

NACIONES UNIDAS

**COMISIÓN ECONÓMICA
PARA AMÉRICA LATINA Y
EL CARIBE - CEPAL**



Distr.
LIMITADA

LC/L.964
2 de agosto de 1996

ORIGINAL: ESPAÑOL

**EXPORTACIONES AGROINDUSTRIALES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.
ESPECIALIZACIÓN, COMPETITIVIDAD Y OPORTUNIDADES
COMERCIALES EN LOS MERCADOS DE LA OCDE**

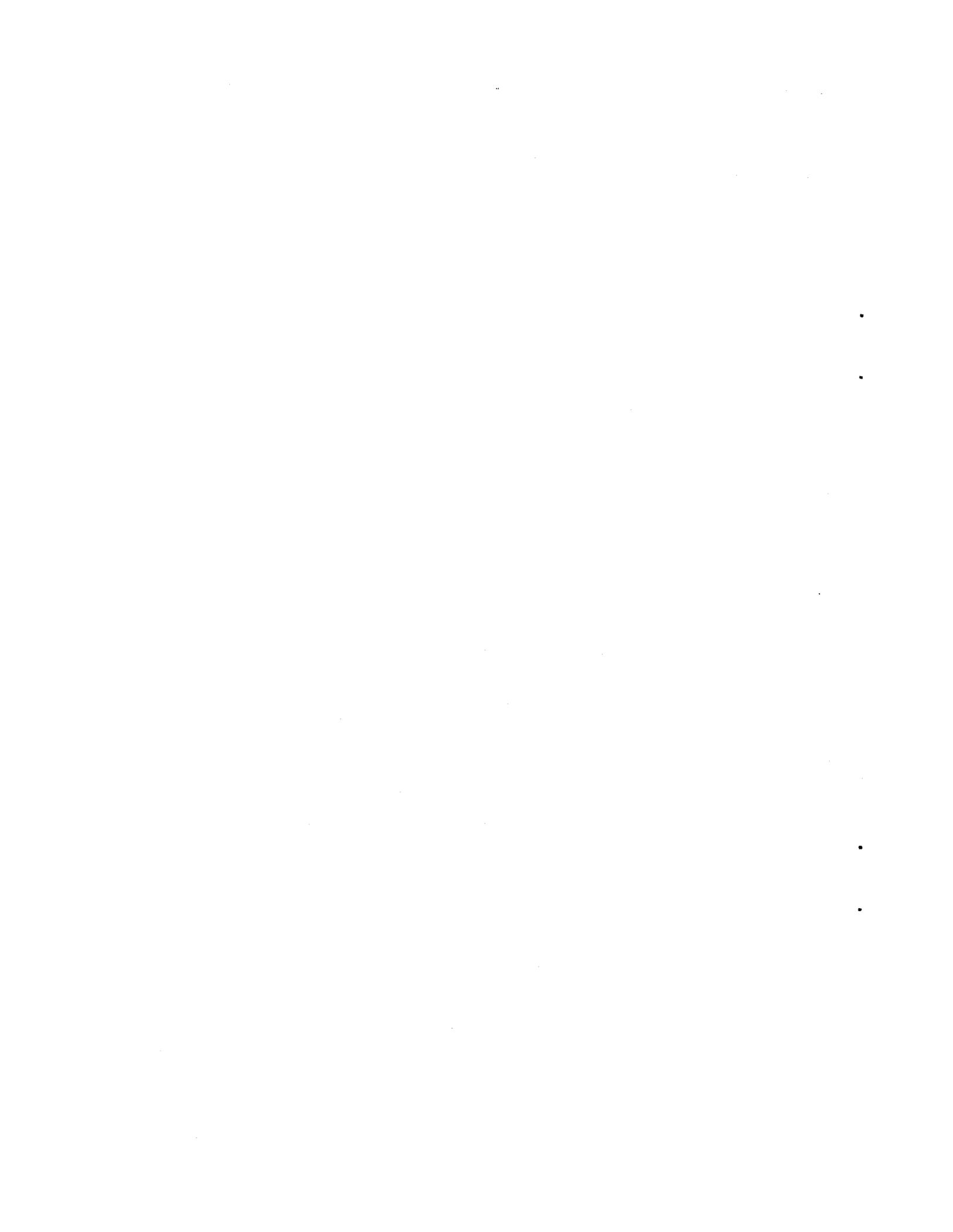
Documento preparado por Graciela E. Gutman y Luis E. Miotti, consultores de la Unidad de Desarrollo Agrícola de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, en el marco del proyecto sobre Promoción de la integración social y económica de los pequeños y medianos agricultores a la agroindustria, conforme al convenio de cooperación suscrito entre la CEPAL, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), y la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ), en representación del Gobierno de la República Federal de Alemania. Las opiniones expresadas en este trabajo son de la exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

96-8-701



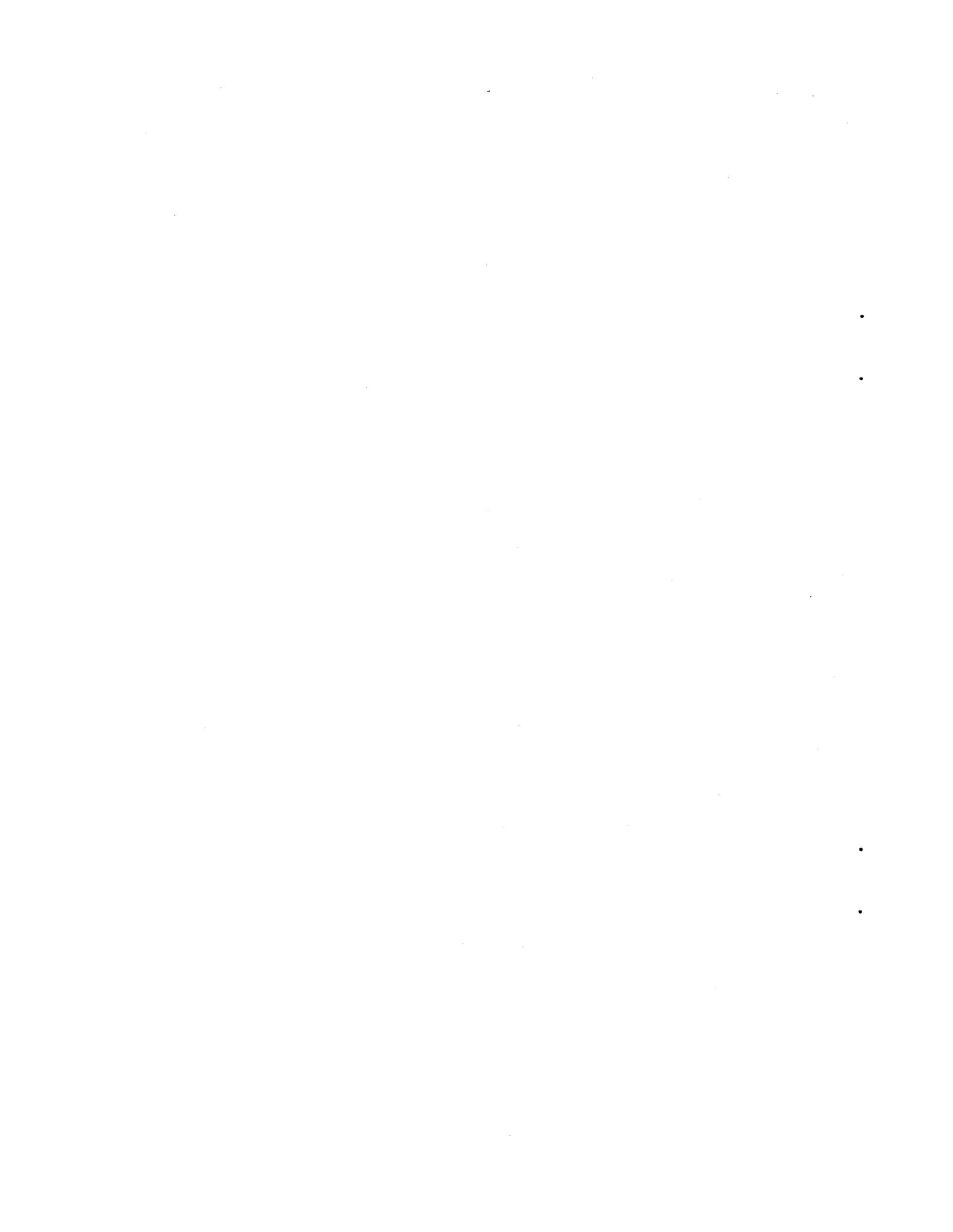
ÍNDICE

	<i>Página</i>
Resumen	v
Introducción	1
I. MARCO CONCEPTUAL	2
A. ESPECIALIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD: DOS CONCEPTOS DIFERENTES	2
B. VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVIDAD: LA INFLUENCIA DEL TIPO DE CAMBIO	3
C. METODOLOGÍA	5
D. ESPECIALIZACIÓN GLOBAL Y AGROALIMENTARIA: LOS CASOS DE BRASIL Y CHILE.	7
1. Brasil: el retroceso relativo de la especialización agroalimentaria	8
2. Chile: la reespecialización agroalimentaria	12
II. TIPOLOGÍA DE PERFILES ESTRUCTURALES DE ESPECIALIZACIÓN AGROINDUSTRIAL.	16
1. El método	16
2. La tipología resultante	20
III. ESPECIALIZACIÓN, COMPETITIVIDAD Y OPORTUNIDADES COMERCIALES	22
A. PRESENTACIÓN GENERAL	22
B. PRINCIPALES VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS	28
C. POSICIONAMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTA- CIONES AGROINDUSTRIALES EN LOS MERCADOS DE LA OCDE .	43
D. PRINCIPALES COMPETIDORES EN LOS MERCADOS DE LA OCDE	51
E. OPORTUNIDADES COMERCIALES. MERCADOS POTENCIALES DE EXPORTACIÓN	57
Conclusiones	66
Bibliografía	69
ANEXOS	71
Anexo 1: Notas metodológicas generales	73
Anexo 2: El análisis de correspondencias múltiples	85



Resumen

El presente estudio examina la situación actual y las potencialidades del comercio exterior de productos agrícolas y agroindustriales de un grupo seleccionado de países de América Latina y El Caribe, con respecto a los mercados de los países desarrollados agrupados en la OCDE. Para ello, se analiza a partir de la base de datos de la OCDE y para un número significativo de años, tres elementos que se consideran determinantes para este efecto; la especialización del comercio, la internacionalización y la evolución de la competitividad. Para medir esta última, se construyeron varios indicadores apropiados a partir de los tradicionales de Ventajas Comparativas Reveladas de Bela Balassa. Mediante el análisis, se identificaron finalmente los llamados puntos fuertes del comercio exterior de productos agrícolas y agroindustriales de los países de América Latina y El Caribe, los que se cruzan con los puntos débiles de los países de la OCDE, a fin de determinar las posibilidades actuales, los grados de aprovechamiento de los mercados y sus potencialidades.



Introducción

El presente documento presenta una visión sintética y de conjunto de los resultados de una investigación sobre competitividad, especialización y oportunidades comerciales de las exportaciones agroindustriales de trece países de América Latina y el Caribe.

Uno de los objetivos centrales de esta parte de la investigación ha sido detectar las oportunidades comerciales, en países seleccionados de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), de una serie de productos agroindustriales que forman parte del perfil de especialización de las economías regionales.

En muchos de los rubros agrícolas seleccionados trabaja un gran número de pequeños y medianos agricultores. Su articulación con la agroindustria, cuando tiene lugar, ocurre muchas veces en producciones destinadas a los mercados externos. El conocimiento de las posibilidades que estos mercados ofrecen para la expansión de la oferta, constituye otro elemento de importancia estratégica en el contexto de la globalización y apertura creciente de las economías.

Para identificar los mercados potenciales de exportación, se estudió la evolución en el largo plazo del perfil de especialización agroindustrial de los países de la región, los cambios que han experimentado sus respectivas posiciones competitivas en los mercados de la OCDE, el grado de adaptación de su oferta exportable a la demanda de los países a que van destinadas sus exportaciones, y los principales países con que compiten en esos mercados.

Los resultados globales del análisis se resumen en tres capítulos. En el capítulo I presentamos el marco conceptual del estudio y la metodología utilizada. Esta última se detalla en el anexo 1. El capítulo II propone una tipología de los países de la región atendiendo al perfil estructural de especialización de los mismos y a su dinámica temporal. El anexo 2 presenta la metodología utilizada para elaborar esta tipología.

En el capítulo III desarrollamos con más detalle los rasgos resaltantes de la especialización internacional y de la posición competitiva de los trece países estudiados, y presentamos, tomando como ejemplo determinados países, los análisis relativos a la identificación de las oportunidades comerciales o ventanas de exportación.

Finalmente, en las conclusiones se retoman un conjunto de observaciones globales y preliminares que surgen del estudio.

I. MARCO CONCEPTUAL

La sucesión de choques reales y financieros, así como los programas de reforma estructural que han tenido lugar en la región en el curso de las dos últimas décadas, han modificado radicalmente los perfiles de inserción comercial externo de los países de América Latina y el Caribe. Un denominador común de los procesos de ajuste estructural ha sido la tendencia a la apertura creciente y completa de las fronteras nacionales al intercambio de bienes y servicios y a los movimientos de capital.

La ruptura radical y generalizada con el modelo de crecimiento hacia adentro, fundado en un proceso de industrialización por sustitución de importaciones, apareció explícitamente durante la segunda mitad de los años ochenta. Bajo el peso de las restricciones financieras externas, la mayor parte de los gobiernos de la región adoptaron el enfoque liberal preconizado por las instituciones financieras internacionales. Mediante el repliegue del Estado, la desregulación de la economía y la apertura a los intercambios internacionales, se procuró no sólo establecer un nuevo cuadro institucional para el funcionamiento de las economías nacionales, sino llevar a cabo también una vasta reestructuración de la oferta. En efecto, la inversión privada y las exportaciones fueron llamadas a transformarse en los núcleos dinámicos del crecimiento, con el fin de recuperar la viabilidad financiera externa.

La apertura comercial se convirtió en la llave maestra del nuevo enfoque. Por su carácter drástico y generalizado, la reducción de las barreras tarifarias y no tarifarias constituyó sin duda la reforma más espectacular. El nivel más elevado de la tarifa media en 1992 (21.1% para Brasil) era prácticamente igual al nivel de la tarifa media más baja en 1985 (20% para Bolivia) (Banco Mundial, 1993).

En consecuencia, las perspectivas económicas de la región están condicionadas por el potencial de competitividad que puedan encerrar las economías, más expuestas hoy al mercado internacional. En este contexto, se requiere un ajuste permanente de la calidad de la especialización internacional, de tal modo que permita desarrollar ventajas comparativas "dinámicas", derivadas principalmente de la innovación y del aprendizaje tecnológico.

A. ESPECIALIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD: DOS CONCEPTOS DIFERENTES

Durante mucho tiempo, las nociones de competitividad y de especialización se consideraron equivalentes. En efecto, para la teoría tradicional del comercio internacional, si los intercambios obedecen a la presencia de ventajas comparativas, las exportaciones deben ser competitivas. De esa manera, la especialización se transformó en un indicador de la competitividad.

Sin embargo, dos elementos esenciales distinguen estos conceptos:¹ mientras la competitividad se mide entre países (para un producto dado), las ventajas comparativas (que traducen la especialización) se miden entre productos (para una economía dada). Por otro lado, mientras la competitividad está sometida a la

¹ El análisis se inspira ampliamente de G. Lafay (1990).

coyuntura macroeconómica (dependiendo en particular de la variación del tipo de cambio real), **las ventajas comparativas tienen un carácter estructural.**

Las fuertes oscilaciones macroeconómicas y la inestabilidad del tipo de cambio que han caracterizado durante las dos últimas décadas a la economía mundial en general y a la de la región en particular, han perturbado considerablemente la competitividad de las exportaciones. Por esa razón, el análisis en términos de competitividad resulta insuficiente. El estudio de la especialización internacional debe incluir una medición de las ventajas comparativas tales como quedan "reveladas" por el comercio internacional, cualesquiera que sean los factores a que obedece la existencia de esas ventajas, trátase de: a) dotación favorable de recursos naturales; b) bajos costos relativos debido a una selección de las producciones más aptas para beneficiarse de la dotación factorial, de acuerdo con la teoría neoclásica de Heckscher y Ohlin; c) bajos costos relativos inducidos por las innovaciones tecnológicas en los procesos de producción, gracias a las economías de escala que las empresas están en condiciones de obtener, o d) generación de situaciones de monopolio derivadas de la creación de nuevos productos.

De esta manera, la **especialización internacional** responde al principio de las ventajas comparativas, definido de un modo mucho más amplio que en el enfoque ricardiano, fundado como está en las diferencias relativas de la productividad del trabajo. Igualmente, la teoría neoclásica, basada en las diferencias existentes en la dotación de factores de producción, sólo se aplica a un número limitado de casos.

Así, los análisis en términos de ventajas comparativas estáticas, deterministas por definición, quedan reemplazados por una visión dinámica de la especialización: nuevas fuentes de especialización se crean, y las naciones que engendran o atraen innovaciones pueden desestabilizar la posición relativa de las distintas economías en el seno de la división internacional del trabajo.

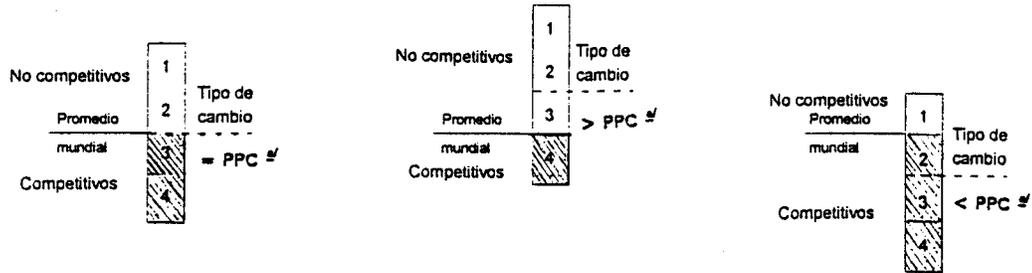
B. VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVIDAD: LA INFLUENCIA DEL TIPO DE CAMBIO

Ahora bien, la realización de las ventajas (o desventajas) comparativas depende del nivel del tipo de cambio real, sobre todo para los bienes no diferenciados. Una adaptación de los esquemas contruidos por Lafay deja de manifiesto la relación que existe entre tasa de cambio real, ventajas comparativas y competitividad (véase el esquema 1).

Esquema 1

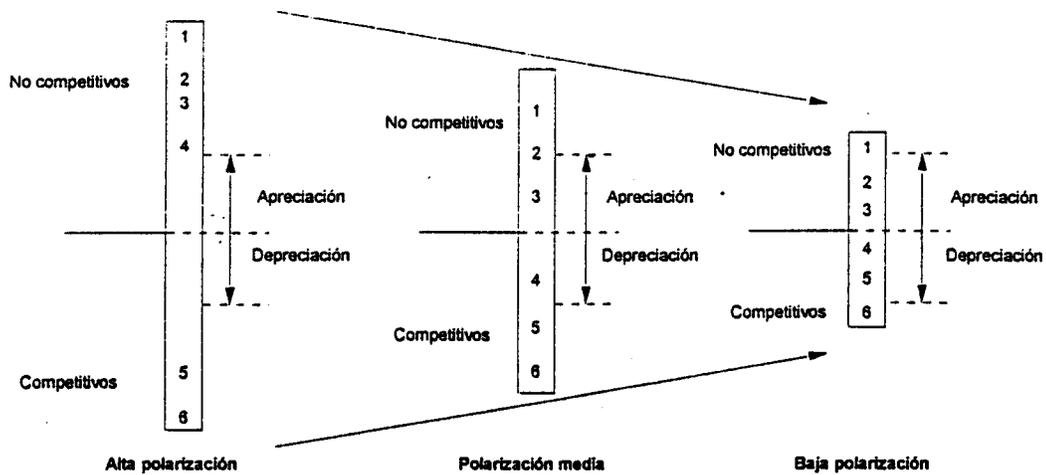
ESCALA DE VENTAJAS COMPARATIVAS, COMPETITIVIDAD Y TIPO DE CAMBIO REAL

a) Realización de las ventajas comparativas y tipo de cambio real



b) Polarización de las ventajas comparativas y competitividad

Una misma fluctuación del tipo de cambio produce un impacto diferente, según la amplitud de la escala de ventajas



Nota: los productos se ordenan en niveles decrecientes de costos

a/ PPC = paridad de poder de compra.

La estructura de las ventajas comparativas aparecerá definida de una manera efectiva según la posición de la tasa de cambio con relación a la paridad de poder de compra. Si se admite que la tasa de cambio real refleja la paridad de poder de compra, la frontera de competitividad en relación con la media mundial corresponde perfectamente a la estructura de ventajas comparativas. En una situación de sobrevaluación de la moneda, una parte de los productos que ocupan posiciones favorecidas en la escala de ventajas comparativas son penalizados, transformándose en subcompetitivos. Lo contrario ocurre en una situación de subvaluación de la moneda.

De la misma manera que la escala es afectada por la situación del tipo de cambio, la forma que tomará el impacto depende del grado de polarización de la estructura de ventajas comparativas. Una economía con una escala de ventajas comparativas más concentrada (en torno de cero) será más sensible a las fluctuaciones del tipo de cambio real que una economía con una estructura más dispersa o polarizada. La situación menos vulnerable corresponde a una estructura muy polarizada, donde tanto las ventajas como las desventajas son muy marcadas.² Así sucedió con la mayor parte de los perfiles de especialización de las economías de la región hasta fines de los años sesenta (véase más adelante el caso de Brasil).

C. METODOLOGÍA ³

En este trabajo, el análisis de la especialización se basa en la utilización del indicador de contribución al saldo. Este indicador se construye a partir de la distribución uniforme del saldo global del comercio exterior de un país prorrateada por el peso respectivo de los diferentes productos o categorías de productos, con el objetivo de comparar el saldo observado con el saldo teórico de cada rubro. Esto permite identificar las **ventajas y desventajas comparativas reveladas**,⁴ según que el saldo observado durante un período determinado sea superior o inferior al saldo teórico. Definido en términos de contribución al saldo comercial, el indicador utilizado resulta conforme a la lógica ricardiana en materia de ventajas comparativas.

El análisis de la evolución de las ventajas comparativas en las tres últimas décadas, asociado a la información suministrada por el conjunto de indicadores complementarios consignados en el anexo 1, permite caracterizar y calificar la especialización global y, en particular, la especialización primaria de los países de la región.

² En otras palabras, los productos que presentan posiciones extremas o una muy alta polarización —muy fuertes ventajas o desventajas— son menos afectados por las fluctuaciones del tipo de cambio real. Sus ventajas (o desventajas) de costos son tan fuertes que su competitividad queda intacta frente a las distorsiones del tipo de cambio.

³ Para una exposición detallada de la metodología y de los indicadores utilizados, véase el anexo 1.

⁴ En este trabajo se utilizan indistintamente las expresiones "ventajas", "ventajas comparativas" o VCR para designar las **ventajas comparativas reveladas**.

Posteriormente, se "filtran" las VCR detectadas con el fin de retener aquellos productos que presentan una tasa de cobertura superior a la unidad.⁵ Estos productos constituyen los "puntos fuertes" de cada país.

Los puntos fuertes de cada país de la región son relacionados con los puntos débiles de cada uno de sus socios comerciales de la OCDE, identificados igualmente mediante el método de la contribución al saldo. De esto resulta una lista de productos que representa una primera aproximación del **grado de adaptación** de la oferta de cada país de la región a la demanda potencial de cada economía de la OCDE.⁶

A partir de la información así elaborada se estudia el **grado de aprovechamiento** de la demanda de las economías industrializadas por parte de los países de la región. Para ello se calcula, para cada uno de estos países y para cada producto detectado como punto fuerte o punto débil, la evolución de su **parte de mercado**⁷ en el país miembro de la OCDE considerado. Se verifica una **situación de aprovechamiento insuficiente del mercado** cuando la parte de mercado en este país es inferior a la que se registra en una zona de referencia.⁸ En este trabajo se considera la OCDE como zona o mercado de referencia.

