0.77 2.24	C	540	291	147	134	0.31	0.29	27.2	46.2	+	(-)	62	BR	26	BO	8	ME	4	CH						
3 B.2.2 678	Tuberías de hierro o acero	362 410	355 545	0.98 ND	4 071 121	2 324 886	0.57 1.72	C	3 244	2 030	186	207	0.48	0.45	5.7	10.2	+	(-)	39	ME	26	BR	26	AR	8	VE	1	CH				
4 B.1.2 641	Papel y cartón	191 770	253 411	1.32 ND	8 374 296	6 604 593	0.79 1.68	C	4 267	7 402	74	202	0.47	0.44	1.7	2.7	+	(+)	53	ME	31	BR	7	AR	6	VE	3	CH				
5 B.2.2 284	Chatarra de metales no ferr.	30 892	54 413	1.76 ND	338 545	415 127	1.23 1.44	C	339	627	43	89	0.21	0.19	12.6	14.1	+	(+)	64	ME	18	VE	13	CH	2	BR	2	CO				
6 A.1 051	Frutas frescas	1 479 984	1 795 727	1.21 ND	1 917 251	1 636 711	0.85 1.42	C	1 438	2 229	610	1 163	2.69	2.53	42.4	52.2	+	(+)	32	CH	24	EC	18	ME	15	CO	9	BR				
7 B.1.1 243	Madera simplemente trabajada	170 534	150 768	0.88 ND	9 368 487	6 056 789	0.65 1.37	C	2 505	3 368	71	149	0.35	0.33	2.8	4.4	+	(+)	41	BR	35	ME	10	CH	6	BO	6	EC				
8 A.1 0711	Café verde o tostado	538 326	658 468	1.22 ND	526 457	482 569	0.92 1.33	C	3 200	2 859	1 709	1 638	3.80	3.57	53.4	57.3	+	(-)	30	BR	28	CO	26	ME	9	EC	5	PE				
9 B.2.2 671	Hierro en bruto	355 810	472 141	1.33 ND	1 020 137	1 044 516	1.02 1.30	C	644	982	122	226	0.52	0.49	18.9	23.0	+	(+)	56	BR	16	ME	15	VE	7	CO	4	AR				
10 A.1 121	Tabaco en bruto	43 926	56 754	1.29 ND	138 193	140 272	1.02 1.27	C	518	628	102	158	0.37	0.34	19.6	25.1	+	(+)	76	BR	9	AR	9	ME	4	CH	1	CO				
11 A.3 331	Petróleo crudo	46 665 576	50 567 986	1.08 ND	148 962 148	133 127 149	0.89 1.21	C	47 775	33 402	9 983	8 175	18.94	17.79	20.9	24.5	+	(-)	47	ME	37	VE	10	CO	6	EC						
12 B.2.2 674	Planchas de hierro o acero	701 210	776 791	1.11 ND	6 855 076	6 456 792	0.94 1.18	C	3 492	4 088	235	350	0.81	0.76	6.7	8.6	+	(+)	50	BR	29	ME	14	AR	7	VE						
13 B.2.1 651	Hilados o hilos de f. textiles	13 158	17 249	1.31 ND	72 980	83 932	1.15 1.14	C	332	688	41	96	0.22	0.21	12.2	14.0	+	(++)	50	ME	33	BR	5	AR	4	CO	3	PE				
14 A.1 0721	Cacao en grano	56 538	73 585	1.30 ND	156 542	188 000	1.20 1.08	C	449	454	117	122	0.28	0.27	25.9	26.8	+	(+)	53	BR	42	EC	3	CO	1	VE	1	ME				
15 B.1.2 061	Azúcar y miel	1 286 929	549 779	0.43 ND	2 942 247	1 176 416	0.40 1.07	C	1 656	904	503	264	0.61	0.57	30.4	29.2	-	(-)	35	BR	23	CO	15	ME	11	AR	9	PE				
16 A.2 273	Piedra, arena y cascote	1 584 514	1 202 118	0.76 ND	9 262 361	6 767 820	0.73 1.04	C	150	257	45	104	0.24	0.23	29.8	40.4	+	(+)	98	ME	1	VE	1	BR								
17 B.1.3 686	Zinc	78 210	100 869	1.29 ND	482 413	602 375	1.25 1.03	C	499	849	67	125	0.29	0.27	13.4	14.8	+	(+)	62	ME	27	PE	9	BR	2	AR						
18 A.2 276	Otros minerales en bruto	1 652 216	2 764 714	1.67 ND	4 324 363	7 238 774	1.67 1.00	C	475	535	105	138	0.32	0.30	22.0	25.8	+	(+)	52	ME	38	VE	6	CH	4	BR						

Fuente: Elaborado por la CEPAL, sobre la base de datos del COMTRADE, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

(a) Las cifras incluyen el comercio de maquila.

(b) Para una mejor comprensión del cuadro, se sugiere revisar el anexo metodológico.

(c) Los valores de las columnas H a K están expresados en millones de dólares corrientes.

Cuadro 17
Exportaciones de bienes de la ALADI a los Estados Unidos: productos no dinámicos no competitivos, 1980-1990 (a) (b)