Cabe precisar que las **oportunidades comerciales insuficientemente explotadas**⁹ pueden en realidad obedecer a la existencia de barreras arancelarias y no

⁵ La tasa de cobertura se define como el cociente entre las exportaciones y las importaciones de un producto o grupo de productos.

⁶ En este trabajo, los productos que caen dentro de la intersección entre los puntos fuertes y los puntos débiles se denominan a menudo sectores o zona de intersección.

⁷ La evolución de las partes de mercado es el criterio que se utilizó en este trabajo para medir la competitividad. La parte de mercado (PM) para un producto *i* del país *j* en un mercado *k* se define aquí como:

$$PM = \frac{X_{ij}}{\sum M_{ik}}$$

⁸ Los estudios de esta naturaleza suelen utilizar un enfoque consistente en considerar que existen exportaciones potenciales de un país a un mercado determinado a partir de la comparación entre el grado de penetración que se da en ese mercado y el que se observa en una zona de referencia. Aunque aplican metodologías diferentes, pueden citarse como ejemplos Direction des relations économiques extérieures, Bureau analyses et prévisions (1991) y Campero y Escobar (1992).

⁹ En este trabajo se utilizan como sinónimos las expresiones "oportunidades comerciales insuficientemente aprovechadas o insuficientemente explotadas", "mercados poco aprovechados" y "exportaciones potenciales". En igual sentido, el que no haya exportaciones del país estudiado al mercado de los países industrializados en cuestión, constituye en nuestra terminología una "oportunidad no aprovechada o no explotada" o un "mercado no aprovechado". Finalmente, hablamos de una "oportunidad comercial aprovechada o explotada" o de un "mercado aprovechado" cuando el grado de penetración en el mercado de la OCDE es superior al que se verifica en el mercado de referencia. Por supuesto, esto no significa que en un mercado

arancelarias, de acuerdos preferenciales, de comercio dentro de una misma empresa o a otros factores semejantes, es decir a todos aquellos fenómenos que alejan la economía de una situación de libre comercio. El análisis de estos fenómenos, así como de la capacidad de oferta exportable para cada producto, escapa a los propósitos de este trabajo.¹⁰

D. ESPECIALIZACIÓN GLOBAL Y AGROALIMENTARIA: LOS CASOS DE BRASIL Y CHILE

La evolución de la especialización agroindustrial de los países de la región aquí estudiados ¹¹ (y, en general, la especialización sectorial de cualquier país), guarda estrecha relación con las transformaciones y la evolución de la especialización global de las respectivas economías. Si bien el análisis que se presenta en este documento se centra en el estudio de los cambios en el perfil de especialización agroindustrial de los países de la región, en este capítulo nos detendremos brevemente en la consideración de los vínculos existentes entre estas ventajas comparativas sectoriales y las ventajas comparativas globales.

Para ello, analizaremos aquí el comportamiento del sector agroindustrial en el contexto de la evolución de la especialización "agregada" de Brasil y Chile, que representan dos casos polares en la región.¹² A partir del indicador de ventajas comparativas reveladas, y utilizando un agrupamiento de productos que combina el sector productivo de origen de los mismos con los factores que influyen en su competitividad, es posible comprobar que los perfiles de especialización de Brasil y Chile han tenido una evolución sumamente dispar.¹³

"aprovechado" no se puedan incrementar las exportaciones.

¹⁰ Estas cuestiones deberían ser objeto de estudios sectoriales específicos.

¹¹ Barbados, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, Paraguay, Perú, República Dominicana y El Salvador.

¹² Este análisis y los del resto del trabajo se fundan en la base CTP-DATA (*Comparative Trade Performance-Data Base*), base de datos de comercio exterior de los países de América Latina y el Caribe construida a partir de *OECD Trade DB*, la *OECD Stan Data Base for Industrial Analysis (STAN Data Base)* y *International Commodity Trade Data Base (COMTRADE)* de las Naciones Unidas. La base, que comprende el cálculo de un gran número de indicadores de especialización internacional y competitividad y de clasificación de productos, fue elaborada en ocasión del estudio realizado por C. Quenan y otros (1994). El presente análisis se inspira ampliamente en este trabajo.

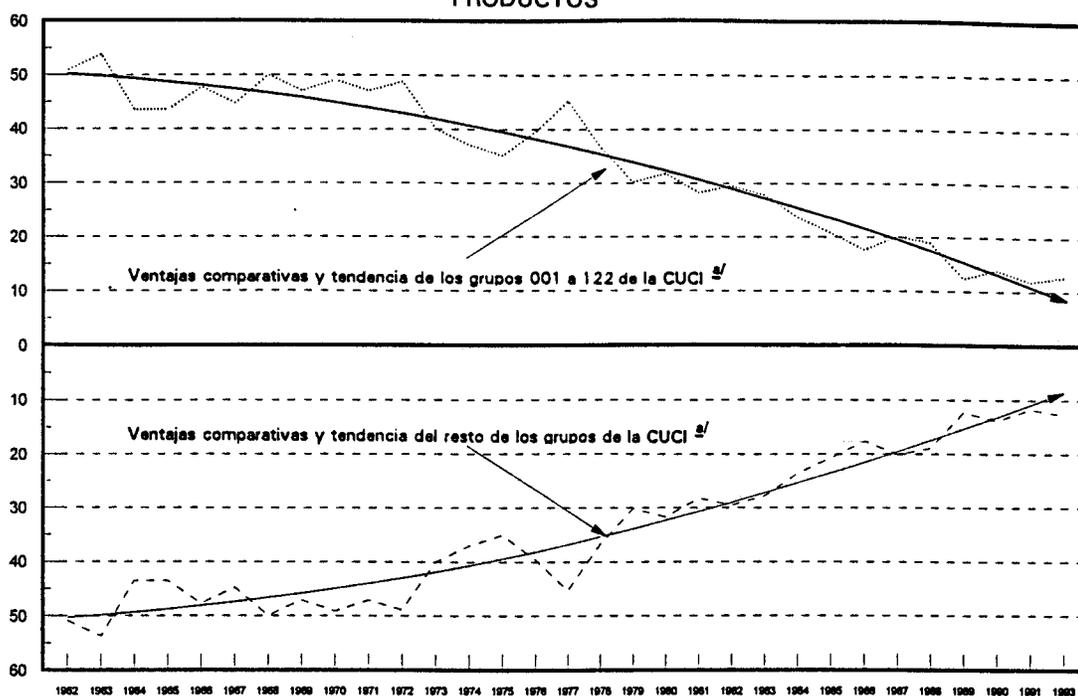
¹³ La elaboración de los cuadros de síntesis de ambos países parte de un reagrupamiento de las 239 categorías de productos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI, Rev.2). La clasificación resultante se inspira en diversas clasificaciones internacionales (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), OCDE, CEPAL) y en los trabajos de K. Pavitt, y fue adaptada a las especificidades del comercio exterior de la región. Conjuga la pertenencia sectorial (productos primarios y productos industria-

1. Brasil: el retroceso relativo de la especialización agroalimentaria

La evolución del perfil de especialización brasileño muestra una disminución permanente de las ventajas comparativas en materia de productos agroindustriales —sean primarios, semielaborados o industrializados, esto es, los productos comprendidos entre los grupos 001 y 122 de la CUCI, Rev. 2, evolución que está asociada a un aumento de las ventajas comparativas en algunos productos industriales (véase el gráfico 1 y véanse asimismo los cuadros 1, 2, 3 y 4).

Gráfico 1

BRASIL: EVOLUCIÓN DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS: ALIMENTOS Y RESTO DE LOS PRODUCTOS



Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

^{a/} CUCI = Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI, Rev. 2).

les); la intensidad en el uso de los factores: productos industriales intensivos en recursos naturales (agrícolas intensivos en trabajo, agrícolas intensivos en capital, mineros y energéticos) y manufacturas (intensivas en trabajo, en economías de escala, de proveedores especializados, y manufacturas intensivas en investigación y desarrollo); y las fuentes de la competitividad internacional de los diferentes grupos de productos. Adicionalmente, los productos industriales se clasificaron según el criterio de intensidad tecnológica utilizado por la OCDE. Por último, éstos son clasificados según el dinamismo del comercio internacional de cada uno de ellos durante la década 1982-1991. Véase Quenan y otros (1994).

Cuadro 1

BRASIL: VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS. EVOLUCIÓN POR GRUPOS DE PRODUCTOS, 1962-1993

Grupos de productos	1962-1963	1969-1971	1979-1981	1991-1993
Productos primarios	49.45	42.91	-19.72	-7.12
Agrícolas	57.61	45.70	13.96	3.39
Mineros	6.34	8.29	7.56	5.87
Energéticos	-14.50	-11.08	-41.24	-16.37
Productos industriales	-49.59	-44.28	18.35	6.14
Intensivos en recursos naturales (semimanufacturados)	-8.38	0.37	14.46	4.11
Agrícolas intensivos en trabajo	6.02	12.97	17.95	8.85
Agrícolas intensivos en capital	1.50	3.57	6.07	4.56
Mineros	-12.35	-14.69	-10.39	-5.83
Energéticos	-3.55	-1.48	0.81	-3.48
Manufacturas	-41.20	-44.66	3.89	2.04
Intensivas en trabajo	-0.89	-0.13	7.06	5.99
Intensivas en economías de escala	-11.78	-12.20	5.55	11.46
Proveedores especializados	-20.71	-22.09	-5.94	-5.70
Intensivas en investigación y desarrollo	-7.82	-10.24	-2.77	-9.71
Resto	0.14	1.37	1.37	0.97
Total	0.00	0.00	0.00	0.00

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Cuadro 2

BRASIL: VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS. EVOLUCIÓN POR GRUPOS SEGÚN LA INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1962-1993 a/

Grupos de productos	1962-1963	1969-1971	1979-1981	1991-1993
Baja intensidad tecnológica	0.56	12.15	32.97	30.62
Media baja intensidad tecnológica	-22.51	-24.98	-5.17	-5.92
Media alta intensidad tecnológica	-21.69	-23.65	-7.61	-11.00
Alta intensidad tecnológica	-5.95	-7.81	-1.85	-7.55
Total	-49.59	-44.28	18.35	6.14

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

a/ La clasificación según intensidad tecnológica sólo incluye los productos industriales.

Cuadro 3

BRASIL: VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS. EVOLUCIÓN POR GRUPOS SEGÚN EL DINAMISMO DE LOS MERCADOS, 1962-1993

Grupos de productos	1962- 1963	1969- 1971	1979- 1981	1991- 1993
Muy dinámicos	-4.05	-4.29	-1.32	2.16
Dinámicos	-35.82	-38.11	0.37	-4.51
Intermedios	-11.12	-7.78	8.93	7.31
En regresión	6.23	17.87	14.47	6.40
En decadencia	44.77	32.32	-22.44	-11.35
Total	0.00	0.00	0.00	0.00

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Cuadro 4

BRASIL: VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS. EVOLUCIÓN DE LOS SECTORES AGRÍCOLAS (PRIMARIOS Y ELABORADOS) Y DEL RESTO DE LOS GRUPOS DE PRODUCTOS, 1962-1993

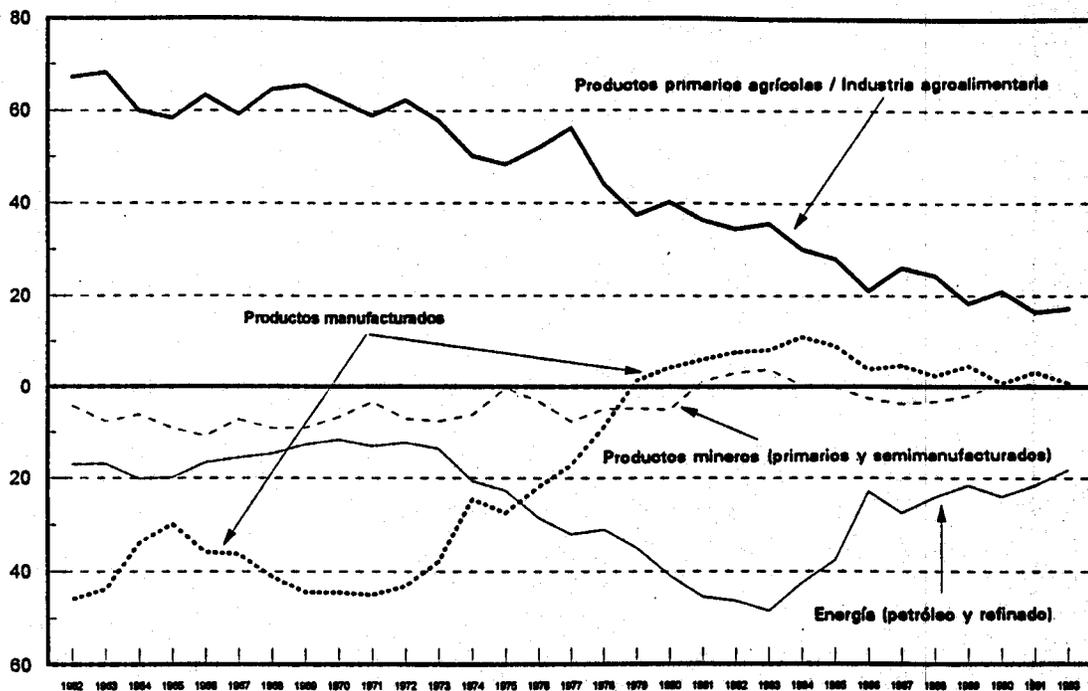
Grupos de productos	1962- 1963	1969- 1971	1979- 1981	1991- 1993
Primarios agrícolas + industria agroalimentaria	65.13	62.25	37.99	16.81
Mineros (primarios + elaborados)	-6.01	-6.41	-2.83	0.04
Energéticos (primarios + elaborados)	-18.05	-12.55	-40.42	-19.85
Industria manufacturera	-41.20	-44.66	3.89	2.04
Resto	0.14	1.37	1.37	0.97
Total	0.00	0.00	0.00	0.00

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

El gráfico 2 muestra de modo más detallado la caída tendencial de la contribución relativa al saldo comercial de los productos primarios agrícolas y de la industria agroalimentaria. Al mismo tiempo se observa un cambio substancial en la posición relativa de los productos manufacturados (con exclusión de la industria agroalimentaria). A partir del período 1974-1975, las fuertes desventajas comparativas en esos productos disminuyeron rápidamente hasta transformarse en ventajas. Ello fue resultado de un aumento importante de las ventajas en manufacturas intensivas en economías de escala y de una disminución considerable de las desventajas en el comercio de bienes de capital.

Gráfico 2

BRASIL: EVOLUCIÓN DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS
POR GRUPOS DE PRODUCTOS



Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

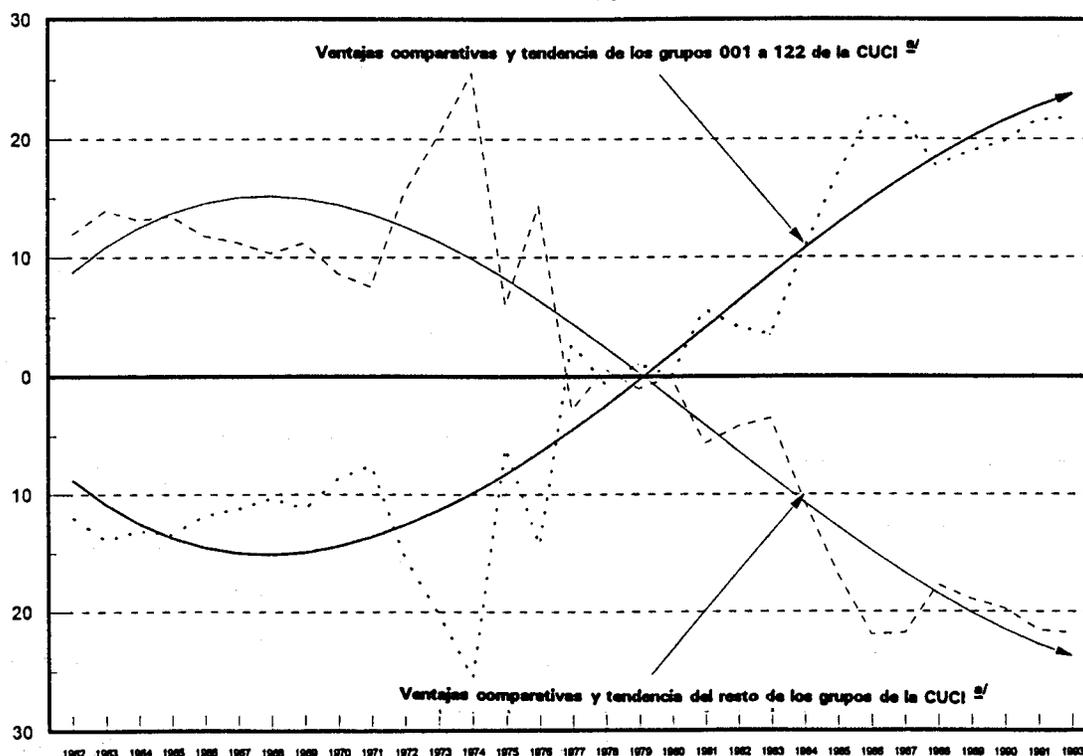
Estas transformaciones están asociadas a grandes cambios en el perfil tecnológico de la especialización industrial (fuerte incremento de las ventajas de los productos de baja tecnología, disminución de las desventajas en los productos de tecnología media, y estabilidad relativa de las desventajas a nivel de la alta tecnología) y, asimismo, a cambios apreciables de la especialización desde el punto de vista del dinamismo de los mercados (aparición de desventajas en productos en decadencia, disminución de las desventajas de los productos dinámicos, y emergencia de ventajas en los productos de dinamismo intermedio y, en menor medida, de gran dinamismo en el comercio mundial).

2. Chile: la reespecialización agroalimentaria

Siguiendo un sendero de especialización diferente al brasileño, la economía chilena exhibió una reespecialización global fundada en la creación de fuertes ventajas comparativas en los grupos de productos alimentarios (véase el gráfico 3), especialmente en los productos primarios. Esta modificación radical del perfil de especialización chileno se caracterizó por un aumento de las desventajas en los bienes industriales y por una pérdida de importancia relativa de la minería (véase el gráfico 4 y véanse también los cuadros 5, 6, 7 y 8).

Gráfico 3

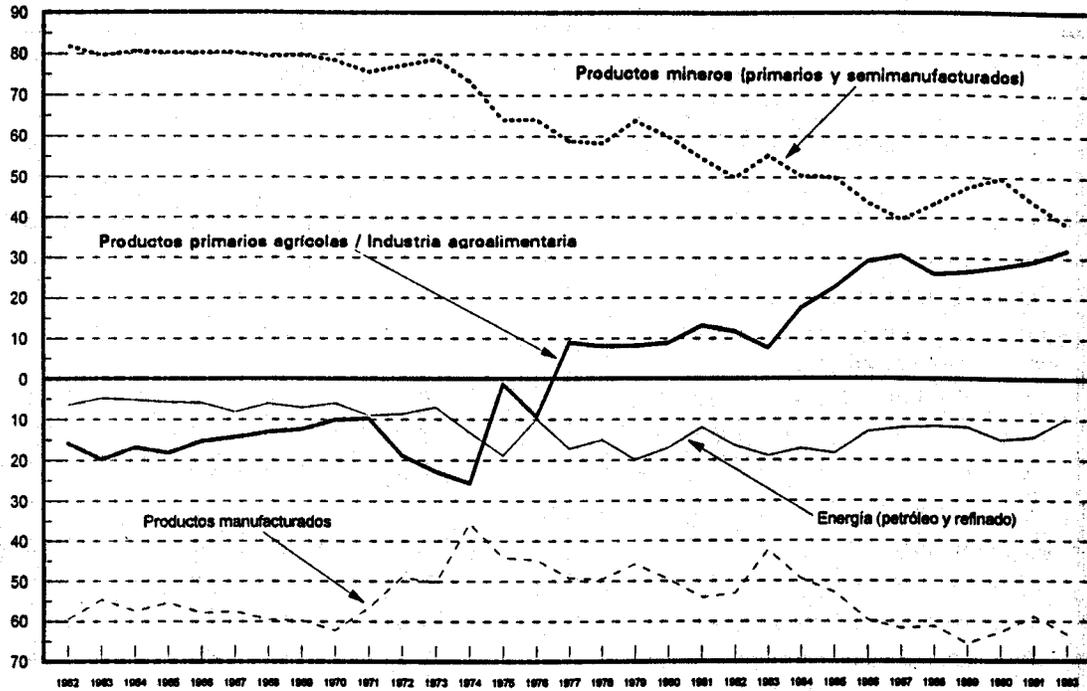
CHILE: EVOLUCIÓN DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS: ALIMENTOS Y RESTO DE LOS PRODUCTOS



Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Gráfico 4

CHILE EVOLUCIÓN DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS POR GRUPOS DE PRODUCTOS



Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Cuadro 5

CHILE: VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS. EVOLUCIÓN POR GRUPOS DE PRODUCTOS, 1962-1993

Grupos de productos	1962-1963	1969-1971	1979-1981	1991-1993
Productos primarios	5.74	-3.98	-3.37	15.96
Agrícolas	-12.62	-10.24	0.34	13.64
Mineros	20.76	11.58	12.54	12.95
Energéticos	-2.40	-5.31	-16.25	-10.63
Productos industriales	-5.28	4.09	6.74	-17.52
Intensivos en recursos naturales (semimanufacturados)	51.92	63.68	56.55	43.57
Agrícolas intensivos en trabajo	-2.10	-1.62	6.80	11.91
Agrícolas intensivos en capital	-2.78	1.06	2.96	5.09
Mineros	59.94	66.33	46.87	28.02
Energéticos	-3.14	-2.09	-0.08	-1.46
Manufacturas	-57.19	-59.59	-49.81	-61.10
Intensivas en trabajo	-7.05	-5.43	-9.43	-7.91
Intensivas en economías de escala	-16.63	-19.40	-17.01	-20.93
Proveedores especializados	-25.81	-23.57	-13.63	-20.04
Intensivas en investigación y desarrollo	-7.71	-11.20	-9.75	-12.22
Resto	-0.46	-0.12	-3.38	1.56
Total	0.00	0.00	0.00	0.00

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Cuadro 6

CHILE: VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS. EVOLUCIÓN POR GRUPOS SEGÚN LA INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1962-1993 ^{a/}

Grupos de productos	1962-1963	1969-1971	1979-1981	1991-1993
Baja intensidad tecnológica	-15.41	-9.87	1.16	7.84
Media baja intensidad tecnológica	35.44	47.25	33.00	6.62
Media alta intensidad tecnológica	-19.34	-24.67	-20.08	-22.64
Alta intensidad tecnológica	-5.97	-8.62	-7.34	-9.35
Total	-5.28	4.09	6.74	-17.52

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

^{a/} La clasificación según intensidad tecnológica sólo incluye los productos industriales.

Cuadro 7

CHILE: VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS. EVOLUCIÓN POR GRUPOS SEGÚN EL DINAMISMO DE LOS MERCADOS, 1962-1993

Grupos de productos	1962-1963	1969-1971	1979-1981	1991-1993
Muy dinámicos	-4.53	-6.19	-4.40	-5.71
Dinámicos	-47.76	-47.75	-39.45	-39.94
Intermedios	51.85	61.40	51.42	39.40
En regresión	3.59	1.46	7.75	15.15
En decadencia	-3.15	-8.93	-15.33	-8.89
Total	0.00	0.00	0.00	0.00

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Cuadro 8

CHILE: VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS. EVOLUCIÓN DE LOS SECTORES AGRÍCOLAS (PRIMARIOS Y ELABORADOS) Y DEL RESTO DE LOS GRUPOS DE PRODUCTOS, 1962-1993

Grupos de productos	1962-1963	1969-1971	1979-1981	1991-1993
Primarios agrícolas + industria agroalimentaria	-17.50	-10.80	10.11	30.64
Mineros (primarios + elaborados)	80.70	77.91	59.41	40.98
Energéticos (primarios + elaborados)	-5.54	-7.41	-16.34	-12.08
Industria manufacturera	-57.19	-59.59	-49.81	-61.10
Resto	-0.46	-0.12	-3.38	1.56
Total	0.00	0.00	0.00	0.00

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

El gráfico 3 y el cuadro 8 muestran de manera detallada la fuerte tendencia al alza de la contribución relativa al saldo comercial de los productos primarios agrícolas y de la industria agroalimentaria, movimiento que se aceleró notablemente a partir del período 1974-1975. Simultáneamente, la tendencia a la disminución de las desventajas en productos industriales, tendencia que había comenzado en 1970, sufrió un quiebre, y dio lugar a un deterioro relativo aún mayor de la contribución al saldo del sector (con exclusión de la industria agroalimentaria). Este fenómeno fue el resultado de un aumento importante de las desventajas tanto en manufacturas intensivas en economías de escala como en el sector de bienes intensivos en tecnología.

Este breve análisis de la evolución de la jerarquía de las ventajas comparativas de Brasil y Chile resalta la importancia que reviste el estudio de la especialización agregada para el análisis sectorial agroalimentario. Tal es el objeto de los capítulos siguientes. En consecuencia, los resultados obtenidos del análisis de las ventajas

comparativas y de la competitividad del sector agroalimentario deben situarse en el marco de la especialización global de cada una de las economías consideradas.¹⁴

II. TIPOLOGÍA DE PERFILES ESTRUCTURALES DE ESPECIALIZACIÓN AGROINDUSTRIAL

En este capítulo ofrecemos una síntesis de los estudios de casos nacionales, que permite una primera visión de conjunto de los cambios verificados en los perfiles de inserción internacional de los países de la región en las últimas décadas. Estos cambios se analizarán con más detalle en el capítulo III.

A partir de la acentuada heterogeneidad estructural que caracteriza a los países estudiados y de las diferentes trayectorias que han seguido en lo relativo a cambio estructural de la inserción comercial externa, hemos elaborado una tipología que resume los perfiles de especialización de tales países. La tipología permite, en relación con un conjunto de variables, reagrupar los países más próximos y formar grupos lo más diferentes posibles entre sí. En lugar de razonar sobre un país medio, la tipología permite disponer a los países en diferentes grupos, cada uno de los cuales tiene su propia lógica.

Como toda tipología, la muestra está en gran medida determinada por la naturaleza de las variables escogidas para su elaboración. En este caso, hemos dado prioridad a un conjunto de variables representativas del perfil estructural de especialización de cada país, y representativas también de su dinámica temporal, dejando de lado otras variables tales como el peso relativo de cada país en los mercados externos o el tamaño del país en términos de grandes agregados económicos. La agrupación de países resultante está, por lo tanto, estrechamente asociada a las variables explicativas elegidas.

1. El método ¹⁵

Para poder construir la tipología, es necesario analizar la estructura subyacente a un gran número de variables, que han sido elegidas como representativas tanto del perfil estructural de especialización como de la dinámica temporal de esta. Para ello, se realizó un análisis factorial de correspondencias múltiples, método que permite arribar a un reducido número de variables independientes.

Las variables seleccionadas fueron las siguientes: cambio estructural de las exportaciones agroindustriales; concentración de las exportaciones agroindustriales;

¹⁴ Debe tenerse en cuenta que el concepto de **especialización** engloba la totalidad de los productos intercambiados por una economía en relación con una zona de referencia (el mundo, los países de la OCDE, la Unión Europea (UE), una relación comercial bilateral, y otros). De la misma manera, el indicador de ventajas comparativas reveladas (o de contribución al saldo) refleja una escala jerárquica para la **totalidad de los productos comercializados**.

¹⁵ En el anexo 2 se presenta en detalle el método utilizado, así como la descripción de cada variable y de sus rangos de valor.

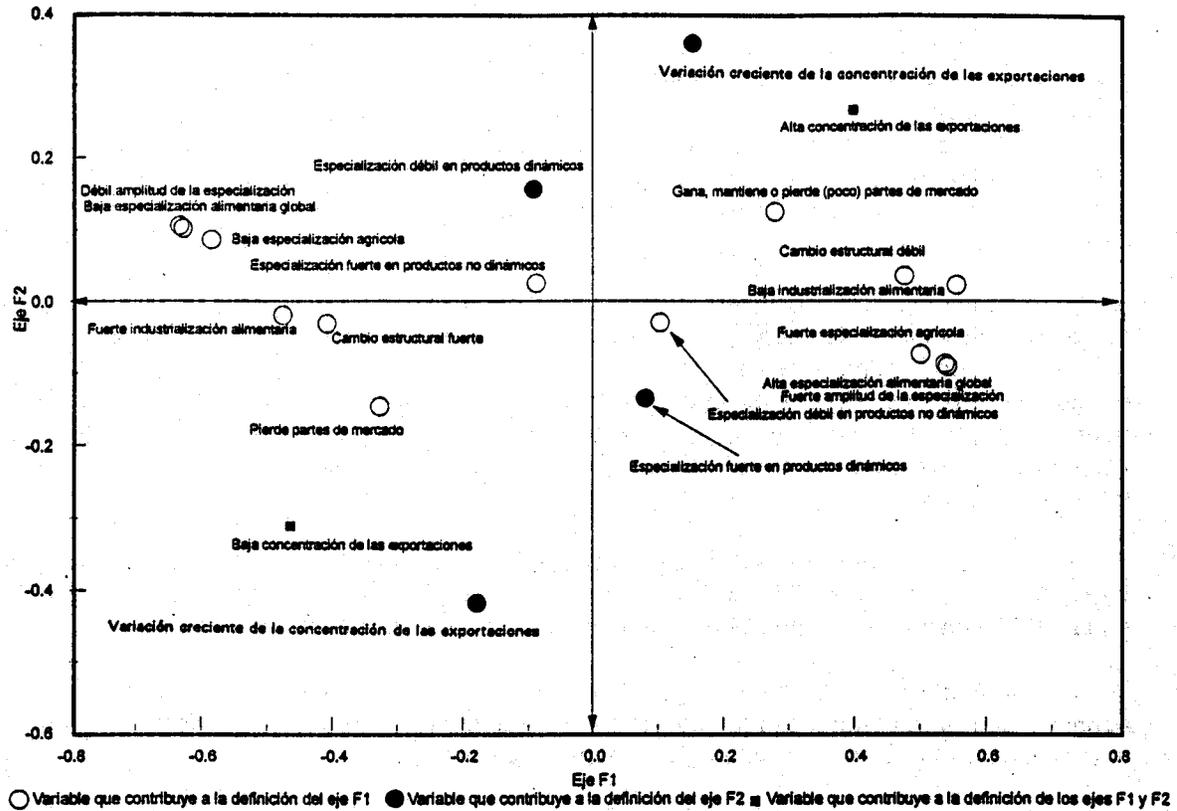
variación de las partes de mercado en la OCDE; amplitud de la especialización; tipos de especialización agroindustrial (distinguiendo rubros agrícolas e industrializados), y dinamismo de la especialización.

Los valores de estas variables para cada uno de los países estudiados se presentan en los cuadros 1 y 2 del anexo 2.

Del análisis de correspondencias múltiples realizado se obtiene un espacio factorial definido por dos grandes ejes, tal como puede observarse en el gráfico 5.

Gráfico 5

DEFINICIÓN DEL ESPACIO VECTORIAL



Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

El eje F1 opone dos tipos de economías, según las características estructurales de la especialización :

a) *dirección positiva del eje F1:*

Se trata de economías caracterizadas por un cambio estructural débil, una gran concentración de las exportaciones en unos pocos productos y una intensa especialización del comercio exterior en torno a la producción agrícola globalmente considerada. Las ventajas comparativas en productos agrícolas primarios son fuertes,

siendo débiles las ventajas comparativas en productos alimentarios industrializados o semiindustrializados. Esta especialización global exhibe una amplitud muy marcada.¹⁶

En resumen, la dirección positiva del eje F1 caracteriza las economías de inserción comercial tradicional primaria dentro de la división internacional del trabajo. Desde un punto de vista temporal, el cambio estructural es relativamente poco acentuado y de escaso dinamismo en los últimos 15 años. Es el caso típico de Colombia, Ecuador, Honduras, Paraguay y El Salvador. Desde el punto de vista del desempeño, los países que se ubican en la dirección positiva del eje F1 son aquellos que han perdido menos partes de mercado en la OCDE.

b) *dirección negativa del eje F1:*

Se trata de economías caracterizadas por un cambio estructural fuerte, una gran diversificación de las exportaciones agrícolas y con una especialización relativamente débil del comercio exterior en torno a la producción agrícola globalmente considerada. Las ventajas comparativas en productos agrícolas primarios son débiles, siendo relativamente fuertes las ventajas comparativas en productos alimentarios industrializados o semiindustrializados. Esta especialización global presenta escasa dispersión.

En resumen, la dirección negativa del eje F1 caracteriza las economías de inserción comercial más moderna dentro de la división internacional del trabajo, con una evolución relativamente marcada hacia la exportación de productos manufacturados no necesariamente provenientes del sector alimentario. Desde un punto de vista dinámico, el cambio estructural es relativamente intenso y de gran velocidad en los últimos 15 años. Es el caso típico de Brasil, Jamaica, Perú y la República Dominicana.

Desde el punto de vista del desempeño, los países que se ubican en la dirección negativa del eje F1 son aquellos que han perdido grandes partes de mercado en la OCDE, hecho al que podría atribuirse su cambio estructural más acelerado.

Sintéticamente, el eje F1 opone los países de inserción comercial tradicional primaria a aquellos que están modificando más o menos rápidamente la inserción comercial en una dirección más industrial del perfil de especialización global.

En lo que respecta al eje F2, dos tipos de economías se oponen :

a) *dirección positiva del eje F2:*

Se trata de aquellas economías que presentan una tendencia a la concentración de las exportaciones agrícolas en unos pocos productos, y cuya inserción está ya muy concentrada. Es el caso de Barbados, Costa Rica y Guayana.

¹⁶ Cabe recordar que una especialización de gran amplitud significa una elevada polarización del comercio exterior, esto es, una especialización muy marcada, concentrada en unos pocos rubros. Por el contrario, los valores bajos de este indicador significan una mayor diversificación de la especialización.

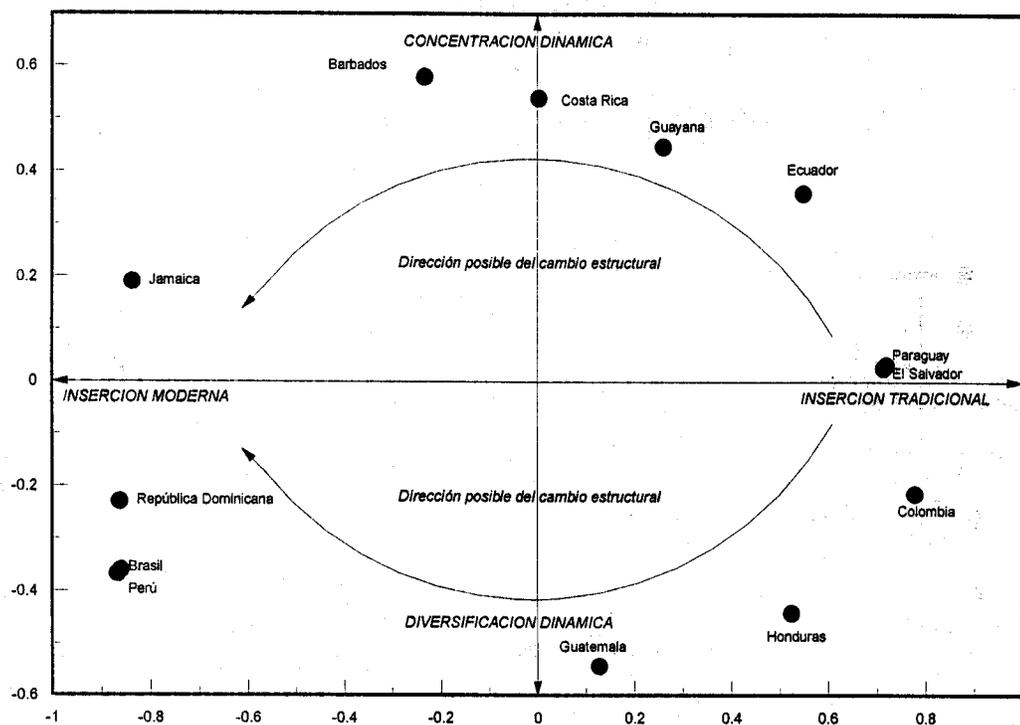
b) *dirección negativa del eje F2:*

Son economías que se caracterizan por una baja concentración en las exportaciones agroalimentarias y con una tendencia hacia una mayor diversificación. Es el caso de Brasil, Guatemala, Honduras y Perú.

En síntesis, el eje F2 opone los países de inserción comercial concentrada a aquellos de inserción comercial diversificada.

Teniendo en cuenta los valores de las variables utilizadas, se pueden deducir dos trayectorias diferentes en materia de evolución estructural de la especialización de los países considerados (véase el gráfico 6).

Gráfico 6
PROYECCIÓN DE LOS PAÍSES EN EL ESPACIO FACTORIAL



Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Una primera trayectoria sería la seguida por Barbados, Costa Rica, Ecuador y Guyana, que podrían dirigirse hacia una inserción comercial externa más moderna y menos dependiente de los productos alimentarios, merced a una concentración en unos pocos productos agrícolas que se caracterizan por una menor pérdida de competitividad en los mercados de la OCDE.

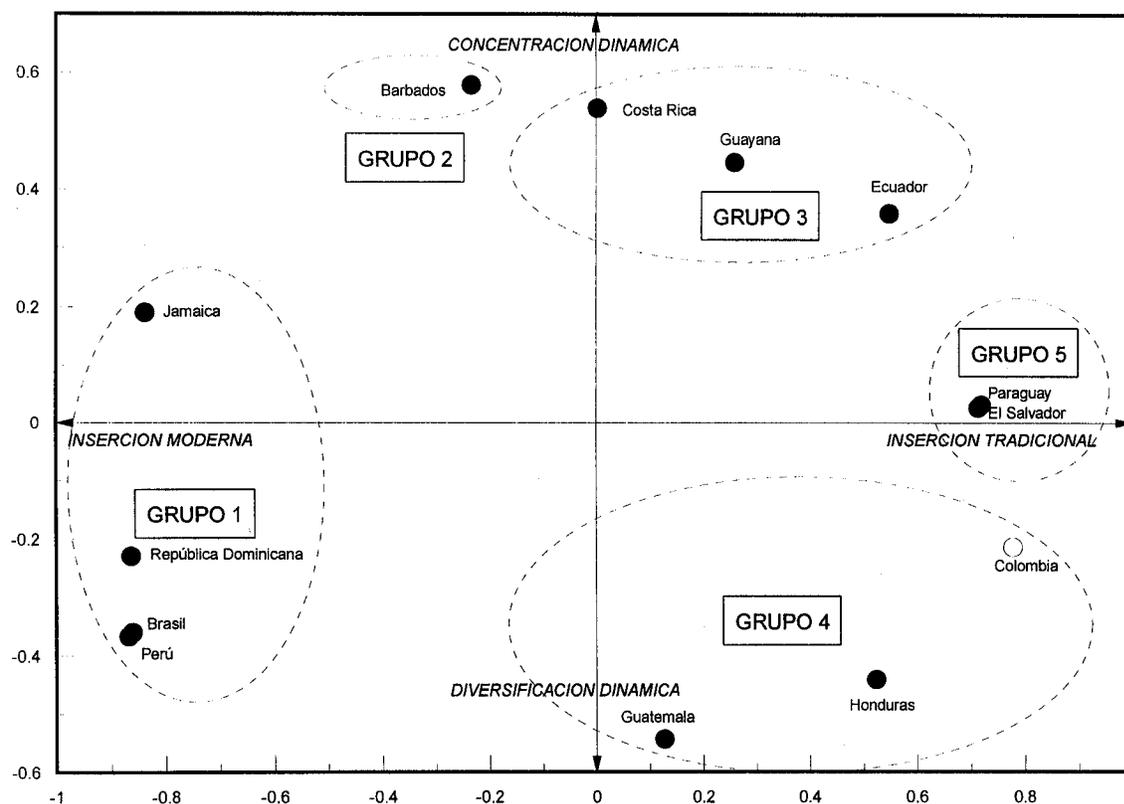
Una segunda trayectoria sería la seguida por Colombia, Guatemala y Honduras, en donde el cambio estructural se realizaría teniendo en cuenta una mayor diversificación primaria, aun cuando la especialización global agrícola perdería peso relativo.

2. La tipología resultante

En el gráfico 7 se consigna la tipología que resulta del análisis factorial, el cual distingue cinco grupos diferentes de países, cuyas características examinaremos a continuación.

Gráfico 7

TIPOLOGÍA DE PAÍSES



○ Colombia representa un caso especial : este país presenta 63.6 % de probabilidades de pertenecer al grupo 4 y 63.6 % de pertenecer al grupo 5, si estadísticamente se considera que el valor de cada variable cae dentro del intervalo [media - 2 desvíos estándares < Colombia < media + 2 desvíos estándares].

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Nota: Colombia constituye un caso especial: este país tiene 63.6% de probabilidades de pertenecer al grupo 4 y 63.6% de pertenecer al grupo 5, si estadísticamente se considera que el valor de cada variable cae dentro del intervalo [media - 2 desvíos estándares < Colombia < media + 2 desvíos estándares].

Grupo 1: Es el formado por los países que se encuentran en transición hacia una especialización no primaria, con mayor o menor grado de diversificación de sus exportaciones. Pertenecen a este grupo Brasil, Jamaica, Perú y República Dominicana. Más allá de las diferencias obvias que hay entre sus economías, estos cuatro países se caracterizan, con respecto a los restantes países del estudio, por una débil especialización global en productos agroalimentarios (perfil global de especialización más orientado hacia las manufacturas u otros sectores económicos); el cambio estructural más elevado en la composición de las exportaciones de productos agroindustriales; un índice más bajo de concentración de las exportaciones, e igualmente, un índice más bajo de amplitud de la especialización.

Grupo 2: Figura aquí solamente Barbados, que está en una situación caracterizada por exportaciones muy concentradas y con tendencia a concentrarse aún más. En rigor, Barbados constituye una excepción dentro de los países estudiados: por el volumen muy reducido de sus exportaciones, la gran variabilidad e inestabilidad de sus ventajas comparativas, y la elevada concentración de las exportaciones en un solo producto, este país representa más un caso aislado que un tipo particular de inserción internacional.

Grupo 3: Está formado por países en transición hacia una inserción comercial más moderna a partir de una fuerte especialización agroindustrial. Pertenecen a este grupo Costa Rica, Ecuador y Guyana. Estos países, al igual que los de los grupos 4 y 5, se caracterizan por un perfil de especialización internacional marcadamente orientado hacia la especialización agroalimentaria no procesada industrialmente, y por una amplitud de la especialización relativamente elevada. Presentan además grandes ventajas comparativas en productos dinámicos. En suma, los países pertenecientes a este grupo muestran una aceleración evidente en el cambio estructural de las exportaciones.

Grupo 4: A diferencia del grupo anterior, los países pertenecientes a este grupo —Colombia, Guatemala y Honduras— presentan una tendencia hacia una mayor diversificación de sus exportaciones, todavía muy concentradas en unos pocos productos. Esto es, son también países en transición hacia una inserción internacional moderna en rubros agroindustriales, merced a una creciente diversificación de sus exportaciones.

Grupo 5: Los países de este grupo son los que exhiben mayor amplitud en la especialización total agroalimentaria. Pueden caracterizarse como países de inserción tradicional en el mercado mundial, especializados en productos agrícolas no dinámicos. Encontramos aquí a Paraguay y El Salvador, países que presentan desventajas comparativas en los productos agroindustriales y en los segmentos más dinámicos de los grupos agroalimentarios del mercado mundial. Globalmente, se trata de economías en donde el desarrollo industrial es incipiente y poco competitivo, y en donde el sector industrial no parece integrado al sector primario exportador.

En el próximo capítulo veremos en forma más detallada los principales rasgos de la especialización internacional de los trece países estudiados, lo que permitirá calificar y ampliar el agrupamiento antes desarrollado.

III. ESPECIALIZACIÓN, COMPETITIVIDAD Y OPORTUNIDADES COMERCIALES ¹⁷

A. Presentación general

Los países estudiados ofrecen diferencias significativas en lo concerniente a tamaño de la economía, volumen del comercio exterior, grados y formas de la inserción internacional, y perfiles de especialización global y agropecuaria ¹⁸ (véase el cuadro 9). En un extremo se encuentran los pequeños países de América Central y el Caribe; en el otro, Brasil, el mayor exportador de todos los países seleccionados. Tomando como base las exportaciones agropecuarias brasileñas del período 1991/1993, puede advertirse que las exportaciones de Barbados representaron en igual período 0.5% de las de Brasil; las de Guyana, 2.3%; las de Jamaica, 3.8%, y las de Guatemala, Paraguay y El Salvador, 4% respectivamente. Con una importancia relativamente mayor encontramos a República Dominicana, cuyas exportaciones representaron 6.1% de las brasileñas; Perú, con 7.5% y Honduras, con 9.6%. Costa Rica, cuyas exportaciones equivalieron a 18.2% de las brasileñas; Ecuador (24.6%) y Colombia (35.7%) son, después de Brasil, los mayores exportadores de productos agroindustriales entre los países seleccionados de la región.

La evolución de las exportaciones agropecuarias hacia la OCDE en el período bajo estudio también fue dispar. Las tasas acumulativas anuales de crecimiento de las mismas en el período 1993/1963 van desde 0.2% para Barbados, 1.8% para El Salvador y 2.1% para Perú, hasta 10.2% para Costa Rica, 8.6% para Ecuador, 8.7% para Honduras y 7.3% para Brasil. En todos los casos, excepto Jamaica y Perú, este crecimiento se desaceleró (e incluso se volvió negativo) desde fines de los años setenta.

Si bien la gran mayoría de estos países han modificado en los últimos 30 años su estructura de especialización internacional, con frecuencia concentrada inicialmente en bienes agropecuarios, y la han reorientado hacia otros sectores económicos, en especial las manufacturas,¹⁹ varios de ellos conservan aún una fuerte especialización en bienes de origen agropecuario. Tal es el caso principalmente de Colombia, Ecuador, Guatemala, Guyana, Honduras y Paraguay.

¹⁷ En este capítulo retomamos con mayor detalle algunos de los rasgos centrales de la evolución de la especialización y la competitividad de los países estudiados, rasgos que sirvieron de base para la tipología analizada en el capítulo anterior. En el anexo 1 se exponen en detalle la metodología y los indicadores utilizados en esta parte.

¹⁸ A lo largo del estudio llamamos indistintamente exportaciones agroindustriales, agropecuarias o agrícolas al total de las exportaciones de los rubros seleccionados, procesados industrialmente o no.

¹⁹ Cabe destacar, entre los países que más reorientaron su perfil de especialización internacional hacia otros sectores (industria, minería), a Brasil, Costa Rica, Jamaica y República Dominicana. Véase al respecto: Quenan y otros (1994).

Cuadro 9

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN POR PERÍODOS DE LAS EXPORTACIONES AGROINDUSTRIALES Y DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS CON LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE), 1963-1993

	Exportaciones agroindustriales totales (Millones de dólares)				Número total de VCR ^{a/} (indicador de contribución al saldo)					
	1963-1965	1991-1993	t.a.a.b/ 1993/1963 (%)	t.a.a b/ 1993/1979 (%)	1963-1965	1973-1975	1979-1981	1984-1986	1989-1991	
Barbados	39.00	41.00	0.18	-1.85	2	7	8	8	11	
Brasil	1 060.67	7 591.72	7.28	1.18	34	36	43	44	47	
Colombia	410.86	2 710.59	6.97	0.32	13	31	42	48	53	
Costa Rica	90.59	1 378.13	10.21	5.08	3	9	15	22	27	
Ecuador	187.68	1 870.12	8.56	7.40	18	27	24	28	36	
Guatemala	151.3	867.18	6.43	0.03	16	23	25	34	38	
Guyana	48.46	173.25	4.66	0.80	6	12	9	13	19	
Honduras	71.52	729.70	8.65	0.73	5	23	23	27	34	
Jamaica	116.58	289.63	3.30	4.90	15	19	24	24	26	
Paraguay	32.09	312.04	8.46	-0.43	20	25	24	22	38	
Perú	313.68	568.07	2.14	2.58	16	22	24	31	40	
República Dominicana	151.95	460.19	4.04	-2.07	14	20	25	29	32	
El Salvador	183.98	302.18	1.79	-6.93	10	16	16	18	27	

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

a/ VCR = Ventajas comparativas reveladas.

b/ t.a.a. = tasa acumulativa anual.