CEPAL CUCI Productos	VOLUMEN DEL COMERCIO								VALOR DEL COMERCIO (c)														
	ALADI a EEUU			Resto del mundo a EEUU			Compet.		Mundo a EEUU		ALADI a EEUU		Participaciones				Cambios		Principales países de la ALADI				
	A	B	C	D	E	F	G		H	I	J	K	L	M	N	Ñ	O	P	proveedores de EEUU (% y nombre)				
	1980-1985	1986-1990	B/A	1980-1985	1986-1990	E/D	C/F		1980-85	1986-90	1980-85	1986-90	K/muest	K/ALADI	J/H	K/I	ALADI	EEUU	1	2	3	4	5
1 A.1 054 Legumbres frescas	815 331	1 247 451	1.53 ND	427 385	679 242	1.59 0.96	NC		633	1 095	437	714	1.66	1.56	68.9	65.2	- (+)		94 ME	3 CH	1 AR	1 CO	
2 B.1.1 053 Frutas en conserva y jugos	258 137	373 599	1.45 ND	265 331	404 481	1.52 0.95	NC		903	1 515	488	846	1.96	1.84	54.0	55.9	+ (+)		75 BR	13 ME	8 AR	3 CH	
3 B.1.1 013 Carnes envasadas herméticas	38 724	69 712	1.80 ND	79 610	151 269	1.90 0.95	NC		660	732	205	205	0.48	0.45	31.0	28.1	- (+)		69 AR	27 BR	4 UR		
4 B.2.1 652 Tejidos de algodón	19 551	26 450	1.35 ND	130 987	201 331	1.54 0.88	NC		668	1 151	67	101	0.23	0.22	10.0	8.8	- (+)		37 BR	19 CO	17 PE	16 ME	9 AR
5 B.2.1 656 Art. confec. de mat. textiles	9 717	12 672	1.30 ND	74 520	111 921	1.50 0.87	NC		517	1 166	54	157	0.36	0.34	10.4	13.5	+ (++)		60 ME	34 BR	3 CO	2 AR	1 PE
6 B.2.2 673 Barras de hierro o acero	335 764	276 277	0.82 ND	3 484 924	3 591 644	1.03 0.80	NC		1 742	1 856	111	110	0.26	0.24	6.4	5.9	- (+)		51 BR	26 ME	16 AR	7 VE	
7 B.1.3 513 Productos químicos inorgánicos	602 740	322 151	0.53 ND	7 948 694	5 742 597	0.72 0.74	NC		1 999	2 432	185	239	0.55	0.52	9.2	9.8	+ (+)		59 ME	22 BR	8 CH	7 VE	3 AR
8 B.1.3 512 Productos químicos orgánicos	766 787	550 917	0.72 ND	4 532 738	5 371 245	1.18 0.61	NC		3 467	5 899	338	334	0.77	0.73	9.8	5.7	- (+)		43 BR	33 ME	15 AR	4 VE	2 CO
9 A.2 274 Azufre y piritas de hierro	2 442 191	983 842	0.40 ND	1 457 799	1 009 303	0.69 0.58	NC		190	201	94	120	0.28	0.26	49.3	59.6	+ (+)		98 ME	1 VE			
10 B.1.1 0713 Extracto de café	21 553	18 506	0.86 ND	5 927	8 785	1.48 0.58	NC		191	144	162	83	0.19	<0.18	84.8	57.9	- (-)		79 BR	10 CO	9 EC	2 ME	
11 B.2.1 831 Art. viaje, bolsas de mano	6 453	10 578	1.64 ND	36 462	135 936	3.73 0.44	NC		1 090	2 089	50	70	0.16	0.15	4.6	3.4	- (+)		53 ME	20 CO	13 BR	9 UR	3 AR
12 A.3 341 Gas natural y artificial	2 290 832	588 727	0.26 ND	22 971 615	15 647 511	0.68 0.38	NC		5 166	2 885	507	157	0.36	0.34	9.8	5.5	- (-)		66 ME	32 VE	2 BR		

Fuente: Elaborado por la CEPAL, sobre la base de datos del COMTRADE, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

(a) Las cifras incluyen el comercio de maquila.

(b) Para una mejor comprensión del cuadro, se sugiere revisar el anexo metodológico.

(c) Los valores de las columnas H a K están expresados en millones de dólares corrientes.

ANEXO METODOLOGICO

La clasificación de bienes que se escogió para el presente estudio fue elaborada por la CEPAL y presentada en el documento El comercio de manufacturas de América Latina: evolución y estructura 1962-1989 (1991c). Varias son las razones que justifican tal elección. En primer lugar, porque cada una de las tres clasificaciones más utilizadas, es decir, la de la ONUDI (1986), la de la OCDE (1986) y la de Pavitt (1984), adolece de una serie de limitaciones que se señalan en el documento recién citado. En segundo lugar, porque la clasificación de la CEPAL se construyó a partir de una consolidación de las tres clasificaciones antes mencionadas, lo cual permitió depurarlas de gran parte de sus defectos. En tercer lugar, porque la clasificación seleccionada introduce algunos criterios adicionales que permiten incorporar en ella algunos elementos de interés para la comprensión de la realidad latinoamericana y de su especialización productiva, tales como el componente tecnológico y los tipos de factores e insumos preponderantes en la elaboración de los productos. En cuarto lugar, porque tal clasificación permite trabajar simultáneamente con la CUCI Modificada, nomenclatura en la cual está registrada la información sobre los flujos comerciales que se emplea en este estudio. Las categorías de productos son las siguientes:

A. PRODUCTOS PRIMARIOS

- A.1. Agrícolas
- A.2. Mineros
- A.3. Energéticos

B. PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS

B.1. Semimanufacturados

- B.1.1 Basados en recursos agrícolas e intensivos en trabajo
- B.1.2 Basados en recursos agrícolas e intensivos en capital
- B.1.3 Basados en recursos mineros e intensivos en capital
- B.1.4 Basados en recursos energéticos e intensivos en capital

B.2. Manufacturados

- B.2.1 En industrias tradicionales
- B.2.2 En industrias de insumos básicos
- B.2.3 En industrias nuevas intensivas en trabajo

- B.2.3.a Con contenido tecnológico bajo
- B.2.3.b Con contenido tecnológico medio
- B.2.3.c Con contenido tecnológico alto

- B.2.4 En industrias nuevas intensivas en capital

- B.2.4.a Con contenido tecnológico bajo
- B.2.4.b Con contenido tecnológico medio
- B.2.4.c Con contenido tecnológico alto

Excluyendo la sección 9 de la CUCI, porque los rubros que la componen están definidos de manera imprecisa o corresponden a material bélico, el número total de productos que incluye la clasificación señalada es 198. Sin embargo, el universo relevante para el presente estudio se reduce a sólo 75 de ellos. El criterio de selección utilizado consistió en escoger aquellos rubros cuyas exportaciones de la ALADI a los Estados Unidos hubieran alcanzado como promedio un valor anual de al menos 70 millones de dólares entre los años 1986-1990, cifra que corresponde a 0.15% del total de las ventas de bienes de la ALADI en ese mercado. Además, en términos de su representatividad, los 75 bienes que componen la muestra representan, en conjunto, 94% del valor total de las exportaciones de la ALADI a los Estados Unidos, y cerca de 83% del valor de las importaciones totales de ese país.^{33/} Por último, cabe destacar que los productos finalmente seleccionados se clasifican en la CUCI con tres y cuatro dígitos.

Determinación de los sectores dinámicos

Para evitar que las variaciones de los precios distorsionaran la estimación de los coeficientes de dinamismo, estos se determinaron basándose en las estadísticas sobre los volúmenes exportados. Para cada uno de los 75 productos que componen el universo se calcularon los promedios 1980-1985 y 1986-1990 de las exportaciones realizadas desde la ALADI hacia los Estados Unidos, con lo cual se obtuvieron los vectores A y B, respectivamente. Luego, se calculó el cociente B/A, llamado vector C, que representa para cada rubro el nivel promedio de la variación experimentada por los volúmenes exportados entre esos dos períodos. El criterio que se adoptó fue asumir que todos los coeficientes del vector C iguales o superiores a dos daban origen a los productos considerados dinámicos, es decir, se exigió al menos una duplicación de la cantidad exportada para aceptar el carácter dinámico de un producto. Consecuentemente, los rubros con un coeficiente inferior a dos son considerados no dinámicos. Para facilitar la comprensión de esta metodología, se recomienda acompañar su lectura con el examen del cuadro matriz que se presenta al final de este anexo metodológico.