En todos los países estudiados, el número total de ventajas comparativas reveladas en los rubros agrícolas aumentó a lo largo de estos 30 años, lo que refleja un proceso de diversificación de sus perfiles de especialización en tales rubros. Nuevamente se observan aquí disparidades, tanto en lo referente a la intensidad de este proceso (véase el cuadro 9), como a la estructura del perfil de especialización agropecuaria (véase el cuadro 10).

En relación con este último aspecto, un grupo de países —formado por Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, Paraguay, Perú y El Salvador— tienen la mayoría de sus ventajas comparativas reveladas en bienes agropecuarios sin procesar. Todos ellos, con excepción de Colombia, Guatemala y Perú, presentan desventajas comparativas reveladas en manufacturas agroalimentarias. Por el contrario, Barbados, Guyana y Jamaica muestran sus mayores ventajas comparativas reveladas en las manufacturas alimentarias. Brasil es el único país cuyas VCR se distribuyen casi en igual proporción entre bienes agropecuarios procesados y bienes agropecuarios sin procesar.

Si bien se puede postular que, en una aproximación global, las exportaciones de manufacturas alimentarias permiten un mejor posicionamiento en los mercados internacionales que las de productos sin procesar, ya que constituyen bienes diferenciados con mayor valor agregado, a la vez que desarrollan la trama de articulaciones intersectoriales dentro del país, cabe hacer dos observaciones que limitan el alcance de esa tesis: a) En un número apreciable de casos, estas manufacturas provienen de un proceso de primera transformación industrial, esto es, constituyen bienes indiferenciados (productos básicos), por lo que los países son tomadores de precios en los mercados internacionales (por ejemplo, aceites sin refinar; alimentos para animales). b) En respuesta a los cambios ocurridos en las pautas de consumo de los países industrializados (entre otros, la preferencia por productos frescos), se han desarrollado procesos de diferenciación de los productos primarios, procesos que tienen que ver con las técnicas de producción y de preservación, con la presentación y el control de calidad, y que permiten abrir nichos de mercados diferenciados y de productos de mayor valor (por ejemplo, frutas y hortalizas).

En cuanto a la diversificación de los mercados de destino, la gran mayoría de los países estudiados concentran gran parte de sus exportaciones agropecuarias en los países de la OCDE (véase el cuadro 11). Ecuador, Guatemala, Honduras, República Dominicana y El Salvador, orientan más de 50% de sus exportaciones hacia los Estados Unidos. Por su parte, Barbados, Guyana y Jamaica concentran 60% o más de sus ventas en el Reino Unido. Sólo las exportaciones de Brasil, Colombia, Costa Rica y Paraguay tienen un destino más diversificado. La existencia de lazos históricos (relaciones entre ex colonias y metrópolis) o bien la existencia de zonas de influencia comercial o de acuerdos preferenciales, están en el origen de esta fuerte concentración, la cual, como veremos más adelante, se traduce, entre otras consecuencias, en el desaprovechamiento (o el desconocimiento) de una serie de otras oportunidades para colocar las exportaciones.

Cuadro 10

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS CON LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE). EVOLUCIÓN POR TIPOLOGÍA DE PRODUCTOS Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS, 1989-1991 ^a

(Indicador de contribución al saldo)

	Barba- dos	Brasil	Colom- bia	Costa Rica	Ecuador	Guate- mala	Guyana	Hondu- ras	Jamaica	Para- guay	Perú	Rep. Domiñi- cana	El Sal- vador	
Productos agroalimentarios														
1.1	Muy diná- micas	0.081	0.165	0.085	0.342	0.128	3.362	0.014	1.992	0.165	0.001	0.511	0.557	1.730
1.2	Dinámicas	0.284	0.597	8.841	17.039	52.949	15.230	7.149	46.351	4.134	0.243	2.079	0.821	2.822
1.3	Inter- medias	-0.844	0.808	0.004	-0.060	-0.003	0.581	-0.043	1.146	0.621	0.033	0.165	0.534	-0.023
1.4	Estan- cadas	-1.004	3.005	0.258	-3.138	0.230	-0.754	0.519	-2.801	-4.082	49.914	-3.878	0.365	-0.938
1.5	En retro- ceso	-1.053	5.932	27.912	7.460	5.029	31.635	-0.003	14.906	-0.651	4.533	2.258	0.327	50.973
	Subtotal	-2.536	10.508	37.100	21.643	58.034	50.055	7.636	61.594	0.187	54.724	1.135	2.603	54.564
Manufacturas agroalimentarias														
2.1	Muy diná- micas	-2.067	0.174	0.206	-0.608	0.374	-1.834	-1.162	-2.907	-2.174	-1.011	-0.696	-0.512	-1.220
2.2	Dinámicas	-0.231	3.323	0.309	-0.494	-0.829	0.505	2.139	1.700	2.394	-6.424	-2.008	-0.548	-3.984
2.3	Inter- medias	19.768	1.215	1.419	-0.053	0.324	5.388	34.451	1.116	6.505	0.432	0.695	5.730	2.671
2.4	Estan- cadas	1.408	6.552	0.015	-0.209	0.106	0.269	-0.750	-1.033	-0.873	3.345	5.747	-0.733	-1.291
2.5	En retro- ceso	-0.234	0.002	-0.006	-0.002	0.000	-0.009	-0.445	-0.023	-0.998	0.210	-0.962	-0.029	-0.006
	Subtotal	18.645	11.265	1.942	-1.367	-0.025	4.319	34.234	-1.147	4.854	-3.448	2.775	3.909	-3.831

	Barbados	Brasil	Colombia	Costa Rica	Ecuador	Guatemala	Guyana	Honduras	Jamaica	Paraguay	Perú	Rep. Dominicana	El Salvador
Otros productos agropecuarios													
121	-0.075	1.922	0.364	-0.001	0.094	2.121	-0.062	0.299	-0.089	1.037	-0.016	-0.374	0.039
	Tabaco en bruto												
122	-0.057	-0.014	-0.026	-0.024	-0.012	0.040	-0.604	1.026	0.506	-5.694	-0.021	1.250	-0.015
	Tabaco manufacturado												
263	0.303	0.016	0.463	-0.158	-0.276	1.722	-0.054	-0.095	-0.013	15.423	1.476	0.032	-0.196
	Algodón												
264	0.000	0.000	0.000	-0.001	0.001	0.000	-0.001	0.000	0.000	-0.001	0.000	-0.006	0.000
	Yute												
265	0.000	0.016	0.001	0.000	0.364	-0.003	0.000	0.000	-0.001	0.000	0.000	0.000	0.000
	Otras fibras vegetales												
268	0.000	0.014	0.003	-0.001	-0.002	0.000	0.000	0.002	-0.001	0.167	0.586	0.000	0.001
	Lanas												
268.7	0.000	0.001	0.000	-0.001	-0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.464	0.000	0.000
	Lanas de oveja												
292.7	0.039	0.025	5.925	1.545	0.659	0.835	0.002	0.073	0.138	0.000	0.491	0.081	0.000
	Flores												
	Subtotal	0.210	1.979	6.731	1.359	4.715	-0.719	1.305	0.539	10.932	2.515	0.984	-0.171
Total	16.319	23.752	45.773	21.636	58.836	59.088	41.151	61.751	5.580	62.209	6.425	7.497	50.562

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

a/ El dinamismo se basa en las tasas acumulativas anuales de crecimiento de las importaciones de la OCDE, en el período 1981-1993: 1: muy dinámicos (t.a.a. > 13%); 2: dinámicos (8% < = t.a.a. < 13%); 3: dinamismo intermedio (6% < = t.a.a. < 8%); 4: estancados (0% < = t.a.a. < 6%); 5: en retroceso (t.a.a. < 0%)

Cuadro 11

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES AGROPECUARIAS CON DESTINO A LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE), 1991-1993

(Porcentajes)

	Barbados	Brasil	Colombia	Costa Rica	Ecuador	Guatemala	Guyana	Honduras	Jamaica	Paraguay	Perú	Rep. Dominicana	El Salvador
Estados Unidos	8.96	19.10	36.51	46.39	50.57	66.51	14.65	52.32	20.59	2.40	28.67	68.77	54.75
Japón	1.14	8.48	4.96	1.30	5.88	3.95	0.72	11.62	6.62	6.15	10.65	0.32	3.34
Unión Europea (UE)	83.94	66.18	52.33	42.92	35.50	24.49	81.87	31.06	65.74	89.43	55.36	26.86	38.11
- Alemania	1.18	14.77	25.28	17.41	12.68	7.79	0.85	12.70	2.57	12.71	20.66	3.01	23.50
- España	0.06	6.91	3.85	1.12	7.30	0.69	0.13	3.64	0.14	13.97	4.88	4.34	1.47
- Francia	9.32	12.03	3.43	2.52	3.64	2.56	6.87	1.43	0.35	5.20	8.33	1.00	3.02
- Italia	0.08	5.43	2.83	6.09	3.80	3.08	6.10	3.03	0.83	21.22	5.78	8.47	0.81
- Países Bajos	0.18	9.42	4.12	3.40	1.57	2.09	4.21	0.89	0.85	15.01	7.17	1.72	4.56
- Reino Unido	72.32	7.28	3.94	2.94	0.79	2.25	62.24	1.45	59.67	0.33	3.19	6.11	0.24
- Suecia	0.14	1.46	2.70	1.92	0.53	1.31	0.18	1.82	0.25	0.02	0.29	0.08	0.13
Resto UE	0.65	8.88	6.16	7.51	5.18	4.72	1.28	6.10	1.08	20.96	5.04	2.14	4.39
Australia	0.18	0.50	0.11	0.09	0.10	0.08	0.00	0.01	0.13	0.00	1.17	0.01	0.10
Canadá	5.74	2.52	3.44	5.89	5.03	3.37	2.71	1.59	5.52	0.02	1.46	3.12	3.05
Nueva Zelandia	0.02	0.14	0.02	0.01	1.26	0.03	0.00	0.03	1.07	0.00	0.22	0.00	0.01
Resto OCDE	0.02	3.10	2.63	3.40	1.65	1.58	0.05	3.38	0.33	2.00	2.46	0.91	0.64
OCDE	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

B. PRINCIPALES VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS

A pesar del número apreciable de ventajas comparativas reveladas que registraron hacia fines del período los países en estudio, en todos los casos las ventajas verdaderamente consolidadas se concentraron en unos pocos rubros.

En los cuadros 12 a 24 se presentan las principales VCR de estos países, la estructura de las exportaciones orientadas hacia la OCDE correspondientes a esas ventajas, y el dinamismo de los mercados hacia los cuales se dirigen.

Las VCR han sido clasificadas según una tipología que toma en cuenta el valor del indicador y su tendencia histórica en los 30 años del estudio. De ese modo, quedan divididas en:

- A: ventajas históricas, con valores superiores a 2 y tendencia creciente
- B: ventajas históricas, con valores superiores a 2 y tendencia decreciente
- C: nuevas ventajas, con valores del indicador entre 1 y 2
- D: ventajas incipientes, de surgimiento reciente, con valores positivos pero inferiores a 1 (o bien de tendencia irregular y valores bajos).

Más allá de las VCR tradicionales, que en muchos países están disminuyendo en importancia, en todos ellos aparecieron, hacia principios o mediados de los años ochenta, nuevas ventajas comparativas, aún débiles y no consolidadas pero con tendencia creciente, y de VCR incipientes, aún muy frágiles. Su peso en la estructura de las exportaciones agropecuarias de cada país es todavía muy reducido, pero en su gran mayoría se dirigen a mercados con grandes perspectivas de crecimiento, de dinamismo elevado. Entre las VCR nuevas e incipientes se destacan: flores y follajes cortados; diversas frutas y legumbres frescas o conservadas temporalmente; pescados, crustáceos y moluscos frescos; pescados, crustáceos y moluscos en conserva; jugos de frutas, y alimentos manufacturados diferenciados (preparados de cereales, conservas industriales, otros). Estos productos están entre aquellos cuya demanda ha registrado mayor crecimiento en los países de la OCDE en la última década. En efecto, durante el período 1981-1993, una serie de productos ²⁰ (como bebidas no alcohólicas; otras frutas frescas; legumbres congeladas; productos y preparados comestibles; aves; preparados de cereales; otros azúcares; pescados, crustáceos y moluscos en conserva; aguacates y mangos; otras bebidas fermentadas) exhibieron una tasa acumulativa anual de crecimiento superior al 13%; mientras que 30 productos o grupos de productos (de los seleccionados para el estudio), entre los que se destacan pescado fresco; flores y follajes cortados, y diversas frutas y legumbres, frescas o transformadas, alcanzaron una tasa acumulativa anual de crecimiento de entre 8 y 13%.

En otras palabras, en todos los países ha habido, con mayor o menor profundidad, una reestructuración de su especialización agropecuaria, aún débil e incipiente, en el sentido de una mayor adaptación a las exigencias de la demanda de los países de destino.

²⁰ Véase el cuadro 1 del anexo 1.

Cuadro 12

**BARBADOS: PRINCIPALES VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS (VCR)
Y SUS EXPORTACIONES CON LA OCDE**

(Indicador de contribución al saldo)

Grupos de productos <i>a/</i>	VCR (1)	Tipo- logía VCR (2)	Exportaciones (porcentaje sobre el total agropecuario)		Dinámica mercados (3)
			1991- 1993	1963- 1965	
(061.1) Azúcar sólida de remolacha y de caña sin refinar	20.5542	B	76.1	1.7	3
(112.4) Alcohol etílico sin desnaturalizar, de gradación inferior a 80°; aguardiente, licores y demás bebidas alcohólicas	2.6968	B	12.3	92.2	2
(061.5) Melaza, decolorada o no	2.5094	B	4.7	0.0	4
(054.8) Productos vegetales, raíces y tubérculos destinados a la alimentación humana, n.e.p. <i>b/</i>	0.4530	D	0.8	0.0	4
(263) Algodón	0.3032	D	1.1	0.0	5
(034) Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	0.2374	D	1.0	0.0	2
(057.3) Bananos (incluso banano verde), frescos o secos	0.2314	D	0.0	0.0	2
Número total de VCR en el período; subtotal de exportaciones	11		96.0	93.9	

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Notas: (1) Las VCR están en orden decreciente según los valores registrados por el indicador en el último subperíodo. (2) A: VCR históricas, con tendencia creciente o estable; B: VCR históricas con tendencia decreciente; C: nuevas VCR; D: VCR incipientes. (3) Tasas de crecimiento anual acumulativas de las importaciones de la OCDE, en el período 1981-1993: 1: muy dinámicos ($t.a.a.c/ > 13\%$); 2: dinámicos ($8\% \leq t.a.a.c/ < 13\%$); 3: dinamismo intermedio ($6\% \leq t.a.a.c/ < 8\%$); 4: estancados ($0\% \leq t.a.a.c/ < 6\%$); 5: en retroceso ($t.a.a.c/ < 0\%$).

a/ Los números entre paréntesis se refieren al grupo, subgrupo o partida, correspondiente de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI, Rev. 2).

b/ n.e.p. = no especificados ni incluidos en otra parte.

c/ t.a.a. = tasa acumulativa anual.

Cuadro 13
BRASIL: PRINCIPALES VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS (VCR) Y
SUS EXPORTACIONES CON LA OCDE
(Indicador de contribución al saldo)

Grupos de productos ^{a/}	VCR (1)	Tipo- logía VCR (2)	Exportaciones (porcentaje sobre el total agropecuario)		Diná- mica mer- cados (3)
			1991- 1993	1963- 1965	
(081) Alimentos para animales (excepto cereales sin moler)	6.2419	A	21.2	2.0	4
(071) Café y sucedáneos de café	6.1077	B	17.9	63.3	5
(058.5) Jugos de fruta y jugos de legumbres, con o sin adición de azúcar, sin fermentar ni contener licores	4.5739	C	15.4	0.3	2
(222) Semillas y frutas oleaginosas, para la extracción de aceites vegetales fijos "blandos" (maníes, soja, semillas de algodón, de girasol, de sésamo, de nabo, de colza)	3.1021	B	10.3	0.6	4
(121) Tabaco en bruto; residuos de tabaco	1.9217	B	9.0	2.7	4
(072) Cacao	0.9998	B	3.5	3.2	4
(014) Preparados o conservas de carnes y de despojos comestibles de carnes, n.e.p. ^{b/} extractos de pescados	0.8883	C	4.5	1	3
(011.4) Aves de corral muertas y sus despojos (excepto hígados), frescos, refrigerados o congelados	0.6602	D	3.3	0.0	1
(036) Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar, refrigerados, congelados, salados, en salmuera o secos	0.4882	D	2.0	0.3	2
(057.7) Nueces comestibles (excepto las que se usan para extracción de aceites), frescas o secas	0.4696	D	2.1	1.3	3
(061.1) Azúcar sólida de remolacha y de caña sin refinar	0.3279	B	1.1	4.3	3
(011.1) Carne de ganado bovino, fresca, refrigerada o congelada	0.1874	D	3.1	1	2
(075) Especies	0.1821	D	0.6	0.3	3
(424) Otros aceites fijos de origen vegetal, líquidos o sólidos, en bruto, refinados o purificados (de linaza, de palma, de coco, de ricino, otros)	0.1488	B	0.3	2.6	4
(057.1) Naranjas, mandarinas, clementinas y otros híbridos cítricos similares, frescos o secos	0.1475	B	0.5	1.5	3
Número total de VCR en el período; subtotal de exportaciones	47		94.8	84.4	

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Notas: (1) Las VCR están en orden decreciente según los valores registrados por el indicador en el último subperíodo. (2) A: VCR históricas, con tendencia creciente o estable; B: VCR históricas con tendencia decreciente; C: nuevas VCR; D: VCR incipientes; *: VCR muy fluctuantes. (3) Tasas de crecimiento anual acumulativas de las importaciones de la OCDE, en el período 1981-1993: 1: muy dinámicos (t.a.a. $> 13\%$); 2: dinámicos ($8\% \leq \text{t.a.a.} < 13\%$); 3: dinamismo intermedio ($6\% \leq \text{t.a.a.} < 8\%$); 4: estancados ($0\% \leq \text{t.a.a.} < 6\%$); 5: en retroceso (t.a.a. $< 0\%$).

^{a/} Los números entre paréntesis se refieren al grupo, subgrupo o partida, correspondiente de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI, Rev. 2).

^{b/} n.e.p. = no especificados ni incluidos en otra parte.

^{c/} t.a.a. = tasa acumulativa anual.

Cuadro 14

COLOMBIA: PRINCIPALES VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS (VCR) Y SUS EXPORTACIONES CON LA OCDE

(Indicador de contribución al saldo)

Grupos de productos ^{a/}	VCR (1)	Tipo- logía VCR (2)	Exportaciones (porcentaje sobre el total agropecuario)		Dinámica mercados (3)
			1991- 1993	1963- 1965	
(071) Café y sucedáneos de café	27.9122	B	55.1	86.6	5
(057.3) Bananos (incluso banano verde), frescos o secos	7.3358	A	18.9	7.3	2
(292.7) Flores y follajes, cortados	5.9255	C	15.7	0	2
(061.1) Azúcar sólida de remolacha y de caña sin refinar	1.4115	B	1.1	1.3	3
(036) Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar, refrigerados, congelados, salados, en salmuera o secos	1.1732	C	2.7	0.3	2
(263) Algodón	0.4633	B	0.7	2.1	5
(121) Tabaco en bruto; residuos de tabaco	0.3642	B	0.9	1.5	4
(072) Cacao	0.3415	D	0.6	0	4
(034) Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	0.2434	D	0.6	0	2
(058.5) Jugos de fruta y jugos de legumbres, con o sin adición de azúcar, sin fermentar ni contener licores	0.1724	D	0.7	0	2
(037) Pescados, crustáceos y moluscos, preparados o en conserva, n.e.p. ^{b/}	0.1159	D	0.9	0	1
(048) Preparados de cereales y de harinas finas y fécula de frutas y legumbres	0.1025	D	0.3	0	1
(057.98) Otras frutas frescas	0.0782	D	0.3	0	1
Número total de VCR en el período; subtotal de exportaciones	53		98.5	99.1	

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Notas: (1) Las VCR están en orden decreciente según los valores registrados por el indicador en el último subperíodo. (2) A: VCR históricas, con tendencia creciente o estable; B: VCR históricas con tendencia decreciente; C: nuevas VCR; D: VCR incipientes; *: VCR muy fluctuantes. (3) Tasas de crecimiento anual acumulativas de las importaciones de la OCDE, en el período 1981-1993: 1: muy dinámicos ($t.a.a.g./ > 13\%$); 2: dinámicos ($8\% \leq t.a.a.g./ < 13\%$); 3: dinamismo intermedio ($6\% \leq t.a.a.g./ < 8\%$); 4: estancados ($0\% \leq t.a.a.g./ < 6\%$); 5: en retroceso ($t.a.a.g./ < 0\%$).

^{a/} Los números entre paréntesis se refieren al grupo, subgrupo o partida, correspondiente de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI, Rev. 2).

^{b/} n.e.p. = no especificados ni incluidos en otra parte.

^{c/} t.a.a. = tasa acumulativa anual.

Cuadro 15

COSTA RICA: PRINCIPALES VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS (VCR) Y SUS EXPORTACIONES CON LA OCDE

(Indicador de contribución al saldo)

Grupos de productos <u>a/</u>	VCR (1)	Tipo- logía VCR (2)	Exportaciones (porcentaje sobre el total agropecuario)		Diná- mica mer- cados (3)
			1991- 1993	1963- 1965	
(057.3) Bananos (incluso banano verde), frescos o secos	16.3159	A	53.9	29.0	2
(071) Café y sucedáneos de café	9.1781	B	17.2	54.0	5
(292.7) Flores y follajes, cortados	1.5446	C	4.8	0.0	2
(057.95) Ananás frescos o secos	0.7006	D	3.9	0.0	2
(057.98) Otras frutas frescas	0.2173	D	3.2	0.0	1
(058.9) Frutas preparadas o conservadas en otra forma, n.e.p. <u>b/</u> , con o sin adición de azúcar o de alcohol	0.1435	D	1.4	0.0	2
(057.97) Aguacates, mangos, guayabas y mangostanes, frescos o secos	0.1290	D	0.2	0.0	1
(054.8) Productos vegetales, raíces y tubérculos destinados a la alimentación humana, n.e.p. <u>d/</u>	0.1094	D	1.7	0.0	4
(036) Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar, refrigerados, congelados, salados, en salmuera o secos	0.1024	D	1.0	1.4	2
Número total de VCR en el período; subtotal de exportaciones	27		87.3	84.4	

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Notas: (1) Las VCR están en orden decreciente según los valores registrados por el indicador en el último subperíodo. (2) A: VCR históricas, con tendencia creciente o estable; B: VCR históricas con tendencia decreciente; C: nuevas VCR; D: VCR incipientes; *: VCR muy fluctuantes. (3) Tasas de crecimiento anual acumulativas de las importaciones de la OCDE, en el período 1981-1993: 1: muy dinámicos (t.a.a.c/ > 13%); 2: dinámicos (8% <= t.a.a.c/ < 13%); 3: dinamismo intermedio (6% <= t.a.a.c/ < 8%); 4: estancados (0% <= t.a.a.c/ < 6%); 5: en retroceso (t.a.a.c/ < 0%).

a/ Los números entre paréntesis se refieren al grupo, subgrupo o partida, correspondiente de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI, Rev. 2).

b/ n.e.p. = no especificados ni incluidos en otra parte.

c/ t.a.a. = tasa acumulativa anual.