Determinación de los sectores competitivos

Un paso metodológico previo a la determinación de los productos competitivos en las exportaciones de la ALADI a los Estados Unidos fue calcular los coeficientes de dinamismo de las exportaciones desde el resto del mundo hacia ese país, restando las provenientes de ese esquema de integración. Para ello se utilizó el mismo método anterior, es decir, para cada uno de los rubros seleccionados se calcularon los promedios 1980-1985 y 1986-1990 de los volúmenes exportados desde el resto del mundo hacia los Estados Unidos, creándose los vectores D y E, respectivamente. Luego, se calculó el coeficiente E/D, llamado vector F, que representa para cada rubro el promedio de la variación experimentada por los volúmenes exportados desde el resto del mundo hacia los Estados Unidos entre esos dos períodos.

El criterio de competitividad adoptado en esta metodología es el siguiente: si el crecimiento de las exportaciones de la ALADI a los Estados Unidos es superior o igual al de las exportaciones

^{33/} Es importante dejar en claro que los productos seleccionados se escogieron sobre la base del criterio de la importancia que ellos tienen para las exportaciones de la ALADI a los Estados Unidos, y no de acuerdo con la ponderación que ellos tienen dentro de las importaciones de ese país. Este hecho podría constituir de cierta manera una limitación del presente estudio, por cuanto es posible que en el análisis no se consideren algunos bienes de importancia para ese último flujo.

desde el resto del mundo hacia ese mercado, el producto de la ALADI es competitivo en los Estados Unidos. A la inversa, si el crecimiento de los volúmenes exportados por el resto del mundo a los Estados Unidos es superior al crecimiento experimentado por las exportaciones de la ALADI a ese mercado, entonces la ALADI no es competitiva en los Estados Unidos. Por lo tanto, el criterio de competitividad utilizado para la ALADI en este trabajo está circunscrito únicamente al mercado de los Estados Unidos y está relacionado con el desempeño logrado en ese mismo mercado por el resto del mundo durante la década de 1980.

Operativamente, se trata de calcular el cociente entre el vector C, que representa para cada rubro el promedio de la variación experimentada por los volúmenes exportados desde la ALADI a los Estados Unidos entre 1980-1985 y 1986-1990, y el vector F, que indica lo mismo anterior pero para las exportaciones del resto del mundo a ese mercado. Se obtiene así el vector G, o coeficiente de competitividad. Luego, los coeficientes de competitividad superiores o iguales a la unidad muestran que el dinamismo de la ALADI es mayor que el experimentado por el resto del mundo en las exportaciones al mercado de los Estados Unidos, es decir, indican los sectores económicos en los cuales la ALADI es competitiva con respecto al resto del mundo en el mercado estadounidense. Análogamente, los coeficientes de competitividad inferiores a la unidad identifican a aquellos sectores en los cuales la ALADI es no competitiva con respecto al resto del mundo en los Estados Unidos. Cabe destacar que sólo en el caso de un producto este indicador resultó ser exactamente igual a la unidad.

Incorporación de los valores del comercio

Con el objetivo de enriquecer el análisis, se decidió combinar los criterios de dinamismo y competitividad con elementos de valor, lo que se hizo de dos maneras complementarias. Primero, se calcularon los promedios 1980-1985 y 1986-1990 de los valores de las importaciones de los Estados Unidos desde el resto del mundo para cada uno de los productos de la muestra,^{34/} lo que dio origen a los vectores H e I, respectivamente. Cuando entre esos años el valor importado de un producto se redujo, ello se indicó con el signo (-) en el vector P, por el contrario, cuando tal valor se incrementó en menos de 100%, el signo utilizado fue (+); cuando el crecimiento fluctuó entre 100% y 200%, el signo fue (++) y cuando el valor se incrementó en más de 200%, el signo fue (+++). Esta notación permite determinar si la demanda de importación de un producto en los Estados Unidos ha sido decreciente, creciente baja, creciente media o creciente alta.

El segundo ejercicio se concentró primeramente en calcular los promedios 1980-1985 y 1986-1990 de los valores de las exportaciones de la ALADI a los Estados Unidos, de lo cual resultaron los vectores J y K, respectivamente. Al dividir cada uno de los valores del vector K por la suma de los promedios 1986-1990 de las exportaciones de la ALADI a los Estados Unidos de los 75 rubros de

^{34/} Cabe aclarar que a diferencia del criterio utilizado en la determinación del dinamismo y la competitividad de los sectores productivos, donde se evalúa la posición de los volúmenes exportados por la ALADI a los Estados Unidos en relación con los volúmenes importados por ese país desde el resto del mundo, en esta parte de la metodología se analiza el desempeño de las ventas de bienes de la ALADI en ese mercado, pero con respecto al valor de todas las importaciones de los Estados Unidos, lo cual se hace porque resulta de interés conocer la evolución que muestra el valor total de la demanda de importaciones de ese país, y la proporción que en relación con ellas exhiben las exportaciones de la ALADI a ese mercado.

la muestra, que asciende a poco más de 43 mil millones de dólares, se obtuvo el vector L. Asimismo, el vector M se calculó al dividir cada uno de los valores del vector K, pero esta vez por el promedio 1986-1990 del valor total de las exportaciones de ese esquema de integración al mercado estadounidense, que alcanza casi a los 46 mil millones de dólares. Por lo tanto, L y M indican, en ese orden, la participación porcentual de cada uno de los 75 bienes escogidos con respecto al valor conjunto de las exportaciones de la muestra y al total de las exportaciones de la ALADI a los Estados Unidos, todas calculadas a partir de los promedios 1986-1990. Cabe recordar que la muestra, seleccionada de acuerdo a los criterios ya explicados, se escogió sobre la base de los valores del vector K (cifras superiores o iguales a 70 millones de dólares) o de los porcentajes del vector M (mínimo de 0.15%).

A continuación se calcularon los vectores N y Ñ, que indican, respectivamente, los porcentajes de participación relativa de las exportaciones de la ALADI en el valor total de las importaciones realizadas por los Estados Unidos en cada uno de los rubros seleccionados, durante los periodos 1980-1985 y 1986-1990. Cuando tal participación se incrementa entre esos años, ello se señala en el vector O con un signo positivo, cuando ésta no sufre variación se registra un signo igual, y cuando ella cae se anota un signo negativo. Así, se entiende que en tales sectores la ALADI tiene una participación relativa creciente, constante o decreciente en el valor total de las importaciones estadounidenses.