Cuadro 16

ECUADOR: PRINCIPALES VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS (VCR) Y SUS EXPORTACIONES CON LA OCDE

(Indicador de contribución al saldo)

Grupos de productos ^{a/}	VCR (1)	Tipo- logía VCR (2)	Exportaciones (porcentaje sobre el total agropecuario)		Diná- mica mer- cados (3)
			1991- 1993	1983- 1985	
(057.3) Bananos (incluso banano verde), frescos o secos	31.4088	B	48.0	69.4	2
(036) Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar, refrigerados, congelados, salados, en salmuera o secos	18.6516	A	31.1	2.0	2
(071) Café y sucedáneos de café	5.2550	B	4.6	14.1	5
(072) Cacao	4.9323	B	5.3	7.5	4
(034) Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	2.5732	C	3.3	0.4	2
(037) Pescados, crustáceos y moluscos, preparados o en conserva, n.e.p. ^{b/}	1.1846	C	2.7	1.0	1
(292.7) Flores y follajes, cortados	0.6592	D	1.7	0.0	2
(265) Fibras textiles vegetales (otras que el algodón y el yute), y sus desperdicios	0.3643	D	0.5	0.0	5
(061.1) Azúcar sólida de remolacha y de caña sin refinar	0.3433	B	0.4	3.3	3
(058.9) Frutas preparadas o conservadas en otra forma, n.e.p. ^{b/} con o sin adición de azúcar o de alcohol	0.1979	D	0.4	0.0	2
(058.5) Jugos de fruta y jugos de legumbres, con o sin adición de azúcar, sin fermentar ni contener licores	0.1934	D	0.5	0.0	2
(073) Chocolate y otros preparados alimenticios de cacao, n.e.p. ^{b/}	0.1710	D	0.3	0.0	2
Número total de VCR en el período; subtotal de exportaciones	36		98.8	97.7	

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Notas: (1) Las VCR están en orden decreciente según los valores registrados por el indicador en el último subperíodo. (2) A: VCR históricas, con tendencia creciente o estable; B: VCR históricas con tendencia decreciente; C: nuevas VCR; D: VCR incipientes; *: VCR muy fluctuantes. (3) Tasas de crecimiento anual acumulativas de las importaciones de la OCDE, en el período 1981-1993: 1: muy dinámicos (t.a.a.c/ > 13%); 2: dinámicos (8% <= t.a.a.c/ < 13%); 3: dinamismo intermedio (6% <= t.a.a.c/ < 8%); 4: estancados (0% <= t.a.a.c/ < 6%); 5: en retroceso (t.a.a.c/ < 0%).

^{a/} Los números entre paréntesis se refieren al grupo, subgrupo o partida, correspondiente de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI, Rev. 2).

^{b/} n.e.p. = no especificados ni incluidos en otra parte.

^{c/} t.a.a. = tasa acumulativa anual.

Cuadro 17
**GUATEMALA: PRINCIPALES VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS (VCR) Y
 SUS EXPORTACIONES CON LA OCDE**
(Indicador de contribución al saldo)

Grupos de productos <i>a/</i>	VCR (1)	Tipo- logía VCR (2)	Exportaciones (porcentaje sobre el total agropecuario)		Diná- mica mer- cados (3)
			1991- 1993	1963- 1965	
(071) Café y sucedáneos de café	32.6423	B	38.3	55.6	5
(057.3) Bananos (incluso banano verde), frescos o secos	11.5278	A	19.0	9.9	2
(061.1) Azúcar sólida de remolacha y de caña sin refinar	5.5163	B	11.6	4.7	3
(011.1) Carne de ganado bovino, fresca, refrigerada o congelada	3.2466	A	2.8	2.7	2
(054.6) Legumbres congeladas o conservadas temporariamente	2.2581	C	4.5	0.0	1
(222) Semillas y frutas oleaginosas, para la extracción de aceites vegetales fijos "blandos" (maníes, soja, semillas de algodón, de girasol, de sésamo, de nabo, de colza)	2.1415	C	3.4	1.1	4
(121) Tabaco en bruto; residuos de tabaco	2.1210	C	4.6	0.1	4
(036) Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar, refrigerados, congelados, salados, en salmuera o secos	1.8622	C	3.4	0.7	2
(263) Algodón	1.7217	B	0.5	22.3	5
(054.5) Otras legumbres, frescas o refrigeradas	1.5554	C	2.5	0.0	2
(061.5) Melaza, decolorada o no	1.4244	C	2.0	0.1	4
(057.98) Otras frutas frescas	1.0434	D	2.1	0.0	1
(292.7) Flores y follajes, cortados	0.8351	D	1.7	0.0	2
Número total de VCR en el período; subtotal de exportaciones	38		96.4	97.2	

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

- Notas:** (1) Las VCR están en orden decreciente según los valores registrados por el indicador en el último subperíodo. (2) A: VCR históricas, con tendencia creciente o estable; B: VCR históricas con tendencia decreciente; C: nuevas VCR; D: VCR incipientes; *: VCR muy fluctuantes.
 (3) Tasas de crecimiento anual acumulativas de las importaciones de la OCDE, en el período 1981-1993: 1: muy dinámicos ($t.a.a.b/ > 13\%$); 2: dinámicos ($8\% \leq t.a.a.b/ < 13\%$); 3: dinamismo intermedio ($6\% \leq t.a.a.b/ < 8\%$); 4: estancados ($0\% \leq t.a.a.b/ < 6\%$); 5: en retroceso ($t.a.a.b/ < 0\%$).
- a/* Los números entre paréntesis se refieren al grupo, subgrupo o partida, correspondiente de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI, Rev. 2).
- b/* t.a.a. = tasa acumulativa anual.

Cuadro 18

GUYANA: PRINCIPALES VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS (VCR) Y
SUS EXPORTACIONES CON LA OCDE

(Indicador de contribución al saldo)

Grupos de productos ^{a/}	VCR (1)	Tipo- logía VCR (2)	Exportaciones (porcentaje sobre el total agropecuario)		Diná- mica mer- cados (3)	
			1991- 1993	1963- 1965		
			(061.1)	Azúcar sólida de remolacha y de caña sin refinar		34.4620
(036)	Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar, refrigerados, congelados, salados, en salmuera o secos	6.7795	A	10.0	11.1	2
(042)	Arroz	5.3690	C	6.1	0.3	4
(112.4)	Alcohol etílico sin desnaturalizar, de gradación inferior a 80°; aguardiente, licores y demás bebidas alcohólicas	3.0077	B	4.2	6.9	2
(034)	Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	0.5394	D	1.6	0.5	2
(058.9)	Frutas preparadas o conservadas en otra forma, n.e.p., ^{b/} con o sin adición de azúcar o de alcohol	0.3007	D	1.0	0	2
(035)	Pescado seco, salado, en salmuera o ahumado	0.1202	D	0.3	0	2
(061.5)	Melaza, decolorada o no	0.0588	B	0.2	2.8	4
	Número total de VCR en el período; subtotal de exportaciones	19		82.0	90.0	

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Notas: (1) Las VCR están en orden decreciente según los valores registrados por el indicador en el último subperíodo. (2) A: VCR históricas, con tendencia creciente o estable; B: VCR históricas con tendencia decreciente; C: nuevas VCR; D: VCR incipientes; *: VCR muy fluctuantes. (3) Tasas de crecimiento anual acumulativas de las importaciones de la OCDE, en el período 1981-1993: 1: muy dinámicos (t.a.a.g/ > 13%); 2: dinámicos (8% ≤ t.a.a.g/ < 13%); 3: dinamismo intermedio (6% ≤ t.a.a.g/ < 8%); 4: estancados (0% ≤ t.a.a.g/ < 6%); 5: en retroceso (t.a.a.g/ < 0%).

^{a/} Los números entre paréntesis se refieren al grupo, subgrupo o partida, correspondiente de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI, Rev. 2).

^{b/} n.e.p. = no especificados ni incluidos en otra parte.

^{c/} t.a.a. = tasa acumulativa anual.

Cuadro 19

HONDURAS : PRINCIPALES VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS (VCR) Y SUS EXPORTACIONES CON LA OCDE

(Indicador de contribución al saldo)

Grupos de productos <u>a/</u>	VCR (1)	Tipo- logía VCR (2)	Exportaciones (porcentaje sobre el total agropecuario)		Diná- mica mer- cados (3)
			1991- 1993	1983- 1985	
(057.3) Bananos (incluso banano verde), frescos o secos	31.4017	B	37.0	58.9	2
(071) Café y sucedáneos de café	16.0841	B	18.6	24.9	5
(036) Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar, refrigerados, congelados, salados, en salmuera o secos	7.9084	C	14.8	1.1	2
(034) Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	5.1571	C	8.5	0.0	2
(011.1) Carne de ganado bovino, fresca, refrigerada o congelada	2.6728	B	5.3	4.3	2
(057.98) Otras frutas frescas	1.9760	C	4.0	0.0	1
(057.95) Ananás frescos o secos	1.7040	C	2.5	0.0	2
(061.1) Azúcar sólida de remolacha y de caña sin refinar	1.1492	D	0.7	0.5	3
(057.2) Otros cítricos frescos o secos	1.1288	C	1.3	0.9	3
(122) Tabaco manufacturado	1.0265	C	1.6	0.0	2
(058.9) Frutas preparadas o conservadas en otra forma, n.e.p., <u>b/</u> con o sin adición de azúcar o de alcohol	0.7951	D	1.2	0.0	2
(054.5) Otras legumbres, frescas o refrigeradas	0.3010	D	0.7	0.2	2
(121) Tabaco en bruto; residuos de tabaco	0.2986	D	1.5	0.7	4
Número total de VCR en el período; subtotal de exportaciones	34		97.7	91.5	

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Notas: (1) Las VCR están en orden decreciente según los valores registrados por el indicador en el último subperíodo. (2) A: VCR históricas, con tendencia creciente o estable; B: VCR históricas con tendencia decreciente; C: nuevas VCR; D: VCR incipientes; *: VCR muy fluctuantes. (3) Tasas de crecimiento anual acumulativas de las importaciones de la OCDE, en el período 1981-1993: 1: muy dinámicos (t.a.a.c/ > 13%); 2: dinámicos (8% <= t.a.a.c/ < 13%); 3: dinamismo intermedio (6% <= t.a.a.c/ < 8%); 4: estancados (0% <= t.a.a.c/ < 6%); 5: en retroceso (t.a.a.c/ < 0%).

a/ Los números entre paréntesis se refieren al grupo, subgrupo o partida, correspondiente de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI, Rev. 2).

b/ n.e.p. = no especificados ni incluidos en otra parte.

c/ t.a.a. = tasa acumulativa anual.

Cuadro 20

JAMAICA: PRINCIPALES VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS (VCR) Y SUS EXPORTACIONES CON LA OCDE

(Indicador de contribución al saldo)

Grupos de productos ^{a/}	VCR (1)	Tipo - logía VCR (2)	Exportaciones (porcentaje sobre el total agropecuario)		Dinámica mercados (3)
			1991- 1993	1963- 1965	
(061.1) Azúcar sólida de remolacha y de caña sin refinar	6.6945	B	31.1	55.9	3
(057.3) Bananos (incluso banano verde), frescos o secos	3.7528	B	21.1	24.0	2
(112.4) Alcohol etílico sin desnaturalizar, de gradación inferior a 80°; aguardiente, licores y demás bebidas alcohólicas	3.7109	A	16.1	5.3	2
(054.8) Productos vegetales, raíces y tubérculos destinados a la alimentación humana, n.e.p. ^{b/}	0.9898	D	4.7	0.0	4
(071) Café y sucedáneos de café	0.8728	D	6.7	0.7	5
(122) Tabaco manufacturado	0.5058	D	1.9	1	2
(112.3) Cerveza de malta (incluso la negra fuerte y la oscura fuerte)	0.3385	D	2.1	0.1	2
(057.1) Naranjas, mandarinas, clementinas y otros híbridos cítricos similares, frescos o secos	0.3261	D	1.4	0.4	3
(075) Especies	0.3191	B	1.6	2.4	3
(036) Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar, refrigerados, congelados, salados, en salmuera o secos	0.2962	D	2.3	0.1	2
(058.9) Frutas preparadas o conservadas en otra forma, n.e.p. ^{b/} con o sin adición de azúcar o de alcohol	0.2062	D	1.1	2.5	2
(072) Cacao	0.2013	D	1.1	0.7	4
Número total de VCR en el período; subtotal de exportaciones	26		91.2	93.1	

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Notas: (1) Las VCR están en orden decreciente según los valores registrados por el indicador en el último subperíodo. (2) A: VCR históricas, con tendencia creciente o estable; B: VCR históricas con tendencia decreciente; C: nuevas VCR; D: VCR incipientes; *: VCR muy fluctuantes. (3) Tasas de crecimiento anual acumulativas de las importaciones de la OCDE, en el período 1981-1993: 1: muy dinámicos (t.a.a.c/ > 13%); 2: dinámicos (8% ≤ t.a.a.c/ < 13%); 3: dinamismo intermedio (6% ≤ t.a.a.c/ < 8%); 4: estancados (0% ≤ t.a.a.c/ < 6%); 5: en retroceso (t.a.a.c/ < 0%).

^{a/} Los números entre paréntesis se refieren al grupo, subgrupo o partida, correspondiente de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI, Rev. 2).

^{b/} n.e.p. = no especificados ni incluidos en otra parte.

^{c/} t.a.a. = tasa acumulativa anual.

Cuadro 21

PARAGUAY: VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS (VCR) Y SUS EXPORTACIONES CON LA OCDE

(Indicador de contribución al saldo)

Grupos de productos ^{a/}	VCR (1)	Tipo- logía VCR (2)	Exportaciones (porcentaje sobre el total agropecuario)		Diná- mica mer- cados (3)
			1991- 1993	1963- 1965	
(222) Semillas y frutas oleaginosas, para la extracción de aceites vegetales fijos "blandos" (maníes, soja, semillas de algodón, de girasol, de sésamo, de nabo, de colza)	49.6100	A	51.6	0.3	4
(263) Algodón	15.4232	A	14.2	9.8	5
(071) Café y sucedáneos de café	4.3589	B	17.4	7.6	5
(081) Alimentos para animales (excepto cereales sin moler)	1.9981	B	3.8	4.3	4
(011.1) Carne de ganado bovino, fresca, refrigerada o congelada	1.9058	B	3.8	3.0	2
(424) Otros aceites fijos de origen vegetal, líquidos o sólidos, en bruto, refinados o purificados (de linaza, de palma, de coco, de ricino, otros)	1.1191	B	2.0	6.3	4
(121) Tabaco en bruto; residuos de tabaco	1.0375	B	2.7	13.2	4
(061.1) Azúcar sólida de remolacha y de caña sin refinar	0.4382	D	1.4	0.9	3
(011.6) Despojos comestibles de animales, frescos, refrigerados o congelados	0.2481	D	0.6	0.0	4
(041) Trigo sin moler	0.2167	D	0.0	0.0	4
(061.2) Azúcar refinada y otros productos sólidos de la refinación de la remolacha y la caña de azúcar	0.2100	D	0.0	0.7	5
(268) Lanas y otros pelos de animales (excepto tops)	0.1666	B	0.4	2.0	4
(223) Semillas y frutas oleaginosas para la extracción de otros aceites vegetales fijos (incluso harinas y sémolas sin desgrasar de semillas y frutas oleaginosas) (copra, nueces de palma, linaza, semillas de ricino, etc.)	0.1627	B	0.0	4.5	5
Número total de VCR en el período; subtotal de exportaciones	38		97.9	52.6	

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Notas: (1) Las VCR están en orden decreciente según los valores registrados por el indicador en el último subperíodo. (2) A: VCR históricas, con tendencia creciente o estable; B: VCR históricas con tendencia decreciente; C: nuevas VCR; D: VCR incipientes; *: VCR muy fluctuantes.

(3) Tasas de crecimiento anual acumulativas de las importaciones de la OCDE, en el período 1981-1993:

1: muy dinámicos (t.a.a._{b/} > 13%); 2: dinámicos (8% ≤ t.a.a._{b/} < 13%); 3: dinamismo intermedio (6% ≤ t.a.a._{b/} < 8%); 4: estancados (0% ≤ t.a.a._{b/} < 6%); 5: en retroceso (t.a.a._{b/} < 0%).^{a/} Los números entre paréntesis se refieren al grupo, subgrupo o partida, correspondiente de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI, Rev. 2).^{b/} t.a.a. = tasa acumulativa anual.

Cuadro 22

PERÚ: PRINCIPALES VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS (VCR) Y SUS EXPORTACIONES CON LA OCDE

(Indicador de contribución al saldo)

Grupos de productos <u>a/</u>	VCR (1)	Tipo- logfa VCR (2)	Exportaciones (porcentaje sobre el total agropecuario)		Diná- mica mer- cados (3)
			1991- 1993	1963- 1965	
(081) Alimentos para animales (excepto cereales sin moler)	5.8436	B	31.4	43.7	4
(071) Café y sucedáneos de café	4.6610	A	15.8	10.1	5
(056) Legumbres, raíces y tubérculos, preparados o en conserva, n.e.p. <u>b/</u>	1.6498	C	14.0	0.1	2
(263) Algodón	1.4758	B	2.8	21.6	5
(036) Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar, refrigerados, congelados, salados, en salmuera o secos	1.1746	C	7.8	0.1	2
(034) Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	0.9862	C	5.2	1.1	2
(061.1) Azúcar sólida de remolacha y de caña sin refinar	0.9387	B	3.8	15.7	3
(268) Lanas y otros pelos de animales (excepto tops)	0.5859	B	2.3	4.4	4
(072) Cacao	0.5282	D	1.9	0	4
(292.7) Flores y follajes, cortados	0.4908	D	2.2	0	2
(037) Pescados, crustáceos y moluscos, preparados o en conserva, n.e.p. <u>b/</u>	0.4759	D	2.7	1.8	1
(268.7) Lana de oveja y cordero y otros pelos animales cardados o peinados, excepto tops	0.4642	D	2.2	0	5
(054.6) Legumbres congeladas o conservadas temporariamente	0.3231	D	2.1	0	1
(054.5) Otras legumbres, frescas o refrigeradas	0.2835	D	2.5	0.1	1
(058.5) Jugos de fruta y jugos de legumbres, con o sin adición de azúcar, sin fermentar ni contener licores	0.2536	D	0.8	0	2
(057.97) Aguacates, mangos, guayabas y mangostanes, frescos o secos	0.1705	D	1.3	0	1
(057.7) Nueces comestibles (excepto las que se usan para extracción de aceites), frescas o secas	0.1469	D	0.5	0.2	3
Número total de VCR en el período; subtotal de exportaciones	40		85.3	98.9	

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Notas: (1) Las VCR están en orden decreciente según los valores registrados por el indicador en el último subperíodo. (2) A: VCR históricas, con tendencia creciente o estable; B: VCR históricas con tendencia decreciente; C: nuevas VCR; D: VCR incipientes; *: VCR muy fluctuantes. (3) Tasas de crecimiento anual acumulativas de las importaciones de la OCDE, en el período 1981-1993: 1: muy dinámicos (t.a.a.g/ > 13%); 2: dinámicos (8% <= t.a.a.g/ < 13%); 3: dinamismo intermedio (6% <= t.a.a.g/ < 8%); 4: estancados (0% <= t.a.a.g/ < 6%); 5: en retroceso (t.a.a.g/ < 0%).

a/ Los números entre paréntesis se refieren al grupo, subgrupo o partida, correspondiente de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI, Rev. 2).

b/ n.e.p. = no especificados ni incluidos en otra parte.

c/ t.a.a. = tasa acumulativa anual.

Cuadro 23

REPÚBLICA DOMINICANA: PRINCIPALES VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS (VCR) Y SUS EXPORTACIONES CON LA OCDE

(Indicador de contribución al saldo)

Grupos de productos <u>a/</u>	VCR (1)	Tipo- logía VCR (2)	Exportaciones (porcentaje sobre el total agropecuario)		Dinámica mercados (3)
			1991- 1993	1963- 1965	
(061.1) Azúcar sólida de remolacha y de caña sin refinar	5.7598	B	22.2	52.3	3
(071) Café y sucedáneos de café	2.9091	B	8.0	15.3	5
(072) Cacao	2.4295	B	9.2	9	4
(011.1) Carne de ganado bovino, fresca, refrigerada o congelada	1.8730	C	6.0	0.0	2
(122) Tabaco manufacturado	1.2497	C	7.1	0.0	2
(057.95) Ananás frescos o secos	0.7676	D	4.9	0.0	2
(061.5) Melaza, decolorada o no	0.5221	B	2.6	5.3	4
(057.7) Nueces comestibles (excepto las que se usan para extracción de aceites), frescas o secas	0.4893	D	2.1	0.3	3
(054.8) Productos vegetales, raíces y tubérculos destinados a la alimentación humana, n.e.p. <u>b/</u>	0.4747	D	1.8	0.00	4
(058.9) Frutas preparadas o conservadas en otra forma, n.e.p. <u>b/</u> con o sin adición de azúcar o de alcohol	0.3436	D	2.0	0.1	2
(056) Legumbres, raíces y tubérculos, preparados o en conserva, n.e.p. <u>b/</u>	0.3274	D	1.9	0.3	2
(061.9) Otros azúcares, jarabes, miel artificial, caramelo	0.3048	D	1.3	0.0	1
(054.6) Legumbres congeladas o conservadas temporariamente	0.2994	D	1.1	0.0	1
(057.3) Bananos (incluso banano verde), frescos o secos	0.2318	B	4.3	7.3	2
Número total de VCR en el período; subtotal de exportaciones	32		74.5	89.9	

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Notas: (1) Las VCR están en orden decreciente según los valores registrados por el indicador en el último subperíodo. (2) A: VCR históricas, con tendencia creciente o estable; B: VCR históricas con tendencia decreciente; C: nuevas VCR; D: VCR incipientes; *: VCR muy fluctuantes. (3) Tasas de crecimiento anual acumulativas de las importaciones de la OCDE, en el período 1981-1993: 1: muy dinámicos (t.a.a.c/ > 13%); 2: dinámicos (8% <= t.a.a.c/ < 13%); 3: dinamismo intermedio (6% <= t.a.a.c/ < 8%); 4: estancados (0% <= t.a.a.c/ < 6%); 5: en retroceso (t.a.a.c/ < 0%).

a/ Los números entre paréntesis se refieren al grupo, subgrupo o partida, correspondiente de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI, Rev. 2).

b/ n.e.p. = no especificados ni incluidos en otra parte.

c/ t.a.a. = tasa acumulativa anual.

Cuadro 24

EL SALVADOR: PRINCIPALES VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS (VCR) Y SUS EXPORTACIONES CON LA OCDE

(Indicador de contribución al saldo)

Grupos de productos ^{a/}	VCR (1)	Tipo- logía VCR (2)	Exportaciones (porcentaje sobre el total agropecuario)		Diná- mica mar- cados (3)
			1991- 1993	1963- 1965	
(071) Café y sucedáneos de café	52.2961	A	75.3	64.5	5
(061.1) Azúcar sólida de remolacha y de caña sin refinar	3.0039	A	8.0	1.7	3
(036) Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar, refrigerados, congelados, salados, en salmuera o secos	2.9200	C	5.7	2.8	2
(222) Semillas y frutas oleaginosas, para la extracción de aceites vegetales fijos "blandos" (maníes, soja, semillas de algodón, de girasol, de sésamo, de nabo, de colza)	2.1815	C	4.0	0.7	4
(057.98) Otras frutas frescas	1.0150	D	1.9	0	1
(054.6) Legumbres congeladas o conservadas temporariamente	0.7146	D	1.0	0	1
(011.1) Carne de ganado bovino, fresca, refrigerada o congelada	0.3746	D	0.1	0	2
(061.5) Melaza, decolorada o no	0.3596	D	1.3	0.1	4
(034) Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	0.2503	D	0.4	0	2
(037) Pescados, crustáceos y moluscos, preparados o en conserva, n.e.p. ^{b/}	0.2444	D	0.2	0.1	4
(061.6) Miel natural	0.2268	D	0.7	0.2	4
(057.2) Otros cítricos frescos o secos	0.0582	D	0.3	0	3
Número total de VCR en el período; subtotal de exportaciones	27		85.9	70.1	

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Notas: (1) Las VCR están en orden decreciente según los valores registrados por el indicador en el último subperíodo. (2) A: VCR históricas, con tendencia creciente o estable; B: VCR históricas con tendencia decreciente; C: nuevas VCR; D: VCR incipientes; *: VCR muy fluctuantes. (3) Tasas de crecimiento anual acumulativas de las importaciones de la OCDE, en el período 1981-1993: 1: muy dinámicos (t.a.a.c.^{b/} > 13%); 2: dinámicos (8% < = t.a.a.c.^{b/} < 13%); 3: dinamismo intermedio (6% < = t.a.a.c.^{b/} < 8%); 4: estancados (0% < = t.a.a.c.^{b/} < 6%); 5: en retroceso (t.a.a.c.^{b/} < 0%).