Por último, cabe destacar que el cuadro matriz que se agrega al final de este anexo contiene toda la información obtenida mediante la aplicación de esta metodología, es decir, desde el vector A hasta el vector P, para cada uno de los 75 productos de la muestra, los cuales se ordenan numéricamente en orden decreciente, de acuerdo con sus respectivos coeficientes de competitividad (vector G), y se identifican por el descriptor correspondiente a la clasificación de la CEPAL y por el número y nombre con que figuran en la CUCI Modificada. Finalmente, las cinco últimas columnas del cuadro identifican a los principales miembros de la ALADI proveedores de esas exportaciones al mercado de los Estados Unidos, presentados según las participaciones relativas por orden de importancia, las que se registran a la izquierda del nombre del país.

Cuadro Matriz

Exportaciones de bienes de la ALADI a los Estados Unidos: dinamismo y competitividad, 1980-1990 (a) (b)

CEPAL CUCI Productos			VOLUMEN DEL COMERCIO							VALOR DEL COMERCIO (c)																						
			ALADI a EEUU			Resto del mundo a EEUU			Compet.	Mundo a EEUU		ALADI a EEUU		Participaciones				Cambios		Principales países de la ALADI												
			A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	N	O	P	proveedores de EEUU (% y nombre)												
			1980-1985	1986-1990	B/A	1980-1985	1986-1990	E/D	C/F	1980-85	1986-90	1980-85	1986-90	K/muest	K/ALADI	J/H	K/I	ALADI	EEUU	1	2	3	4	5								
1	B.2.3.c	714	Maquinaria para oficina	1 067	34 646	32.49	D	63 491	422 183	6.65	4.89	C	6 001	20 289	205	613	1.42	1.34	3.4	3.0	-	(+++)	93	ME	5	BR	1	AR				
2	B.2.4.c	734	Acronaves	19	301	15.71	D	2 533	10 613	4.19	3.75	C	2 785	5 256	71	202	0.47	0.44	2.6	3.8	+	(+)	89	BR	9	ME	1	AR				
3	B.2.2	672	Lingotes de hierro o acero	115 241	702 422	6.10	D	1 134 778	2 453 879	2.16	2.82	C	368	1 084	32	197	0.46	0.43	8.7	18.2	+	(++)	79	BR	12	ME	6	VE	3	AR		
4	A.2	281	Mineral de hierro y concentr.	4 762 962	7 935 484	1.67	ND	14 630 680	10 393 815	0.71	2.35	C	724	569	153	202	0.47	0.44	21.2	35.5	+	(-)	50	BR	45	VE	2	CH	2	PE		
5	B.2.3.c	725	Aparatos elec. uso doméstico	3 175	29 864	9.41	D	62 528	253 525	4.05	2.32	C	1 413	2 947	74	249	0.58	0.54	5.3	8.4	+	(++)	86	ME	14	BR	1	VE				
6	B.1.1	112	Bebidas alcohólicas	40 191	296 025	7.37	D	472 988	1 537 454	3.25	2.27	C	2 856	3 618	91	240	0.56	0.52	3.2	6.6	+	(+)	93	ME	4	CH	1	CO	1	BR	1	AR
7	B.1.3	687	Estañó	11 249	19 356	1.72	ND	29 024	22 255	0.77	2.24	C	540	291	147	134	0.31	0.29	27.2	46.2	+	(-)	62	BR	26	BO	8	ME	4	CH		
8	B.1.1	642	Art. de pulpa, papel y cartón	12 747	71 142	5.58	D	63 437	163 190	2.57	2.17	C	432	838	108	215	0.50	0.47	25.0	25.6	+	(+)	87	ME	7	BR	4	VE	1	CO	1	AR
9	B.1.2	251	Pulpa y desperdicio de papel	140 286	325 468	2.32	D	3 697 419	4 245 080	1.15	2.02	C	1 672	2 516	59	185	0.43	0.40	3.5	7.3	+	(+)	93	BR	5	CH	1	ME	1	AR		
10	B.2.3.a	693	Artículos de alambre y cercas	6 702	42 852	6.39	D	59 427	193 507	3.26	1.96	C	459	680	20	70	0.16	0.15	4.3	10.3	+	(+)	36	ME	17	VE	16	PE	15	BR	11	AR
11	B.1.3	684	Aluminio	72 123	167 006	2.32	D	921 997	1 110 082	1.20	1.92	C	1 665	3 086	112	346	0.80	0.75	6.7	11.2	+	(+)	47	VE	37	BR	12	AR	4	ME		
12	B.2.1	611	Cuero	2 085	11 703	5.61	D	3 583	10 951	3.05	1.84	C	356	666	149	274	0.63	0.60	41.9	41.1	-	(+)	66	AR	14	BR	7	UR	6	ME	4	CO
13	B.2.2	678	Tuberías de hierro o acero	362 410	355 545	0.98	ND	4 071 121	2 324 886	0.57	1.72	C	3 244	2 030	186	207	0.48	0.45	5.7	10.2	+	(-)	39	ME	26	BR	26	AR	8	VE	1	CH
14	B.2.4.b	732	Vehículos automotores	38 406	239 713	6.24	D	1 440 617	5 252 309	3.65	1.71	C	38 514	72 595	528	2 867	6.64	6.24	1.4	3.9	+	(+)	79	ME	20	BR	1	VE	1	AR		
15	B.1.2	641	Papel y cartón	191 770	253 411	1.32	ND	8 374 296	6 604 593	0.79	1.68	C	4 267	7 402	74	202	0.47	0.44	1.7	2.7	+	(+)	53	ME	31	BR	7	AR	6	VE	3	CH
16	B.2.4.c	861	Instrument. y aparat. científicos	712	4 105	5.76	D	38 278	137 322	3.59	1.61	C	3 722	8 360	103	405	0.94	0.88	2.8	4.8	+	(++)	90	ME	9	BR						