^{a/} Los números entre paréntesis se refieren al grupo, subgrupo o partida, correspondiente de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI, Rev. 2).

^{b/} n.e.p. = no especificados ni incluidos en otra parte.

^{c/} t.a.a. = tasa acumulativa anual.

Es importante señalar, sin embargo, que la competencia en los nuevos mercados es muy intensa y no sólo por la presencia de países concurrentes con mayor experiencia y de más larga presencia en esos mercados. La inestabilidad de la demanda —rasgo característico de las nuevas pautas de consumo imperantes en los países industrializados— y el surgimiento de nuevos productos y variedades, pueden reducir rápidamente las dimensiones del mercado de un producto determinado. A ello se agrega la aparición de nuevas tecnologías de producción y procesamiento (genética, cultivos protegidos, técnicas de conservación) en los países desarrollados, técnicas que han ido acortando progresivamente los períodos de contraestación y, por lo tanto, disminuyendo la importancia de los productos extranjeros en la oferta local.

Un análisis detallado de las principales VCR de los países estudiados deja ver, por lo demás, una considerable similitud en los perfiles de especialización agropecuaria de algunos de estos países con respecto a la OCDE, particularmente de aquellos que están situados en regiones agroclimáticas similares.

Esta situación se refiere no sólo a las VCR históricas o tradicionales, sino sobre todo a las ventajas nuevas o incipientes, aunque el indicador de las mismas registre distintos valores y se ubiquen estas en distintas posiciones dentro de la jerarquía de las principales ventajas. Entre otros rubros, el café figura entre las principales VCR de once de los 13 países en estudio; la azúcar sólida está entre las VCR de ocho países y los bananos en los de seis países.

En cuanto a las VCR nuevas o incipientes, las frutas preparadas o conservadas forman parte de las principales ventajas de cinco de los países considerados (Costa Rica, Guyana, Honduras, Jamaica y República Dominicana); otras frutas frescas figuran entre las principales ventajas de Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras y el Salvador; las flores y follajes cortados entre las ventajas de Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala y Perú; el pescado fresco en Barbados, Colombia, Ecuador, Guyana, Honduras, Perú, y El Salvador; los moluscos y crustáceos frescos en diez países: Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica y Perú.

No siempre los mercados de destino de estas exportaciones son los mismos, pero muchas veces coinciden. Teniendo en cuenta que la gran mayoría de las veces el volumen de las exportaciones de cada país es muy pequeño en relación con la magnitud del mercado de destino, y que las exigencias de calidad, oportunidad y regularidad de las entregas que imponen los países importadores son elevadas, esta configuración del comercio internacional de los nuevos rubros sugiere la posibilidad de que varios países, especialmente los más pequeños y geográficamente más próximos, se pongan de acuerdo para organizar una estrategia exportadora conjunta.

C. POSICIONAMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES AGROINDUSTRIALES EN LOS MERCADOS DE LA OCDE

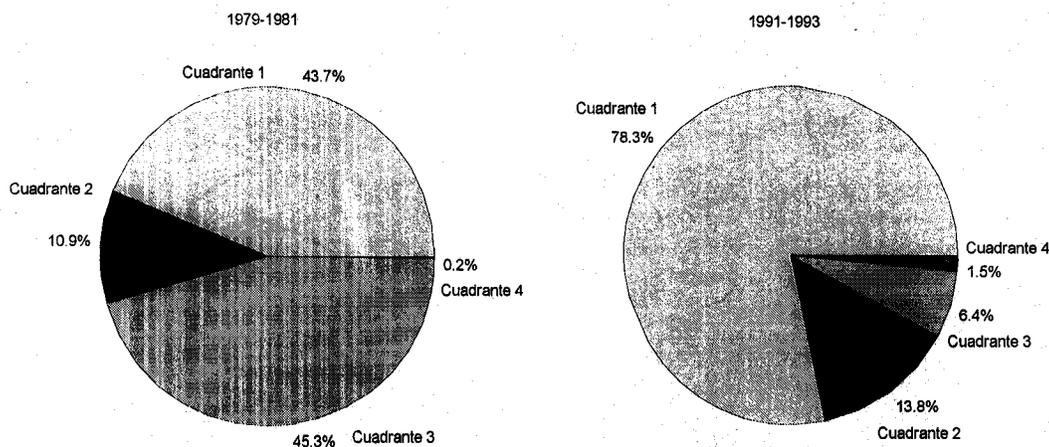
Una visión de síntesis de la evolución de la posición competitiva de los países en estudio dentro de los mercados de la OCDE puede alcanzarse por medio del examen conjunto de a) las variaciones en el mediano o largo plazo (aumento o disminución) de las partes de mercado de sus principales rubros de especialización internacional, y b) el dinamismo de los mercados hacia los que se dirigen tales exportaciones.²¹

En nuestro estudio, las variaciones de las partes de mercado dentro de la OCDE entre los períodos 1979/1981 y 1991/1993 corresponden al conjunto de rubros de cada país que forman parte de sus ventajas comparativas reveladas (según el indicador de contribución al saldo). Los mercados de cada rubro se clasificaron en dinámicos y no dinámicos, según que la tasa acumulativa anual de crecimiento de las importaciones de la OCDE del rubro en cuestión, en el período 1981/1993, fuera superior (o inferior) a la tasa promedio de crecimiento de las importaciones agropecuarias totales de la OCDE en el mismo período (total de rubros considerados en el estudio), tasa que alcanza a 6.88%.

La consideración conjunta de ambas variables permite delimitar cuatro situaciones competitivas (que se representan en los cuatro cuadrantes de los gráficos 8 al 20):

Gráfico 8

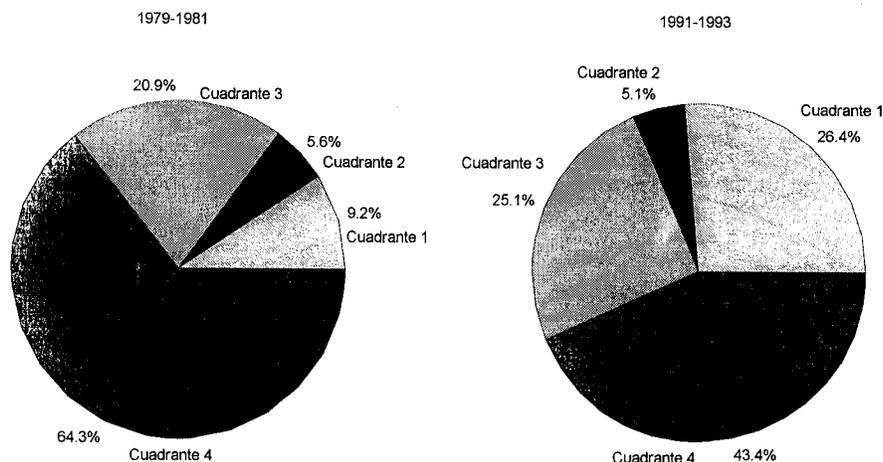
BARBADOS: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

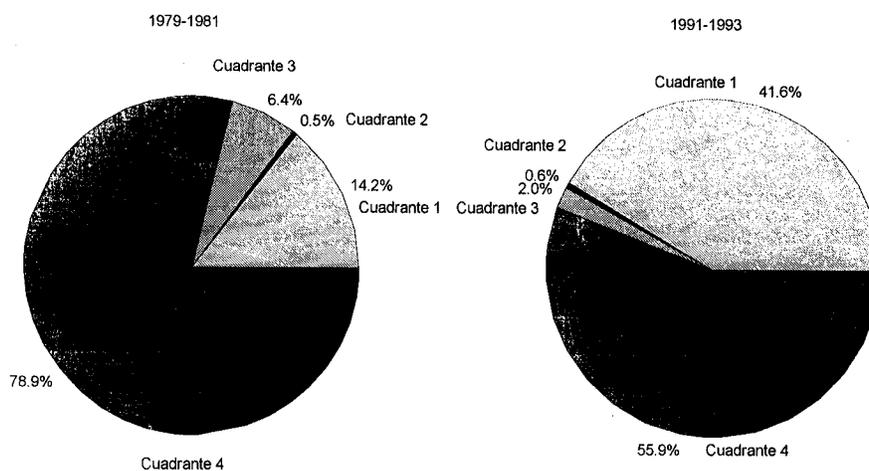
²¹ Este tipo de enfoque fue desarrollado en diversas investigaciones de la CEPAL. Véanse otros trabajos de Mandeng y Fajnzylberg (1992).

Gráfico 9
BRASIL: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



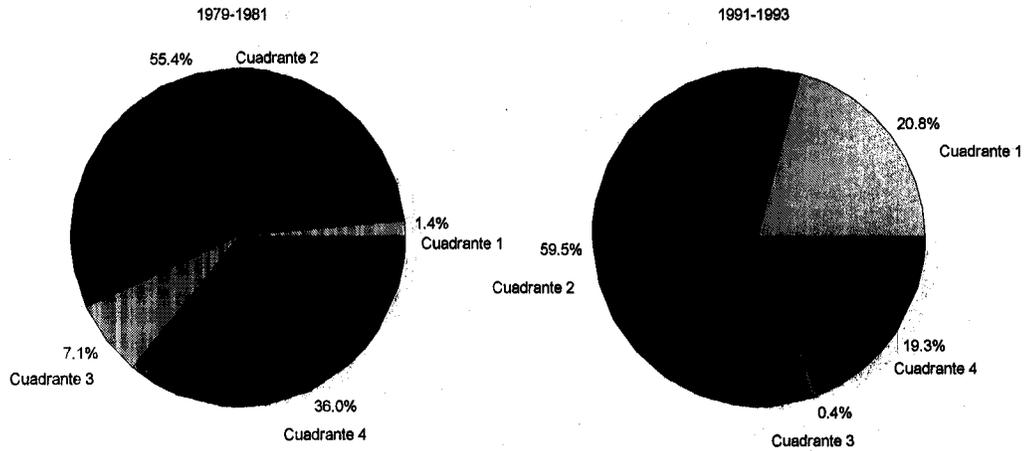
Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Gráfico 10
COLOMBIA: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



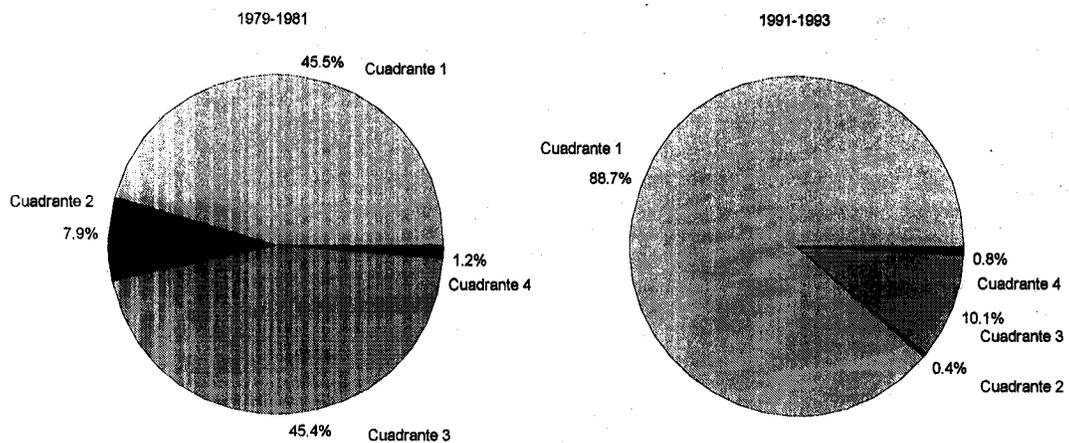
Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Gráfico 11
COSTA RICA: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



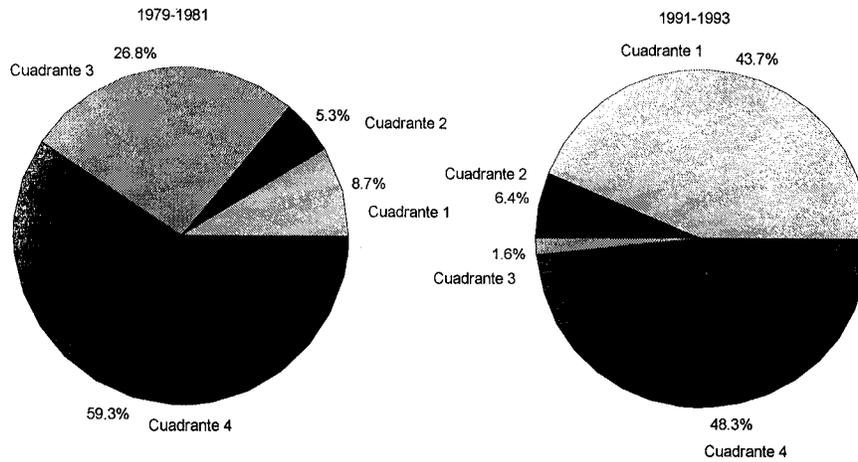
Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Gráfico 12
ECUADOR: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



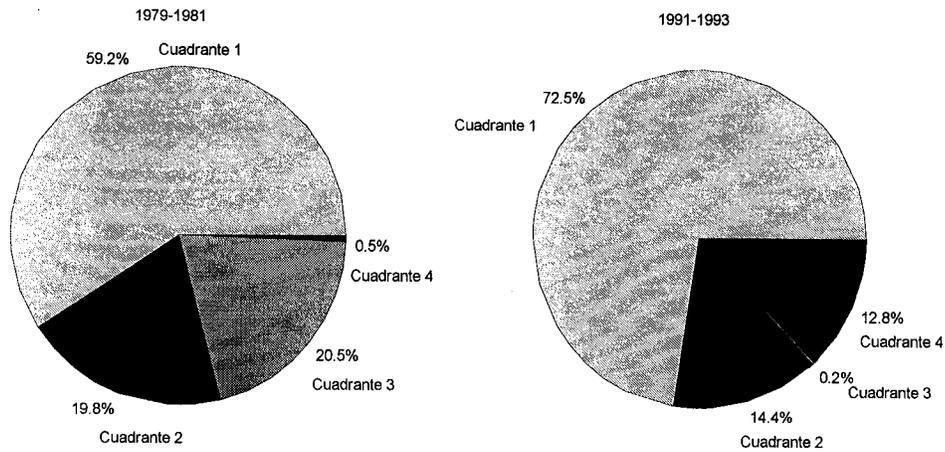
Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Gráfico 13
GUATEMALA: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

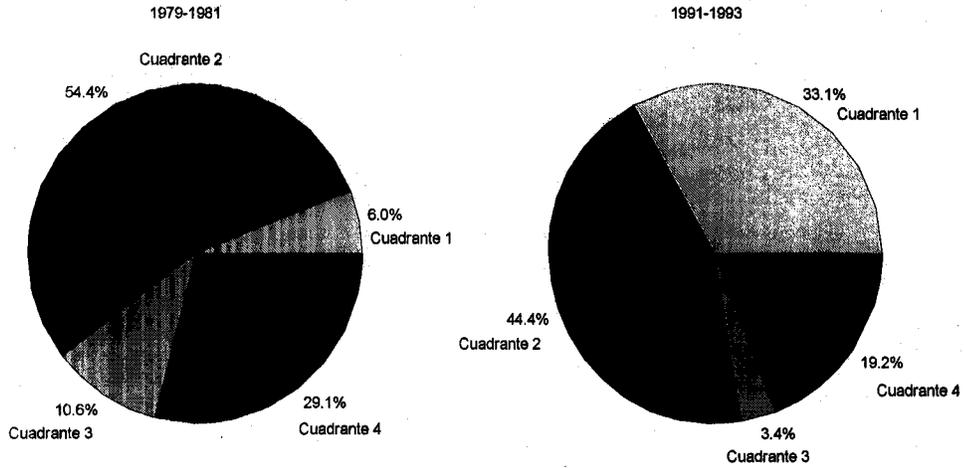
Gráfico 14
GUAYANA: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Gráfico 15

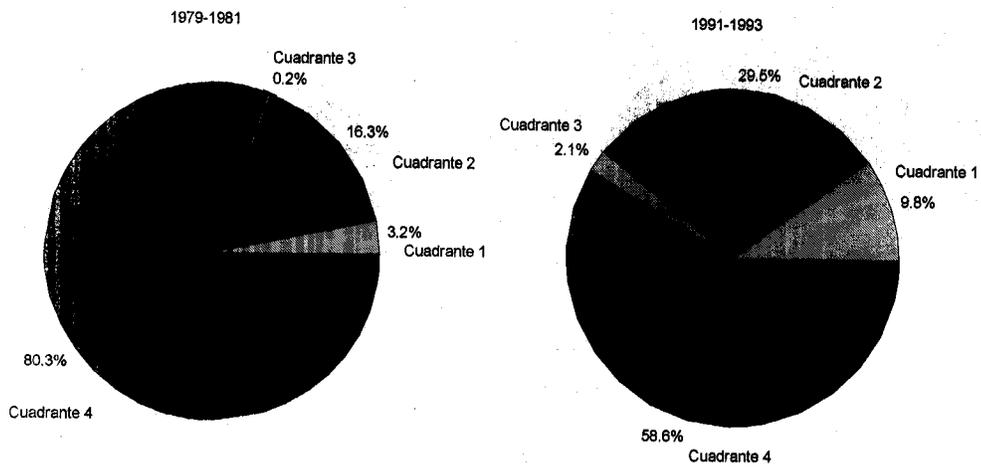
HONDURAS: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

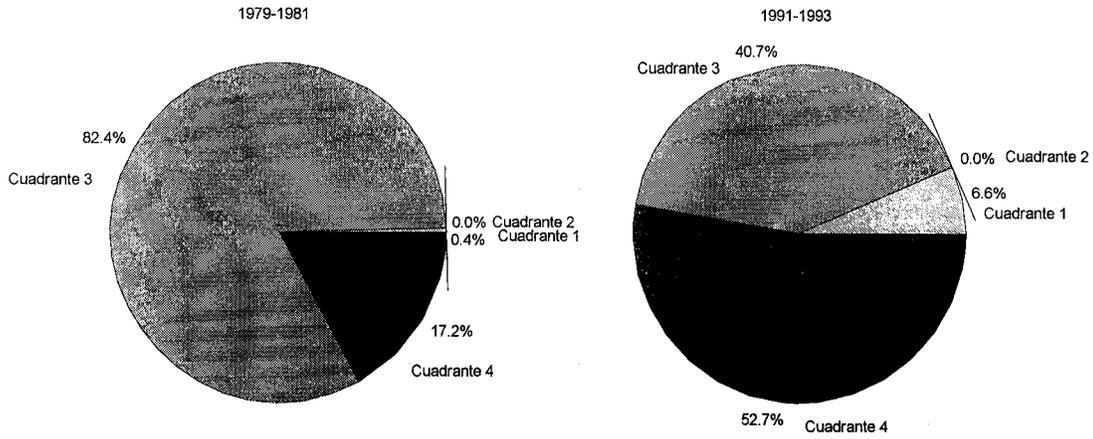
Gráfico 16

JAMAICA: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



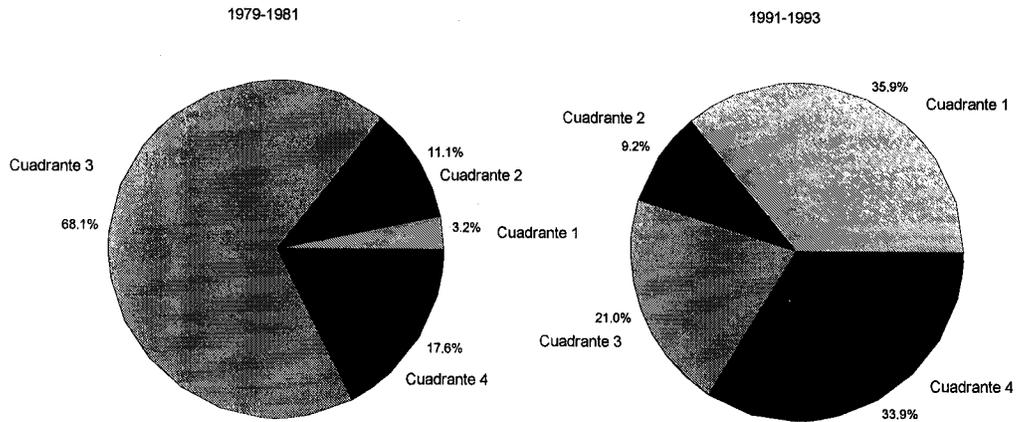
Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Gráfico 17
PARAGUAY: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

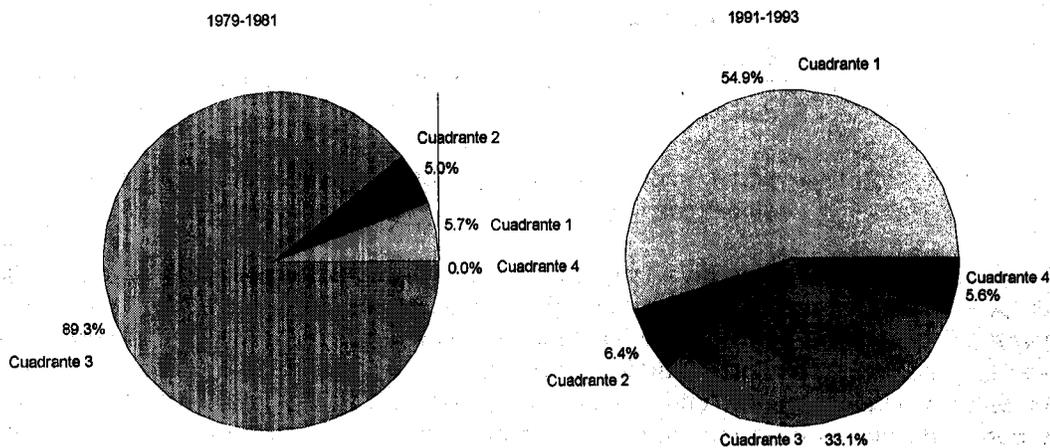
Gráfico 18
PERÚ: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Gráfico 19

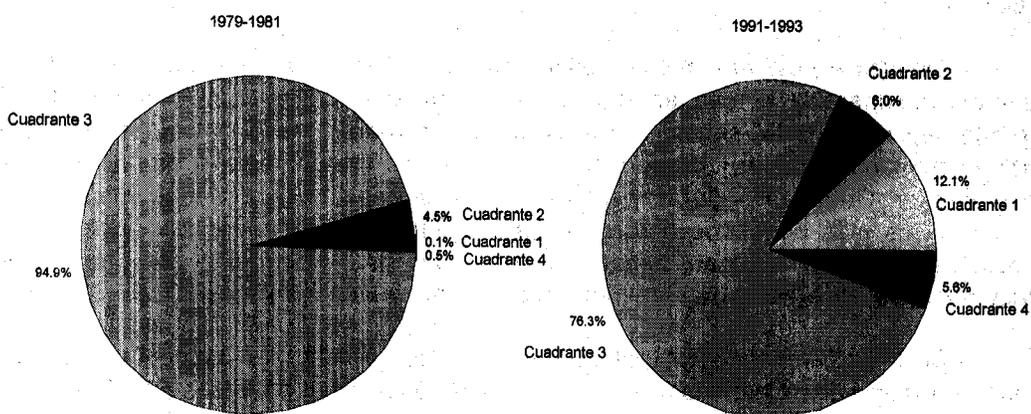
REPÚBLICA DOMINICANA: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Gráfico 20

EL SALVADOR: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

- Situación I: Situación ganadora: conquista de partes de mercados en mercados dinámicos
- Situación II: Oportunidades perdidas: pérdida de partes de mercado en mercados dinámicos
- Situación III: En retirada: pérdida de partes de mercados en mercados no dinámicos
- Situación IV: Frágil: conquista de partes de mercado en mercados no dinámicos

La situación competitiva I es, obviamente, la mejor con relación a la evolución del posicionamiento internacional del país. La pérdida de partes de mercado en mercados dinámicos indica un debilitamiento relativo de la posición competitiva del país (el cual, no obstante, puede concentrar el grueso de sus exportaciones en mercados dinámicos y, por ende, estar bien posicionado). Por el contrario, la pérdida de partes de mercado en mercados no dinámicos da cuenta de un mejoramiento de la eficiencia del país en su inserción internacional. Finalmente, la conquista de partes de mercado en mercados no dinámicos corresponde a una posición internacional más bien frágil.

Al considerar la evolución de la estructura de las exportaciones de los países estudiados entre los períodos años 1979/1981 y 1991/1993 en cada una de las cuatro situaciones competitivas delineadas, podemos apreciar, en un primer comentario general, que todos ellos mejoraron su posición competitiva en el período, ya que aumentó la parte de sus exportaciones que se dirige a mercados dinámicos. Sin embargo, no todos arribaron a situaciones similares. La siguiente tipología da cuenta de la evolución del posicionamiento competitivo de los países en los mercados de la OCDE:

- *Excelente posicionamiento* (países tipo A): más de las tres cuartas partes de sus exportaciones se ubican en mercados dinámicos, en los que ganan partes de mercado en el período considerado (en algunos rubros pueden perder partes de mercado pero en reducidas proporciones). Figuran en esta categoría Barbados, Costa Rica, Ecuador, Guyana, Honduras y Jamaica. Con excepción de Ecuador, los restantes son los países más pequeños dentro del grupo estudiado. En todos ellos, el perfil de especialización internacional incluye rubros de gran demanda en los países industrializados (diversas frutas y legumbres frescas, pescados y mariscos).

- *Buen posicionamiento* (países tipo B): más de 40% de las exportaciones se colocan en mercados dinámicos, en los que ganan (o pierden en escasa medida) partes de mercado. Es el caso de Colombia, Guatemala, Perú y República Dominicana. Los productos que lideran este posicionamiento son similares a los del grupo anterior.

- *Posicionamiento frágil* (países tipo C): un tercio aproximadamente de sus exportaciones se dirigen a mercados dinámicos, pero aumentan su parte de mercado en mercados no dinámicos (situación competitiva IV). Brasil es el único país que se ubica dentro de esta categoría, básicamente por la importancia que revisten las exportaciones provenientes del complejo oleaginoso, cuyos mercados, en el período de

referencia, crecieron en proporciones inferiores a las del promedio de los bienes agropecuarios. Si bien Brasil disminuyó las exportaciones ubicadas en la situación competitiva III (alimentos para animales, café, cacao, azúcar), lo que parece indicar un aumento de su eficiencia, la mayor parte de sus exportaciones se encuentran aún en esta situación. Al mismo tiempo, aumentó sus partes de mercado en el rubro de semillas oleaginosas (situación competitiva IV).

- *Posicionamiento débil* (países tipo D): gran concentración de las exportaciones en mercados no dinámicos (70% o más), en los que gana partes de mercado. Se ubican en esta categoría Paraguay y El Salvador. Los perfiles de especialización agropecuaria de estos dos países son diferentes: la preponderancia de las exportaciones de café en el caso de El Salvador, y la preponderancia de las semillas oleaginosas en el caso de Paraguay, explican su ubicación en esta categoría.

Los resultados de este análisis se presentan en el cuadro 25. Además como se dijo recién, los gráficos 8 al 20 muestran en forma sintética la situación competitiva de cada país.

D. PRINCIPALES COMPETIDORES EN LOS MERCADOS DE LA OCDE

La importancia de los países de la región en los mercados de la OCDE y su lugar en la lista de los principales proveedores dependen, dada la magnitud de estos mercados, del tamaño relativo del comercio exterior de estos países. En promedio, la participación de los rubros seleccionados en el total de las importaciones agropecuarias de la OCDE es, para todos los países de la región, incluso Brasil, muy pequeña y muchas veces mínima.²² En rubros particulares, por el contrario, la participación puede llegar a ser significativa.

Conviene destacar que una escasa participación en tales mercados no es necesariamente índice de una situación desventajosa. Por el contrario, puede convertirse en una ventaja de oportunidad, en particular en el caso de los pequeños países de la región, cuya reducida oferta no afecta las condiciones competitivas de los mercados en cuestión. Veamos algunos ejemplos de las partes de mercado que corresponden a los países de la región.

A Brasil, cuyas partes de mercado en la OCDE, en lo referente a la totalidad de los rubros agropecuarios seleccionados, alcanzaron un promedio de 3.06% en el período 1991/1993, le correspondieron en igual período 27% de las importaciones totales de la OCDE de jugos de frutas; 18% de las importaciones de café, y 12% de las importaciones de alimentos para animales.

²² En determinados países de la OCDE, por el contrario, estos rubros pueden ocupar una parte de mercado muchísimo mayor. Véanse los comentarios en el punto E de este capítulo.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: POSICIONAMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES AGROINDUSTRIALES EN LOS MERCADOS DE LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE), 1979-1993

Países	Tipo-logía a/	Situaciones competitivas b/ (porcentaje de las exportaciones agroindustriales en 1991/1993)				Productos que más varían sus partes de mercado en las respectivas situaciones entre 1979/1981 y 1991/1993
		I	II	III	IV	
Barbados	A	78.3	13.8	6.4	1.5	I: azúcar sólida; otras frutas frescas. II: otros azúcares y jarabes.
Brasil	C	10.7	20.8	44.3	24.2	I: aves, frutas frescas (aguacates, manzanas, peras, uvas, ...). II: jugos de fruta; chocolate; aceites veg.; cigarrillos; crustáceos y pescados frescos. III: alimentos para animales; café; cacao; azúcar ref. IV: semillas oleaginosas; tabaco; otros.
Colombia	B	41.6	0.6	0.2	55.9	I: bananos; flores; bayas frescas; azúcar sólida; jugos de fruta; pescados y crustáceos preparados; sémolas y harinas de cereales. IV: café; cacao.
Costa Rica	A	20.8	59.5	0.4	19.3	I: ananás; otras frutas frescas; flores; azúcar sólida; aguacates y mangos; furtas conservadas y preparadas. II: (pérdidas reducidas) bananas. IV: productos vegetales; café; frutas.
Ecuador	A	88.7	0.4	10.1	0.8	I: bananos; crustáceos y moluscos frescos; flores; pescados y crustáceos preparados; azúcar sólida. III: cacao; café; azúcar refinada.
El Salvador	D	12.1	6.0	76.3	5.6	I: azúcar sólida; otras frutas frescas; legumbres congeladas. III: café; algodón; azúcar refinada; miel.
Guatemala	B	43.7	6.4	1.6	48.3	I: legumbres congeladas; legumbres en conserva; bananas, uvas; higos; peras y membrillos; frutas con carozo; ananás; aguacates y mangos; otras frutas frescas. IV: melaza; café; tabaco.
Guyana	A	72.5	14.4	0.2	12.8	I: azúcar sólida; frutas preparadas; pescados frescos; frutas en conserva; ananás. II: (pérdidas reducidas) crustáceos frescos; alcohol etílico; pescados en conserva. IV: arroz, café; cacao.

Cuadro 25 (conclusión)

Países	Tipo- logía a/	Situaciones competitivas b/ (porcentaje de las exportaciones agroindustriales en 1991/1993)				Productos que más varían sus partes de mercado en las respectivas situaciones entre 1979/1981 y 1991/1993
		I	II	III	IV	
Honduras	A	33.1	44.4	3.4	19.2	I: otras frutas frescas; pescados frescos; ananás; crustáceos y moluscos frescos; azúcar sólida. II: bananos; compotas y jaleas; carne bovina. IV: café.
Jamaica	A	62.3	23.0	5.3	11.8	I: azúcar sólida; bananos; aguacates y mangos; otras frutas frescas. II: (pérdidas reducidas) jugos de frutas; frutas preparadas; compotas de frutas. IV: café; productos vegetales.
Paraguay	D	6.6		40.7	52.7	I: mate; peras y membrillos; azúcar sólida. III: algodón; otras semillas oleaginosas; yute; café; azúcar refinada. IV: semillas oleaginosas; productos vegetales.
Perú	B	36.0	9.1	20.9	34.0	I: legumbres preparadas; aguacates y mangos; azúcar sólida; legumbres congeladas; flores; crustáceos y moluscos frescos. III: azúcar refinada; lanas y pelos sucios; café; algodón. IV: alimentos para animales.
República Dominicana	B	54.9	6.4	33.1	5.6	I: aguacates y mangos; legumbres congeladas; otras frutas frescas; bebidas no alcohólicas; aves; bebidas fermentadas; pescados y crustáceos en conserva. III: miel; cacao; tabaco bruto; café; azúcar refinada.
El Salvador	D	12.1	6.0	76.3	5.6	I: azúcar sólida; otras frutas frescas; legumbres congeladas. III: café; algodón; azúcar refinada; miel.

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

a/ Resume la evolución de la competitividad (variación de partes de mercado entre 1979/1981 y 1991/1993) y del posicionamiento según dinamismo de los mercados entre 1981 y 1993 (dinámicos: tasa acumulativa anual 6.88%): A: excelente posicionamiento (más de 75% de las exportaciones en mercados dinámicos en los que gana o pierde en escasa medida partes de mercado. B: muy buen posicionamiento (más de 40% de las exportaciones en mercados dinámicos en los que gana o pierde en escasa medida partes de mercado). C: posicionamiento frágil (entre 30% y 40% de las exportaciones en mercados dinámicos, con elevado porcentaje en situaciones frágiles -situación IV). D: posicionamiento débil (elevada concentración de las exportaciones -70% o más- en mercados no dinámicos, en los que conquista partes de mercado).

b/ I: gana partes de mercado en mercados dinámicos. II: pierde partes de mercado en mercados dinámicos. III: pierde partes en mercados no dinámicos. IV: gana partes en mercados no dinámicos.

Costa Rica, cuyas partes de mercado en igual período alcanzaron un promedio de 0.56%, contribuyó con 16% de las importaciones totales de ananás y otro tanto de bananos. Honduras, con un promedio de 0.29% en partes de mercado, alcanzó sin embargo 6% de las importaciones de la OCDE de ananás frescos y otro tanto de las importaciones de bananos. Jamaica, con una reducida participación en las importaciones agropecuarias de la OCDE, de sólo 0.12%, contribuyó con 3% de las importaciones de azúcar sólida.

En consecuencia, varios países de la región están entre los principales proveedores de la OCDE en mercados particulares. Existe una amplia gama de productos agroindustriales que se encuentran en esa situación, y que forman parte tanto de las ventajas tradicionales como de las nuevas ventajas comparativas, según los diferentes perfiles de especialización de los respectivos países. En los párrafos siguientes destacamos algunas de las situaciones resaltantes que surgen de la investigación, y en el cuadro 26 presentamos con más detalle, y a título de ejemplo, el caso de Colombia.

Considerando el indicador de partes de mercado en el período 1991/1993, Brasil es el primer proveedor de jugos de fruta de la OCDE (se trata específicamente de jugo de naranja concentrado y congelado), el segundo proveedor de semillas oleaginosas y de alimentos para animales, el cuarto proveedor de nueces y carnes en conserva, el quinto proveedor de especias, y el sexto de aguacates y mangos.

Como se aprecia en el cuadro 26, Ecuador es el primer proveedor de bananos, y el quinto de crustáceos y moluscos frescos. Honduras es el primer proveedor de otros cítricos frescos, ocupa el sexto lugar entre los proveedores de bananos y el séptimo en las importaciones de ananás de la OCDE. Costa Rica es el segundo proveedor de bananos y el segundo de ananás, ubicándose en el octavo lugar entre los proveedores de flores y follajes. Guatemala ocupa el séptimo lugar entre los proveedores de bananos de la OCDE y el 14º en legumbres congeladas. República Dominicana ocupa el cuarto lugar entre los principales proveedores de ananás. Paraguay es el octavo proveedor de semillas oleaginosas.

Cuadro 26

COLOMBIA: PRINCIPALES PAÍSES COMPETIDORES EN LOS MERCADOS DE LA ORGANIZACIÓN DE DESARROLLO Y COOPERACIÓN ECONÓMICOS (OCDE).
VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS; PARTES DE MERCADO 1991/1993; VARIACIÓN DE LAS PARTES DE MERCADO 1993/1979; ESTRUCTURA DE
LAS EXPORTACIONES POR PAÍSES, 1991/1993

Principales VCR <u>a</u> / (indicador de contribución al saldo)	Principales competidores (partes de mercado)	Variación PM <u>b</u> / (1993/1979)	Principales regiones y países de la OCDE destino de las exportaciones <u>c</u> / (estructura de las exportaciones en %)
(071)d/ Café	Colombia 19.4 Brasil 17.6 Alemania 6.6 México 4.5 Guatemala 4.3	2.3 -2.9 4.0 0.5 0.3	Estados Unidos 24.8 Unión Europea (15) 61.4 Alemania 34.0 Japón 7.5 Países Bajos 5.2 Francia 4.5 Suecia 3.8
(057.3)d/ Bananos	Ecuador 19.3 Costa Rica 16.9 Colombia 11.0 Panamá 8.9 Filipinas 7.4	5.7 -0.8 1.1 -2.3 -1.6	Unión Europea (15) 49.3 Estados Unidos 42.2 Alemania 26.6 Italia 8.7 Canadá 5.0
(292.7)d/ Flores y follejes cortados	Países Bajos 54.9 Colombia 11.4 Italia 4.5 Israel 4.1 Estados Unidos 3.5	2.5 1.1 -4.5 -5.2 0.4	Estados Unidos 65.0 Unión Europea (15) 28.9 Inglaterra 10.0 Alemania 5.4 Canadá 5.0 Países Bajos 3.5 Suecia 3.1

Conclusión cuadro 26:

Principales VCR <u>a/</u> (indicador de contribución al saldo)	Principales competidores (partes de mercado)	Variación PM <u>b/</u> (1993/1979)	Principales regiones y países de la OCDE destino de las exportaciones <u>c/</u> (estructura de las exportaciones en %)
(061.1) <u>d/</u> Azúcar sólida	Australia 13.8 Cuba 6.8 Tailandia 6.7 Guyana 4.6 República Dominicana 3.9 <i>Colombia</i> 1.1	-6.5 -7.5 3.1 0.5 3.7 0.6	Estados Unidos 99.0
(036) <u>d/</u> Crustáceos y moluscos frescos	Tailandia 12.9 China 7.4 Indonesia 6.7 Estados Unidos 6.4 Ecuador 5.0 <i>Colombia</i> 0.6	8.4 -2.8 1.1 0.9 3.3 0.2	Estados Unidos 52.5 Unión Europea (15) 32.6 España 21.8 Japón 14.6 Francia 7.6
(263) <u>d/</u> Algodón	Estados Unidos 25.9 Australia 8.5 Turquía 2.9 China 2.7 Siria 2.5 <i>Colombia</i> 0.6	-0.9 6.4 -2.6 2.5 1.4 -0.8	Unión Europea (15) 72.2 España 46.1 Alemania 6.5 Japón 3.7

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

a/ VCR = ventas comparativas reveladas. Seis primeras ventas comparativas reveladas, en orden decreciente según los valores del indicador del último período.

b/ PM = partes de mercado. Diferencia entre las partes de mercado 1991/1993 y las partes de mercado 1979/1981.

c/ Los países identificados surgen de la muestra seleccionada para este estudio. Los porcentajes corresponden a la participación de las exportaciones colombianas destinadas al socio comercial dentro de las exportaciones a la OCDE del producto considerado.

d/ Los números entre paréntesis refieren a grupos o subgrupos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI, Rev. 2).

La información resumida en el cuadro 26 permite apreciar cuáles fueron los principales países con que compitió Colombia en los mercados de la OCDE en lo referente a los seis primeros rubros de su especialización internacional, y apreciar asimismo la evolución de sus partes de mercado a lo largo de los últimos 14 años.²³ Además, se señalan los principales países de la OCDE a los que se dirigen tales exportaciones y la importancia que esos mercados de destino tienen dentro del total de las exportaciones colombianas de los rubros respectivos.²⁴

Colombia es el primer proveedor de la OCDE de café, el segundo de flores y follajes cortados, y el tercero de bananos, y en estos tres mercados su participación es creciente. En las importaciones de la OCDE de azúcar sólida, Colombia ocupó el 14º lugar, habiendo aumentado su participación en el período de referencia. En el caso de los crustáceos y moluscos frescos, se ubicó muy por debajo de los 15 primeros proveedores (y por debajo de Brasil y de Honduras, países que tampoco figuraban entre los 15 primeros), pero mostró aumentos en su eficiencia. Sólo en el caso del algodón Colombia perdió partes de mercado en la OCDE.

La identificación de los principales competidores de un determinado país en los mercados de la OCDE, constituye una aproximación al análisis de la posición relativa del país y de las condiciones de competencia imperantes en tales mercados. Un estudio cuidadoso de las modalidades de acceso a los mercados y de las estrategias de expansión de las ventas por parte de los principales proveedores en los mismos, puede arrojar enseñanzas valiosas para la elaboración de estrategias y políticas de profundización de la inserción internacional en estos rubros (tanto a nivel sectorial como en relación con las estrategias de los agentes productivos).

E. OPORTUNIDADES COMERCIALES. MERCADOS POTENCIALES DE EXPORTACIÓN

La identificación de las oportunidades comerciales de los países de la región en los mercados agroindustriales de la OCDE supone, de acuerdo con la metodología propuesta en este estudio, varias etapas de análisis: el estudio de la evolución de la posición competitiva de cada país en cada mercado particular; el análisis del grado de adaptabilidad de la oferta de los países de la región a la demanda de los países de la OCDE, y la identificación del grado de aprovechamiento de cada mercado particular.

La posición competitiva de un país en un rubro y en un mercado de destino determinados es la resultante de un complejo conjunto de situaciones estructurales y coyunturales de los países concurrentes, así como de las cambiantes condiciones de

²³ Obviamente, estos países son los principales competidores de todos los países que exportan estos rubros hacia la OCDE. En el cuadro 26 se presentan solamente los cinco primeros competidores de cada mercado, y la parte de mercado de Colombia cuando este país no figura entre los cinco primeros. En la investigación de base se identificaron los 15 primeros competidores en 51 mercados para los 83 productos que comprende en total el estudio, así como las partes de mercado respectivas de los 13 países de la región aquí estudiados.

²⁴ Los países de la OCDE así identificados corresponden al conjunto de los países seleccionados para este estudio.

regulación de los mercados mundiales de esos productos. En nuestro estudio, tal como se comentó antes, hemos abordado esta problemática a través del seguimiento, en el mediano plazo, de la variación de las partes de mercado en los países y mercados de los productos seleccionados.

El análisis se enfoca desde una perspectiva particular, observando en qué medida la oferta de los países exportadores se adapta a la demanda de los países importadores. Este punto, de crucial importancia en los estudios de competitividad internacional, obliga a considerar diversos aspectos estrechamente relacionados entre sí.²⁵

En esta investigación, el estudio del grado de adaptabilidad de la oferta a la demanda se centró en la consideración simultánea de las estructuras de especialización internacional de los países que operan como socios comerciales, analizando conjuntamente los puntos fuertes de los países exportadores y los puntos débiles de los países importadores. Esto es, poniendo en relación entre sí los productos o grupos de productos en que los países exportadores tienen ventajas comparativas estructurales de largo plazo, y en que los países importadores revelan desventajas (déficit) estructurales de largo plazo.

La intersección de los puntos fuertes y los puntos débiles configura, para cada una de las relaciones bilaterales (país de la región frente a país de la OCDE), una lista de productos, que forman parte de los rubros de especialización de los países de América Latina y el Caribe. Precisamente con referencia a esos rubros se identificaron los mercados potenciales de exportación, y ello por medio de a) un análisis de las partes de mercado de cada país de la región con su socio de la OCDE en lo tocante a cada uno de los rubros de intersección, y un análisis de su evolución en el mediano o largo plazo (período 1979/1981-1991/1993). b) En segundo lugar, mediante el estudio del grado de aprovechamiento de los respectivos mercados a partir de una tipología que clasifica a estos como mercados aprovechados, mercados insuficientemente aprovechados, y mercados no aprovechados.²⁶

Este análisis permite una primera identificación de los mercados potenciales de exportación o, en otras palabras, de las ventanas de exportación. En efecto, en todos aquellos casos en que, habiendo ventajas estructurales y demandas potenciales, que señalan la existencia de oportunidades comerciales, éstas son aprovechadas sólo débilmente o desaprovechadas del todo por los países de la región, puede decirse, prima facie, que estamos frente a posibilidades de aumentar o profundizar la penetración en esos mercados.

²⁵ Entre ellos, el grado de diferenciación de los productos y la calidad y seguridad de los bienes ofrecidos; la eficiencia en la logística de transporte y circulación de los bienes; las condiciones de competencia imperantes en cada mercado; la densidad y diversidad de los canales de distribución en los países de destino, y la evolución de las pautas y hábitos de consumo.

²⁶ Con respecto a los indicadores de competitividad, de puntos fuertes y puntos débiles, y de grado de aprovechamiento de los mercados, su medición y su interpretación, véase el anexo 1.

Un primer interrogante al respecto es cuáles son las restricciones o limitaciones que impiden el desarrollo de esos mercados. Son muchas las razones que pueden explicar esta situación, entre ellas la insuficiencia de la oferta exportable; la existencia de restricciones tarifarias o no tarifarias para la entrada de tales productos en los mercados respectivos; la vigencia de tratados bilaterales y de regímenes especiales de importación, y la falta de adecuación de la oferta desde el punto de vista de la calidad, la cantidad y la regularidad de las entregas.

Dado el alcance de este estudio, no se examinaron aquí las situaciones y condiciones específicas que permitieran explicar en cada caso por qué no se exporta a determinados mercados o por qué se exporta poco. Sin embargo, el estudio avanza en un aspecto estratégico para la elaboración de políticas de expansión y de diversificación de las exportaciones, a saber: la identificación de los mercados que debieran ser objeto de un estudio a fondo, punto de partida para los estudios de inteligencia de mercados.

A título de ilustración de los análisis realizados y del tipo de información elaborada en la investigación, en los cuadros 27 y 28 se muestra, respectivamente, la evolución de la competitividad de Costa Rica y de República Dominicana en países seleccionados de la OCDE y en rubros específicos.

En el cuadro 29 puede apreciarse el grado en que Costa Rica ha adaptado su oferta de productos agroindustriales a la demanda de los países seleccionados de la OCDE, y, en el cuadro 30, el grado en que ha aprovechado los mercados agroalimentarios de Alemania, país que viene en segundo lugar, después de los Estados Unidos, en cuanto receptor de las exportaciones agroindustriales costarricenses en los mercados de la OCDE. Costa Rica dirige 46% de sus exportaciones agroindustriales a los Estados Unidos, país en el que su participación ha aumentado considerablemente, merced sobre todo a las exportaciones de ananás, bananos, productos vegetales, otras frutas frescas, y frutas conservadas. Como se dijo recién, el segundo mercado de destino de sus exportaciones es Alemania, en donde también aumentó su grado de penetración durante el período estudiado. Si bien el flujo exportador hacia el resto de sus socios comerciales es menor —desde el punto de vista del porcentaje de las exportaciones agroindustriales que se dirigen a ellos, la posición competitiva de Costa Rica mostró una evolución interesante (en lo referente a Canadá, los Países Bajos y el Reino Unido) en rubros mayoritariamente provenientes del sector hortofrutícola. Se puede concluir que la competitividad de Costa Rica mejoró sensiblemente en un número apreciable de países de la OCDE.