17	B.2.3.b	719	Maquinaria no eléctrica n.e.p.	12 926	79 999	6.19	D	238 004	931 859	3.92	1.58	C	7 492	16 708	230	852	1.98	1.86	3.1	5.1	+	(++)	68	ME	30	BR	1	AR	1	VE		
18	B.1.1	0723	Manteca de cacao	22 647	63 577	2.81	D	24 859	47 837	1.92	1.46	C	234	336	111	189	0.44	0.41	47.2	56.0	+	(+)	69	BR	11	ME	9	EC	4	PE	4	CO
19	B.2.3.b	891	Apar. grabac. y reprod. sonido	935	5 160	5.52	D	77 423	295 940	3.82	1.44	C	4 328	8 481	104	223	0.52	0.48	2.4	2.6	+	(++)	95	ME	3	BR	1	CO	1	VE		
20	B.2.2	284	Chatarra de metales no ferr.	30 892	54 413	1.76	ND	338 545	415 127	1.23	1.44	C	339	627	43	89	0.21	0.19	12.6	14.1	+	(+)	64	ME	18	VE	13	CH	2	BR	2	CO
21	A.1	051	Frutas frescas	1 479 984	1 795 727	1.21	ND	1 917 251	1 636 711	0.85	1.42	C	1 438	2 229	610	1 163	2.69	2.53	42.4	52.2	+	(+)	32	CH	24	EC	18	ME	15	CO	9	BR
22	B.2.3.b	718	Maquinaria para indust. oepoc.	4 329	22 930	5.30	D	112 008	419 876	3.75	1.41	C	2 210	4 665	57	160	0.37	0.35	2.6	3.4	+	(++)	60	BR	37	ME	2	AR	1	VE		
23	B.1.1	632	Manufacturas de madera n.e.p.	2 998	15 719	5.24	D	113 579	427 714	3.77	1.39	C	635	1 070	48	90	0.21	0.19	7.6	8.4	+	(+)	73	ME	20	BR	3	CH	3	EC	1	CO
24	B.1.1	243	Madera simplemente trabajada	170 534	150 768	0.88	ND	9 368 487	6 056 789	0.65	1.37	C	2 505	3 368	71	149	0.35	0.33	2.8	4.4	+	(+)	41	BR	35	ME	10	CH	6	BO	6	EC
25	A.1	0711	Café verde o tostado	538 326	658 468	1.22	ND	526 457	482 569	0.92	1.33	C	3 200	2 859	1 709	1 638	3.80	3.57	53.4	57.3	+	(-)	30	BR	28	CO	26	ME	9	EC	3	PE
26	B.2.3.c	724	Aparatos de telecomunicación	16 438	76 222	4.64	D	109 496	382 035	3.49	1.33	C	8 781	16 376	1 051	2 322	5.38	5.05	12.0	14.2	+	(+)	92	ME	8	BR						
27	B.2.3.c	722	Maquinaria generadoras elect.	22 274	109 549	4.92	D	55 103	205 487	3.73	1.32	C	3 140	7 708	565	1 399	3.24	3.05	18.0	18.2	+	(++)	94	ME	6	BR						
28	B.2.2	671	Hierro en bruto	355 810	472 141	1.33	ND	1 020 137	1 044 516	1.02	1.30	C	644	982	122	226	0.52	0.49	18.9	23.0	+	(-)	56	BR	16	ME	15	VE	7	CO	4	AR
29	A.1	121	Tabaco en bruto	43 926	56 754	1.29	ND	138 193	140 272	1.02	1.27	C	518	628	102	158	0.37	0.34	19.6	25.1	+	(+)	76	BR	9	AR	9	ME	4	CH	1	CO
30	B.2.3.c	723	Equipos distribución e. elect.	10 404	54 602	5.25	D	25 406	107 440	4.23	1.24	C	850	2 524	355	1 279	2.96	2.78	41.8	50.7	+	(+++)	96	ME	2	BR	1	VE	1	PE		
31	B.2.4.b	862	Productos fotográficos	732	4 024	5.50	D	11 241	50 119	4.46	1.23	C	734	1 484	18	72	0.17	0.16	2.4	4.8	+	(++)	65	BR	33	ME	1	VE	1	AR		
32	A.3	331	Petróleo crudo	46 665 576	50 567 986	1.08	ND	148 962 148	133 127 149	0.89	1.21	C	47 775	33 402	9 983	8 175	18.94	17.79	20.9	24.5	+	(-)	47	ME	37	VE	10	CO	6	EC		
33	B.2.2	629	Artículos de caucho n.e.p.	8 477	38 351	4.52	D	133 266	499 688	3.75	1.21	C	1 878	3 207	60	187	0.43	0.41	3.2	5.8	+	(+)	62	BR	32	ME	3	AR	2	CH	1	CO
34	B.2.2	661	Cal, cemento y otros m. const.	725 314	3 491 604	4.81	D	1 575 356	6 357 505	4.04	1.19	C	504	1 205	70	228	0.53	0.50	13.9	18.9	+	(++)	67	ME	16	VE	13	CO	3	BR	1	AR
35	B.2.1	612	Manuf. de cuero natural	1 475	6 762	4.58	D	5 357	20 781	3.88	1.18	C	253	521	48	120	0.28	0.26	19.2	23.1	+	(++)	43	ME	32	BR	16	AR	7	CO	1	UR
36	B.2.1	841	Vestuario (ex. conf. pieles)	6 157	33 531	5.45	D	140 827	650 194	4.62	1.18	C	10 624	23 034	381	967	2.24	2.10	3.6	4.2	+	(++)	53	ME	14	BR	11	CO	7	UR	6	AR
37	B.2.2	674	Planchas de hierro o acero	701 210	776 791	1.11	ND	6 855 076	6 456 792	0.94	1.18	C	3 492	4 088	235	350	0.81	0.76	6.7	8.6	+	(+)	50	BR	29	ME	14	AR	7	VE		
38	B.2.3.c	729	Otras máquinas eléctricas	8 334	40 348	4.84	D	75 133	314 811	4.19	1.16	C	8 965	18 288	524	1 086	2.52	2.36	5.8	5.9	+	(++)	94	ME	6	BR						
39	B.2.1	651	Hilados e hilos de f. textiles	13 158	17 249	1.31	ND	72 980	83 932	1.15	1.14	C	332	688	41	96	0.22	0.21	12.2	14.0	+	(+)	50	ME	33	BR	5	AR	4	CO	3	PE
40	B.2.1	894	Cochecitos para niños, juguet.	4 422	23 314	5.27	D	114 705	539 484	4.70	1.12	C	2 967	7 294	84	206	0.48	0.45	2.8	2.8	-	(++)	91	ME	7	BR	1	CO	1	CH		

(Cont.)

(Concl.)

CEPAL CUCI Productos		VOLUMEN DEL COMERCIO							VALOR DEL COMERCIO (c)														
		ALADI a EEUU			Resto del mundo a EEUU			Compet.	Mundo a EEUU		ALADI a EEUU		Participaciones				Cambios		Principales países de la ALADI				
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	N	O	P	proveedores de EEUU (% y nombre)				
		1980-1985	1986-1990	B/A	1980-1985	1986-1990	E/D	C/F	1980-85	1986-90	1980-85	1986-90	K/mucet	K/ALADI	J/H	K/I	ALADI	EEUU	1	2	3	4	5
41 B.1.2 631	Chapas y maderas terciadas	89 872	365 883	4.07 D	407 442	1 497 327	3.67	1.11 C	838	1 140	77	121	0.28	0.26	9.1	10.6	+	(+)	48 BR	41 ME	4 EC	2 CO	2 PR
42 A.1 0721	Cacao en grano	56 538	73 585	1.30 ND	156 542	188 000	1.20	1.08 C	449	454	117	122	0.28	0.27	25.9	26.8	+	(+)	53 BR	42 EC	3 CO	1 VE	1 ME
43 B.2.3.a 821	Muebles	8 939	38 790	4.34 D	165 996	670 644	4.04	1.07 C	2 131	5 130	115	477	1.11	1.04	5.4	9.3	+	(++)	89 ME	7 BR	1 AR	1 CH	1 CO
44 B.1.2 061	Azúcar y miel	1 286 929	549 779	0.43 ND	2 942 247	1 176 416	0.40	1.07 C	1 656	904	503	264	0.61	0.57	30.4	29.2	-	(-)	35 BR	23 CO	15 ME	11 AR	9 PE
45 A.2 273	Piedra, arena y cascajo	1 584 514	1 202 118	0.76 ND	9 262 361	6 767 820	0.73	1.04 C	150	257	45	104	0.24	0.23	29.8	40.4	+	(+)	98 ME	1 VE	1 BR		
46 B.1.3 686	Zinc	78 210	100 869	1.29 ND	482 413	602 375	1.25	1.03 C	499	849	67	125	0.29	0.27	13.4	14.8	+	(+)	62 ME	27 PE	9 BR	2 AR	
47 A.2 276	Otros minerales en bruto	1 652 216	2 764 714	1.67 ND	4 324 363	7 238 774	1.67	1.00 C	475	535	105	138	0.32	0.30	22.0	25.8	+	(+)	52 ME	38 VE	6 CH	4 BR	
48 A.1 031	Pescado fresco	33 666	132 353	3.93 D	129 064	510 252	3.95	0.99 NC	3 044	4 759	778	1 149	2.66	2.50	25.6	24.1	-	(+)	33 EC	31 ME	10 BR	7 CH	6 VE
49 B.2.3.b 711	Maquinaria generad. de fuerza	34 156	134 113	3.93 D	138 142	551 486	3.99	0.98 NC	5 211	11 141	666	1 449	3.36	3.15	12.8	13.0	+	(++)	65 ME	35 BR			
50 A.1 292	Productos vegetales en bruto	17 232	65 227	3.79 D	38 905	150 830	3.88	0.98 NC	674	1 051	187	293	0.68	0.64	27.7	27.8	+	(+)	71 CO	15 ME	6 CH	2 BR	2 PE
51 A.1 054	Legumbres frescas	815 331	1 247 451	1.53 ND	427 385	679 242	1.59	0.96 NC	633	1 095	437	714	1.66	1.56	68.9	65.2	-	(+)	94 ME	3 CH	1 AR	1 CO	
52 B.2.2 581	Materias plásticas artífic.	19 952	78 257	3.92 D	158 578	647 033	4.08	0.96 NC	1 094	2 598	67	193	0.45	0.42	6.1	7.4	+	(++)	59 ME	24 BR	7 AR	7 CO	2 VE
53 B.1.1 053	Frutas en conserva y jugos	258 137	373 599	1.45 ND	265 331	404 481	1.52	0.95 NC	903	1 515	488	846	1.96	1.84	54.0	55.9	+	(+)	75 BR	13 ME	8 AR	3 CH	
54 B.1.1 013	Carnes envasadas herméticas	38 724	69 712	1.80 ND	79 610	151 269	1.90	0.95 NC	660	732	205	205	0.48	0.45	31.0	28.1	-	(+)	69 AR	27 BR	4 UR		
55 B.2.4.a 698	Manuf. de metales com. n.e.p.	11 479	45 856	3.99 D	106 129	474 374	4.47	0.89 NC	1 563	3 171	96	264	0.61	0.58	6.1	8.3	+	(++)	84 ME	10 BR	3 VE	2 AR	1 CH
56 B.2.1 812	Artículos sanitarios	7 708	35 035	4.55 D	19 211	98 109	5.11	0.89 NC	314	1 046	38	121	0.28	0.26	12.2	11.6	-	(+++)	69 ME	16 BR	6 VE	3 CO	2 AR
57 B.2.1 652	Tejidos de algodón	19 551	26 450	1.35 ND	130 987	201 331	1.54	0.88 NC	668	1 151	67	101	0.23	0.22	10.0	8.8	-	(+)	37 BR	19 CO	17 PE	16 ME	9 AR
58 B.2.1 656	Art. confec. de mat. textiles	9 717	12 672	1.30 ND	74 520	111 921	1.50	0.87 NC	517	1 166	54	157	0.36	0.34	10.4	13.5	+	(++)	60 ME	34 BR	3 CO	2 AR	1 PE
59 B.2.1 893	Art. de materias plásticas	4 446	18 840	4.24 D	81 289	403 213	4.96	0.85 NC	1 262	3 368	35	146	0.34	0.32	2.8	4.3	+	(++)	76 ME	16 BR	5 VE	2 AR	1 CO
60 B.2.1 851	Calzado	13 878	27 522 876	1983.15 D	84 447	198 299 206	2348.22	0.84 NC	4 283	8 180	651	1 150	2.66	2.50	15.2	14.1	-	(+)	86 BR	9 ME	1 CO	1 AR	1 CH
61 B.2.1 662	Mat. de arcilla y mat. refrac.	53 499	159 382	2.98 D	121 238	428 943	3.54	0.84 NC	303	591	39	83	0.19	0.18	13.0	14.0	+	(++)	52 ME	25 BR	11 VE	5 AR	3 UR
62 B.1.4 332	Prod. derivados petróleo	4 664 487	30 844 814	6.61 D	7 638 767	62 287 933	8.15	0.81 NC	15 689	14 176	4 955	4 503	10.43	9.80	31.6	31.8	+	(-)	64 VE	14 BR	7 ME	6 CO	4 PE
63 B.1.3 682	Cobre	42 618	261 015	6.12 D	68 834	523 054	7.60	0.81 NC	1 356	1 868	475	602	1.39	1.31	35.1	32.2	-	(+)	56 CH	26 ME	10 PE	7 BR	1 AR
64 B.2.2 673	Barra de hierro o acero	335 764	276 277	0.82 ND	3 484 924	3 591 644	1.03	0.80 NC	1 742	1 856	111	110	0.26	0.24	6.4	5.9	-	(+)	51 BR	26 ME	16 AR	7 VE	
65 B.2.1 665	Manufacturas de vidrio	15 788	60 136	3.81 D	43 040	209 790	4.87	0.78 NC	497	896	28	74	0.17	0.16	5.6	8.2	+	(+)	87 ME	9 BR	2 VE	1 AR	1 EC
66 B.1.3 513	Productos químicos inorgánicos	602 740	322 151	0.53 ND	7 948 694	5 742 597	0.72	0.74 NC	1 999	2 432	185	239	0.55	0.52	9.2	9.8	+	(+)	59 ME	22 BR	8 CH	7 VE	3 AR
67 B.2.2 664	Vidrio	17 877	42 370	2.37 D	53 385	203 356	3.81	0.62 NC	400	802	39	127	0.29	0.28	9.7	15.9	+	(++)	94 ME	3 BR	1 VE	1 PE	1 AR
68 B.1.3 512	Productos químicos orgánicos	766 787	550 917	0.72 ND	4 532 738	5 371 245	1.18	0.61 NC	3 467	5 899	338	334	0.77	0.73	9.8	5.7	-	(+)	43 BR	33 ME	15 AR	4 VE	2 CO
69 A.2 274	Azufre y piritas de hierro	2 442 191	983 842	0.40 ND	1 457 799	1 009 303	0.69	0.58 NC	190	201	94	120	0.28	0.26	49.3	59.6	+	(+)	98 ME	1 VE			
70 B.1.1 0713	Extracto de café	21 553	18 506	0.86 ND	5 927	8 785	1.48	0.58 NC	191	144	162	83	0.19	0.18	84.8	57.9	-	(-)	79 BR	10 CO	9 EC	2 ME	
71 B.2.1 655	Tejidos especiales de f. text.	17 103	40 897	2.39 D	19 744	83 564	4.23	0.56 NC	390	682	81	76	0.18	0.16	20.9	11.1	-	(+)	59 BR	27 ME	12 CO	1 EC	1 VE
72 A.1 001	Animales vivos	72 526	297 094	4.10 D	213 012	1 945 327	9.13	0.45 NC	505	800	116	311	0.72	0.68	22.9	38.8	+	(+)	98 ME	1 AR			
73 B.2.1 831	Art. viaje, bolsas de mano	6 453	10 578	1.64 ND	36 462	135 936	3.73	0.44 NC	1 090	2 089	50	70	0.16	0.15	4.6	3.4	-	(+)	53 ME	20 CO	13 BR	9 UR	3 AR
74 A.3 341	Gas natural y artificial	2 290 832	588 727	0.26 ND	22 971 615	15 647 511	0.68	0.38 NC	5 166	2 885	507	157	0.36	0.34	9.8	5.5	-	(-)	66 ME	32 VE	2 BR		
75 B.2.4.b 599	Mat. y prod. químicos n.e.p.	33 936	77 243	2.28 D	104 963	638 249	6.08	0.37 NC	913	1 650	78	96	0.22	0.21	8.5	5.8	-	(+)	48 BR	27 ME	13 CO	9 AR	1 VE
Total muestra											30 787	43 157	100.0	93.9									
Total origen											33 101	45 947		100.0									
Porcentaje total muestra del total origen											93.0	93.9											

Fuente: Elaborado por la CEPAL, sobre la base de datos del COMTRADE, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

(a) Las cifras incluyen el comercio de maquila.

(b) Para una mejor comprensión del cuadro, se sugiere revisar el anexo metodológico.

(c) Los valores de las columnas H a K están expresados en millones de dólares corrientes.

BIBLIOGRAFIA

- Basile, A. y D. Germidis (1984), Investing in Free Export Processing Zones, París, Centro de Desarrollo, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- Bianchi, Andrés, Robert Devlin y Joseph Ramos (1987), "El proceso de ajuste en la América Latina", Trimestre económico, vol. 54, N° 216, México, D.F., octubre-diciembre.
- BID/CEPAL (Banco Interamericano de Desarrollo/Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1992), Western Hemisphere Free Trade Area: An Overview of the Issues, serie Documentos de trabajo sobre comercio en el Hemisferio Occidental, No. 2, Washington, D.C., Oficina de la CEPAL en Washington, abril.
- Bouzas, Roberto (1992), U.S.-Latin American Trade Relations: Issues in the 1980s and Prospects for the 1990s, serie Documentos e informes de investigación, No. 124, Buenos Aires, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), febrero.
- Butelmann, Andrea y Pilar Campero (1992), Escalonamiento arancelario para las exportaciones chilenas a los Estados Unidos, serie Notas técnicas, No.147, Santiago de Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina (CIEPLAN).
- Castillo, Víctor M. y Ramón de Jesús Ramírez Acosta (1992), "La subcontratación en la industria maquiladora de Asia y México", Comercio exterior, vol. 42, No. 1, México, D.F., enero.
- CEA (Centro de Estudios sobre América) (1990), Cuadernos de nuestra América, vol. 7, No. 14, La Habana, enero-junio.
- CEBCA (Comisión Ecuatoriana de Bienes de Capital) (1987), La capacidad de subcontratación en el Ecuador, Quito.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1989), La cadena de distribución y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas: racionalización portuaria en Chile (LC/G.1597), Santiago de Chile.
- ____ (1990a), La cadena de distribución y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas: la fruta en Chile (LC/G.1639), Santiago de Chile.
- ____ (1990b), Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa (LC/G.1601-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.90.II.G.6.
- ____ (1990c), América Latina frente a la Iniciativa Bush: un examen inicial (LC/R.924), Santiago de Chile.
- ____ (1991a), La cadena de distribución y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas: las exportaciones de calzado del Brasil (LC/G.1669), Santiago de Chile.

- ____ (1991b), Cambios estructurales en los puertos y la competitividad del comercio exterior de América Latina y el Caribe, serie Cuadernos de la CEPAL, No. 65 (LC/G.1633-P), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.90.II.G.10.
- ____ (1991c), El comercio de manufacturas de América Latina: evolución y estructura 1962-1989 (LC/R.1056), Santiago de Chile.
- ____ (1991d), International Economic Highlights, 1990 (LC/WAS/L.11), Washington, D.C., Oficina de la CEPAL en Washington.
- ____ (1991e), Estudio económico de los Estados Unidos, 1990 (LC/G.1675; LC/WAS/L.12/Rev.1), Santiago de Chile, diciembre.
- ____ (1991f), Latin American and Caribbean Trade and Investment Relations with the United States in the 1980s (LC/WAS/L.13), Washington, D.C., Oficina de la CEPAL en Washington.
- ____ (1992a), La cadena de distribución y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas: las exportaciones de confecciones textiles de Colombia (LC/L.676), Santiago de Chile.
- ____ (1992b), Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado (LC/G.1701/Rev.1-P), serie Libros de la CEPAL, N° 32, Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.5.
- ____ (1992c), Los nuevos proyectos de integración en América Latina y el Caribe y la dinámica de la inversión (LC/R.1145), Santiago de Chile.
- ____ (1992d), Las barreras no arancelarias a las exportaciones latinoamericanas en la Comunidad Económica Europea, los Estados Unidos de América y el Japón (LC/R.1201), Santiago de Chile.
- Cline, William R. (1989), United States External Adjustment and the World Economy, Washington, D.C., Institute for International Economics.
- Edgren, G. (1982), Spearheads of Industrialization of Sweatshops in the Sun?: A Critical Appraisal of Labour Conditions in Asian Export Processing Zones, Asian Employment Programme Working Papers, Bangkok, Organización Internacional del Trabajo (OIT)/ARTEP.
- Erzan, Refik y Alexander Yeats (1992), Free Trade Agreements with the United States: What's in it for Latin America?, Policy Research Working Paper, N° 827, Washington, D.C., Banco Mundial.
- España, Secretaría de Estado de Comercio (1991), Internacionalización de la empresa, Información comercial española, Número especial, No. 692, Madrid, abril.
- Estados Unidos, Departamento de Comercio (1988), Statistical Abstract, Washington, D.C.
- ____ (1991), Survey of Current Business, vol. 71, N° 9, Washington, D.C., septiembre.

- ____ (1992), Economic Report of the President, Washington, D.C., United States Government Printing Office.
- FEDESARROLLO (Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo) (1990), Coyuntura económica, vol. 20, No. 3, Bogotá, octubre.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (1991), Balance of Payments Statistics Yearbook, vol. 42, parte 2, Washington, D.C.
- GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) (1991), Press communiqué, N° 1504, Ginebra, 19 de marzo.
- ____ (1990), Examen de las políticas comerciales: Estados Unidos de América, 1989, Ginebra.
- González Aréchiga, B. y José Carlos Ramírez (1989), "Perspectivas estructurales de la industria maquiladora", Comercio exterior, vol. 39, No. 10, México, D.F., octubre.
- Guajardo Quiroga, Ramón G. (1992), "Efectos de las maquiladoras en el producto, el ingreso y el empleo en México", Comercio exterior, vol. 42, N° 1, México, D.F., enero.
- Hart, Michael (1990), A North American Free Trade Agreement: The Strategic Implications for Canada, Nueva Escocia, The Institute for Research on Public Policy, Halifax.
- Hirschman, A. O. (1958), The Strategy of Economic Development, New Haven, Yale University Press.
- IEB (Instituto de Estudios Bancarios "Guillermo Subercaseaux") (1990), Internacionalización y apertura económica: el BID y América Latina. La banca chilena durante los '80. Promoción de exportaciones, serie Colección economía y finanzas, vol. 13, Santiago de Chile.
- Instituto de Investigaciones Económicas (1990), Momento económico, No. 49, México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), enero-febrero.
- INTAL (Instituto para la Integración de América Latina) (1991), "¿Hacia un nuevo proceso integracionista?", Integración latinoamericana, año 16, No. 165, número especial, Buenos Aires, marzo.
- Israel Zipper, Ricardo (1991), "Chile, la Iniciativa Bush y el nuevo orden internacional", Política, No. 26, Santiago de Chile, Instituto de Ciencia Política, Universidad de Chile.
- Izam, Miguel (1991), "Europa 92 y la economía latinoamericana", Revista de la CEPAL, No.43 (LC/G.1654-P), Santiago de Chile, abril.
- Kosacoff, Bernardo, Jorge Todesca y Adolfo Vispo (1991), La transformación de la industria automotriz argentina y su integración con Brasil (LC/BUE/L.122), Documento de trabajo, N° 40, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

- Krueger, Anne O. (1990), The Political Economy of American Protection in Theory and in Practice, Working Paper, No. 3544, Cambridge, National Bureau of Economic Research Inc.
- Kuwayama, Mikio (1992), New Forms of Investment (NFI) in Latin American-United States Trade Relations, Documento de trabajo, No. 7, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Lim, Linda Y. C. y Pang Eng Fong (1991), Foreign Direct Investment and Industrialisation in Malaysia, Singapore, Taiwan and Thailand, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), París.
- Lowenthal, Abraham F. (1991), "The United States and Latin America in the 1990's: Changing U.S. interests and policies in a new world", Inter-American Dialogue, Washington, D.C., mayo.
- Nacional Financiera (1991), "El sector automotriz", El mercado de valores, año 51, No. 24, Subdirección de Información Técnica y Publicaciones, México, D.F., diciembre.
- Nochteff, Hugo (1992), Evolución reciente del complejo electrónico en la Argentina y lineamientos para su reestructuración (LC/BUE/L.124), Documento de trabajo, N° 42, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (1986), Science and Technology Indicators, No 2, París.
- ____ (1988), Main Economics Indicators, París, agosto.
- OEA (Organización de los Estados Americanos) (1992), Boletín comercial, vol. 17, No. 3, Comisión Especial de Consulta y Negociación (CECON), Washington, D.C., marzo.
- ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) (1986), La ventaja comparativa en el comercio internacional de manufacturas: evolución de los perfiles de los recursos y el comercio, Viena.
- Pavitt, K., (1984), "Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory", Research Policy, Amsterdam.
- Rosales, Osvaldo (1990), La economía de USA en los 90: entre la recesión y la recuperación de la hegemonía, Madrid, Ediciones de las Ciencias Sociales.
- SECOFI/BANCOMEXT (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial/Banco Nacional de Comercio Exterior) (1991), Negocios con la industria maquiladora, serie Documentos técnicos, No. 13, México, D.F., noviembre.
- SELA (Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano) (1990), "Análisis preliminar de la Iniciativa Bush para las Américas", Capítulos del SELA, No. 26, Caracas.

- ____ (1991), "Medidas comerciales aplicadas por Estados Unidos que afectan exportaciones de los países latinoamericanos", Capítulos del SELA, No. 28, Caracas.
- ____ (1992), Situación y perspectivas de la Iniciativa para las Américas (SP/CL/XVIII.O/DT No. 13), XVIII Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, Caracas, 7 al 11 de septiembre.
- Tulchin, Joseph S., Nélida B. Mairal y Susan C. Roraff (1992), Enterprise for the Americas Initiative/Iniciativa de las Américas (WWC/EAI/No. 6), The Latin American Program No. 6, Informe al 15 de julio, Washington, D.C., Woodrow Wilson International Center for Scholars.
- UNCTAD (Conferencia sobre el Comercio y el Desarrollo de las Naciones Unidas) (1983), Export Processing Free Zones in Developing Countries: Implications for Trade and Industrialization Policies (TD/B/C.2/211), Ginebra.
- Van Dijk, Pitou, (1986), Causes and Characteristics of Export-Oriented Industrialization in Developing Countries, Amsterdam, Free University Press.
- Wu, Terry y Neil Longley (1991), "A U.S.-Mexico Free Trade Agreement: U.S. Perspectives" Journal of World Trade, vol. 25, No. 3, Ginebra, Werner Publishing Company Ltd., junio.
- Yoguel, Gabriel y Hugo Kantis (1990), Reestructuración industrial y eslabonamientos productivos: el rol de las pequeñas y medianas firmas subcontratistas (LC/BUE/R.152), Documento de trabajo, No. 21, Programa Conjunto Perspectivas de Reindustrialización y sus Determinaciones Regionales, Buenos Aires, Consejo Federal de Inversiones/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CFI/CEPAL).