Cuadro 27

COSTA RICA: EVOLUCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD EN PAÍSES SELECCIONADOS DE LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE), 1979-1993 ^{a/}*(Partes de mercado, principales productos)*

Países de la OCDE	Partes de mercado ^{b/} (porcentajes)		Partes de mercado en productos seleccionados y su tendencia ^{c/}
	1979-1981	1991-1993	
Estados Unidos	1.75	2.15	bananos (24%, +); ananás (59%, +); otras frutas frescas (14%, +); productos vegetales (24%, +); frutas conservadas (6%, +); flores (3%, +); café (3%, +)
Canadá	0.70	1.07	bananos (35%, +); ananás (22%, +); café (5%, +); otras frutas frescas (2%, +); flores (2%, +); productos vegetales (2%, +)
Japón	0.05	0.04	café (2%, +); flores (1%, +)
Alemania	0.56	0.65	bananos (22%, +); ananás (22%, +); aguacates y mangos (6%, +); café (3%, +); flores (2%, +)
España	0.14	0.15	café (2%, +); ananás (4%, +)
Francia	0.23	0.15	café (3%, +); bananos (1%, -); frutas conservadas (1%, +)
Países Bajos	0.20	0.30	bananos (4%, -); ananás (11%, +); café (3%, +); otras frutas (2%, +)
Reino Unido	0.06	0.18	ananás (15%, +); café (5%, +); bananos (3%, =); productos vegetales (2%, +); especias (2%, +)
Italia	0.45	0.41	bananos (16%, -); ananás (11%, +); café (3%, +)
Suecia	1.19	0.77	bananos (17%, +); ananás (16%, +); café (4%, -); otras frutas frescas (1%, +)

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

- ^{a/} Los países seleccionados son los priorizados en el estudio.
^{b/} Las partes de mercado corresponden al total de la intersección entre puntos fuertes y puntos débiles de Costa Rica con cada país de la OCDE.
^{c/} Entre paréntesis se indica la parte de mercado del producto en el país en cuestión, en el período 1991/1993, y su tendencia en el período 1979-1993: +: creciente; -: decreciente; =: igual.

Cuadro 28

REPÚBLICA DOMINICANA: EVOLUCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD EN PAÍSES SELECCIONADOS DE LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE), 1979-1993 ^{a/}

(Partes de mercado, principales productos)

Países de la OCDE	Partes de mercado ^{b/} (porcentajes)		Partes de mercado en productos seleccionados y su tendencia ^{c/}
	1979-1981	1991-1993	
Estados Unidos	2.27	1.060	azúcar sólida (14%, +); ananás (14%, +); melaza (13%, -); productos vegetales (10%, -); cacao (4%, -); frutas conservadas (2%, +); frutas en conserva (2%, +); aguacates (3%, -); café (1%, -)
Canadá	0.36	0.200	café (2%, -); cacao (4%, +); ananás (21%, +); melaza (8%, +)
Japón	0.00	0.004	café (0.2%, +)
Alemania	0.01	0.040	ananás (22%, +); bananos (0.3%, +); aguacates (0.3%, +); nueces (0.2%, +)
España	0.93	0.190	ananás (2%, -); cigarrillos (1%, +); café (0.6%, +)
Francia	0.03	0.020	ananás (1%, +); nueces (0.4%, +); melaza (0.2%, +); bananos (0.2%, +)
Países Bajos	0.02	0.050	ananás (15%, +); bananos (2%, +); nueces (2%, +)
Reino Unido	0.03	0.130	nueces (0.3%, +); bananos (0.3%, +); ananás (0.2%, +); legumbres congeladas (0.2%, +)
Italia	0.04	0.200	azúcar sólida (7%, +); ananás (8%, +); bananos (1%, +); algodón (4%, +)
Suecia	0.01	0.010	ananás (8%, +); nueces 0.3%, =)

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

^{a/} Los países seleccionados son los priorizados en el estudio.

^{b/} Las partes de mercado corresponden al total de la intersección entre puntos fuertes y puntos débiles de Costa Rica con cada país de la OCDE.

^{c/} Entre paréntesis se indica la parte de mercado del producto en el país en cuestión, en el período 1991/1993, y su tendencia en el período 1979-1993: +: creciente; -: decreciente; =: igual.

COSTA RICA: ESPECIALIZACIÓN INTERNACIONAL. INTERSECCIÓN ENTRE PUNTOS FUERTES COSTARRICENSES Y PUNTOS DÉBILES DE LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE), 1989-1991

Grupos de productos a/	Canadá	Estados Unidos	Japón	Australia	Nueva Zelanda	Alemania	Italia	Francia	Reino Unido	Países Bajos	Suecia	España
(057.3) Bananos (incluso banano verde), frescos o secos	*	*	*		*	*	*	*	*	*	*	
(071) Café y sucedáneos de café	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
(292.7) Flores y foliajes, cortados	*	*	*			*		*	*		*	
(057.95) Ananás frescos o secos	*	*	*		*	*		*	*	*	*	*
(057.98) Otras frutas frescas	*	*	*			*		*	*	*	*	
(058.9) Frutas preparadas o conservadas en otra forma, n.e.p./b/ con o sin adición de azúcar o de alcohol	*	*	*		*	*		*	*	*	*	
(057.97) Aguacates, mangos, guayabas y mangostanes, frescos o secos	*	*	*	*		*		*	*	*	*	
(054.8) Productos vegetales, raíces y tubérculos destinados a la alimentación humana, n.e.p./b/	*	*	*		*	*	*	*	*	*	*	*
(036) Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar, refrigerados, congelados, salados, en salmuera o secos		*	*			*	*	*			*	*
(075) Especias	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

Continuación cuadro 29:

Grupos de productos a/ Canda	Estados Unidos	Japón	Australia	Nueva Zelanda	Alemania	Italia	Francia	Reino Unido	Países Bajos	Suecia	España
(037) Pescados, crustáceos y moluscos, preparados o en conserva, n.e.p.b/	*	*			*	*	*	*		*	*
(058.6) Frutas conservadas temporariamente	*	*	*		*		*	*			
(058.5) Jugos de fruta y jugos de legumbres, con o sin adición de azúcar, sin fermentar ni contener licores	*	*			*		*	*	*	*	
(057.7) Nueces comestibles (excepto las que se usan para extracción de aceites), frescas o secas	*	*	*	*	*		*	*	*	*	
(054.5) Otras legumbres, frescas o refrigeradas	*	*			*			*		*	
(072) Cacao	*	*	*	*	*	*	*	*		*	*
(057.2) Otros cítricos frescos o secos	*	*		*	*	*	*	*	*	*	
(057.94) Bayas frescas	*	*	*	*	*		*	*		*	
(057.1) Naranjas, mandarinas, clementinas y otros híbridos cítricos similares, frescos o secos	*	*		*	*		*	*	*	*	
(034) Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	*	*	*		*	*	*	*		*	*
074.2 Mate	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
(057.96) Dátiles, frescos o secos	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
(061.1) Azúcar sólida de remolacha y de caña sin refinar	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

Conclusión cuadro 29:

Grupos de productos a/ caña	Canadá	Estados Unidos	Japón	Australia	Nueva Zelanda	Alemania	Italia	Francia	Reino Unido	Países Bajos	Suecia	España
(054.1) Papas frescas o refrigeradas (sin incluir batatas)						*			*		*	*
(054.4) Tomates frescos o refrigerados	*	*	*		*	*	*	*	*		*	
(054.82) Remolacha azucarera, fresca, seca o en polvo; caña de azúcar	*		*				*		*	*	*	*
Total de intersecciones	21	18	25	10	14	24	16	23	24	16	25	12

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Nota: El asterisco (*) indica los productos para los que: a) el país latinoamericano tiene ventajas comparativas (VCR) positivas y tasas de cobertura (X/M) superiores a la unidad; y b) el país de la OCDE presenta VCR negativas y tasas de cobertura inferiores a la unidad. Esta intersección no presupone la existencia de comercio bilateral. Señala un mercado potencial al nivel de agregación utilizado.

a/ Los números refieren a grupos, subgrupos y partidas de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2, (CUCI, Rev. 2).
b/ n.e.p. = no especificados ni incluidos en otra parte.

Cuadro 30

**GRADO DE APROVECHAMIENTO DE LOS MERCADOS
COSTA RICA/ALEMANIA: PARTES DE MERCADO, 1991-1993**

Mercados no aprovechados	Mercados poco aprovechados	Mercados aprovechados
Pescados, crustáceos y moluscos, preparados o en conserva, n.e.p. <u>a/</u>	Café y sucedáneos de café	Bananos (incluso banano verde), frescos o secos
Mate	Flores y follajes, cortados	Ananás frescos o secos
Dátiles, frescos o secos	Otras frutas frescas	Aguacates, mangos, guayabas y mangostanes, frescos o secos
	Frutas preparadas o conservadas en otra forma, n.e.p., <u>a/</u> con o sin adición de azúcar o de alcohol	Naranjas, mandarinas, clementinas y otros híbridos cítricos similares, frescos o secos
	Productos vegetales, raíces y tubérculos destinados a la alimentación humana, n.e.p. <u>a/</u>	Papas frescas o refrigeradas (excluyendo batatas)
	Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar, refrigerados, congelados, salados, en salmuera o secos	
	Especias	
	Frutas conservadas temporariamente	
	Jugos de fruta y jugos de legumbres, con o sin adición de azúcar, sin fermentar ni contener licores	
	Nueces comestibles (excepto las que se usan para extracción de aceites), frescas o secas	
	Otras legumbres, frescas o refrigeradas	
	Cacao	
	Otros cítricos frescos o secos	
	Bayas frescas	
	Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	
	Tomates frescos o refrigerados	

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).
a/ n.e.p. = no especificados ni incluidos en otra parte.

La mayor parte de las exportaciones agroindustriales de la República Dominicana (cerca de 70%) se orientaron a los Estados Unidos, mercado en el que ha ido perdiendo globalmente competitividad, a pesar de que siguió aumentando sus partes de mercado en rubros tradicionales como azúcar sólida, y en rubros de más reciente especialización, tales como ananás y frutas conservadas y en conserva. Entre los mercados en que aumentó su participación se destacan Italia, el Reino Unido y Alemania, que se ubican en el segundo, tercero y sexto lugar, respectivamente, en la distribución geográfica de sus exportaciones hacia la OCDE. En todos estos casos, las exportaciones provenientes del sector hortofrutícola conquistaron partes de mercado. En resumen, este país está evidenciando una reorientación de su posición competitiva en nuevos rubros y en países distintos a su principal socio comercial histórico (los Estados Unidos).

Sin embargo, Costa Rica y República Dominicana, así como en general todos los países estudiados aquí, tienen mercados insuficientemente explotados en los países de la OCDE, mercados en los cuales gozan de ventajas competitivas de largo plazo.

Deteniéndonos en Costa Rica, podemos observar que exhibe una elevada adaptación de su oferta exportable a la demanda de varios países de la OCDE. En efecto, entre los 27 rubros que forman el conjunto de sus ventajas comparativas agroindustriales, hay numerosas intersecciones entre puntos fuertes y puntos débiles con Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia y el Reino Unido. A pesar de ello, el grado de aprovechamiento de esos mercados no siempre es el adecuado, como puede observarse en las relaciones comerciales bilaterales de Costa Rica con Alemania (véase el cuadro 30).

Conclusiones

El contexto actual, caracterizado por la globalización creciente de la economía mundial y los procesos de apertura y desregulación de los países de la región, exige a éstos ajustar constantemente su especialización internacional, de tal modo que puedan desarrollar ventajas comparativas dinámicas a partir de la innovación tecnológica y de la permanente adaptación a los cambios experimentados por las pautas y hábitos de consumo.

La gran mayoría de los países estudiados han modificado en los últimos diez años su estructura de especialización internacional. Concentrada inicialmente en bienes agropecuarios, han reorientado ahora su especialización hacia otros sectores económicos, en particular las manufacturas. Sin embargo, varios de ellos conservan aún una acentuada especialización en productos de origen agrícola, como sucede, entre otros, con Colombia, Ecuador, Guatemala, Honduras y Paraguay.

En todos los países ha tenido lugar, si bien con disparidades en cuanto a la intensidad del proceso y a la configuración interna de su perfil de especialización sectorial, una reestructuración de sus ventajas comparativas agropecuarias, muchas veces aún débil e incipiente, en el sentido de una mayor adaptación a las exigencias de la demanda de los países de destino. Varios de ellos han mejorado su competitividad en los mercados más dinámicos de la OCDE, y figuran entre los principales proveedores de una serie de rubros y en varios países de esta organización.

A pesar de estas transformaciones, sigue registrándose en general una fuerte concentración de las exportaciones en los países de destino tradicionales, junto con un desaprovechamiento de las oportunidades comerciales en países que son importadores netos de aquellos productos que forman parte de la estructura de especialización agroindustrial de los países de la región.

Este estudio ha permitido identificar las oportunidades comerciales actualmente no explotadas o insuficientemente explotadas en doce países de la OCDE. Al mismo tiempo, se han señalado los principales países competidores en los mercados de la OCDE. Esto, es decir, la identificación de lo que podemos llamar ventanas de exportación, representa sin duda un primer paso de indudable importancia para desarrollar una estrategia de profundización de las exportaciones agropecuarias. Al mismo tiempo, el conocimiento de los principales países competidores constituye un avance con respecto al análisis de la posición relativa de un país en un mercado específico, y de las condiciones de competencia imperantes en el mismo.

Con todo, se trata sólo de un primer paso. La elaboración de estrategias y políticas de profundización de la inserción internacional requiere, por una parte, un estudio a fondo de las condiciones y de las formas de competencia imperantes en cada mercado; de las modalidades de acceso a los mismos; de los principales operadores en las áreas de transporte internacional, de circulación y distribución de bienes, así como de las estrategias de expansión de ventas que aplican los principales competidores.

Por otra parte, la adaptación de la oferta nacional (en calidad, cantidad y oportunidad) a la evolución de la demanda internacional, constituye el otro elemento estratégico. Uno de los aspectos centrales dentro de esta problemática (y dentro de los objetivos de la investigación general en que se enmarca el presente estudio) es el desarrollo de formas organizativas y asociativas de los pequeños y medianos agricultores que les permitan llegar a los mercados mundiales en condiciones competitivas.

Bibliografía

- Balassa, B. (1965), Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Banco Mundial (1993), Latin America and the Caribbean: A Decade After the Debt Crisis, Washington, D.C.
- Campero, M.P. y B. Escobar (1993), "Evolución y composición de las exportaciones chilenas 1986-1991", Estrategia comercial chilena para la década del 90: elementos para el debate, A. Butelman y P. Meller (comps.), Santiago de Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (CIEPLAN).
- Direction des relations économiques extérieures, Bureau analyses et prévisions (1991), "Exporter au Japon, atouts et défis", informe para el Primer ministro, París, La Documentation Française.
- Fajnzylberg, F. (1992), "Technical progress, competitiveness and institutional change", Strategic Options for Latin America in the 1990s, series of the International Forum on Latin American Perspectives, C. Bradford Jr. (comp.), París, OCDE Development Centre.
- GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) (1988), Le commerce international 1987-1988, Ginebra.
- Guerrieri, P. (1992), "Technology and trade of the most advanced countries", Roma, CNR.
- Lafay, G. (1990), "La mesure des avantages comparatifs révélés", Économie prospective internationale, N° 41, París.
- ___ (1987), "Avantage comparatif et compétitivité", Économie prospective internationale, N° 29, París.
- Lafay G. y otros (1989), "Commerce international: la fin des avantages acquis", París, Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII)/ Economica Éditions.
- Mandeng, O. (1991), "Competitividad internacional y especialización", Revista de la CEPAL, N°45 (LC/G.1687-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Michaely, M. (1962), Concentration in International Trade, Amsterdam, North Holland Publishing Company.
- Quenan C. y otros (1994), "Especialización internacional, competitividad y opciones de comercio: América Latina y la Unión Europea", informe preparado para el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y la Unión Europea, París.

Pavitt, K. (1984), "Sectoral patterns of technical change:toward a taxonomy and theory", Research Policy, N° 6, vol.13, Amsterdam, North-Holland Publishing Company, septiembre.

ANEXOS

Anexo 1

NOTAS METODOLOGICAS GENERALES

Introducción

La presente investigación se refiere a dos aspectos centrales de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en los mercados agropecuarios de países y regiones seleccionados de la OCDE:¹ en primer lugar, la evolución del perfil de especialización de los 13 países ya mencionados de la región en su comercio con la OCDE, en lo que respecta a una amplia gama de bienes agropecuarios, industrializados y sin elaborar,² a lo largo de los últimos 30 años (1963/1993). En segundo lugar, la evolución de la competitividad de estas exportaciones en los mercados de la OCDE, a nivel global y en mercados particulares, con especial atención a la identificación de oportunidades comerciales en países seleccionados de la OCDE.³

Los indicadores elaborados permitieron avanzar, en una primera aproximación básicamente cuantitativa y con un grado considerable de desagregación, en los siguientes aspectos: a) Precisar cuáles han sido los principales cambios en el perfil de especialización agropecuaria de los países de la región (indicador de ventajas comparativas reveladas o de contribución al saldo). b) Averiguar si los cambios experimentados por el comercio internacional se orientan hacia los productos y mercados que se muestran como más dinámicos en los países industrializados. c) Indagar cómo evoluciona la competitividad de los países de la región en esos mercados (partes de mercado de cada rubro en los países seleccionados de la OCDE) y cuáles son sus principales competidores en los mismos mercados. d) Examinar cuál es el grado de adaptación de la oferta de cada país de la región a la demanda de los países de la OCDE (intersección de los puntos fuertes regionales con los puntos débiles de los países seleccionados de la OCDE). Y, por último, e) ver si existen oportunidades comerciales insuficientemente explotadas.

Dos elementos de importancia distinguen este método de los estudios tradicionales basados en la evolución de la estructura de exportación de los productos según los mercados de destino: a) el indicador utilizado para el estudio de la especialización internacional de un país, y que es representativo de las ventajas comparativas reveladas en el comercio internacional, no se basa exclusivamente en las exportaciones (como, por ejemplo, el indicador propuesto por Bela Balassa), sino en una

¹ Esta metodología fue desarrollada en un estudio anterior: Quenan (1994). El estudio consiste en un análisis, concerniente a 20 países de la región y a 234 rubros desagregados a nivel de tres dígitos de la CUCI, Rev. 2, de la especialización internacional con respecto a la OCDE y de las oportunidades comerciales en cada uno de los países de la Unión Europea, a partir de la elaboración de una base de datos original: la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

² Los productos y grupos de productos seleccionados (83 rubros de la CUCI, Rev. 2 desagregados a nivel de tres, cuatro y cinco dígitos) figuran en el cuadro 1 de este anexo.

³ Conforme a las necesidades de la investigación de la Unidad de Desarrollo Agrícola de la CEPAL, se estudiaron las relaciones bilaterales de los siguientes integrantes de la OCDE: Alemania, Australia, Canadá, España, los Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, Nueva Zelandia, los Países Bajos, el Reino Unido y Suecia.

lógica de contribución al saldo comercial. b) La identificación de los mercados actuales y potenciales según los rubros y países de destino, esto es, los estudios de competitividad y de oportunidades comerciales, se basan en la identificación, para los países exportadores, de sus puntos fuertes en el comercio internacional, los cuales son representativos de sus ventajas estructurales comerciales de largo plazo. Estos se ponen en relación con los puntos débiles de los países de destino de tales exportaciones, rubros en los que estos países son estructuralmente deficitarios. El análisis conjunto de los puntos fuertes de cada país exportador y los puntos débiles de cada país importador permite apreciar el grado de adaptabilidad de la oferta de los primeros a la demanda de los segundos, e identificar mercados potenciales de exportación.

Dos observaciones deben hacerse con relación a esta parte del estudio: a) En primer lugar, los puntos fuertes y los puntos débiles de cada país varían a lo largo de los años, según la evolución de sus respectivas especializaciones. b) En segundo lugar, la estructura de rubros que surge de este análisis para cada uno de los mercados de destino puede no coincidir totalmente con la estructura de las exportaciones del país de la región que están dirigidas, en igual período, a los mismos mercados. Esto es, puede suceder —y de hecho sucede en varios de los países estudiados— que queden fuera de la lista rubros que contribuyen significativamente a las exportaciones agropecuarias totales del país en cuestión en algunos años del período estudiado. Ello ocurre cuando estos rubros no constituyen verdaderos puntos débiles de los países de destino (aunque sean puntos fuertes de los países exportadores), pero, de todos modos, forman parte de sus importaciones. Esto se da especialmente con algunos productos agropecuarios que determinados países importan en cierta cantidad, pese a ser estructuralmente excedentarios en tales rubros, debido a diversas razones, por ejemplo, por problemas en la producción primaria (catástrofes naturales u otros contratiempos) o por necesidades de la políticas regulatorias (por ejemplo, reposición de existencias).

I. INDICADORES UTILIZADOS EN EL ESTUDIO

Las series de comercio exterior total de las Naciones Unidas (la International Commodity Trade Data Base o COMTRADE) y de la OCDE, presentadas a un nivel de desagregación de tres dígitos en lo correspondiente a la CUCI, Rev. 2, y a un nivel de cinco dígitos para un conjunto seleccionado de productos primarios y agroindustriales, constituyen la fuente estadística básica de este trabajo.

A. INDICADOR DE CONTRIBUCIÓN AL SALDO (ICSC)

Las tendencias de la especialización internacional de una economía pueden medirse y analizarse mediante el indicador de ventajas comparativas reveladas (VCR). Este indicador, para un país y una rama de actividad (o una industria o grupo de industrias) dados, puede definirse como:

$$VCR_{ij} = \left[\frac{(X_{ij}/X_j)}{(X_{iz}/X_z)} \right]$$

Si $VCR_{ij} > 1$ = ventajas comparativas reveladas

Si $VCR_{ij} < 1$ = desventajas comparativas reveladas

Se trata de un indicador de la estructura relativa de las exportaciones: para cada una de las industrias i se constata si su parte en las exportaciones (X) del país j (X_{ij}/X_j) es más o menos elevada que en las exportaciones de una zona de referencia z (X_{iz}/X_z).⁴ Este método está fundado exclusivamente en el análisis de las exportaciones.

En el presente trabajo se ha utilizado un indicador de ventajas comparativas reveladas a partir de una lógica de contribución al saldo (ICSC).⁵ Este indicador se construye a partir de la distribución uniforme del saldo global del comercio exterior de un país prorrateada por el peso respectivo de los diferentes productos o categorías de productos (saldo teórico), con el objetivo de comparar el saldo observado para cada producto o categoría de productos con el saldo teórico. Esto permite identificar las ventajas o desventajas comparativas reveladas, según que el saldo observado durante un período determinado sea superior o inferior al saldo teórico. El indicador de contribución al saldo para un país j y para un producto o grupo de productos i se define de la siguiente forma:

$$ICSC_{ij} = \left[\frac{(X_i - M_i)}{(X+M)/2} - \frac{(X-M)}{(X+M)/2} \times \frac{(X_i + M_i)}{(X+M)} \right] \times 100$$

Si $ICSC_{ij} > 0$, se está en presencia de ventajas comparativas reveladas; si $ICSC_{ij} < 0$ se está en presencia de desventajas. En efecto, si se supone que no existen ventajas o desventajas comparativas para cada producto o grupo de productos i , el excedente o el déficit puede ser distribuido entre todos los productos en forma proporcional a su respectiva participación en el comercio (balanza comercial teórica). El indicador puede escribirse de la siguiente forma:

$$ICSC_{ij} = \frac{100}{(X+M)/2} \left[(X_i - M_i) - (X-M) \frac{(X_i + M_i)}{(X+M)} \right]$$

El primer término de la expresión entre corchetes representa la balanza comercial observada y el segundo representa la balanza teórica.

⁴ Este indicador fue utilizado por primera vez por B. Balassa (1965).

⁵ Desarrollado a partir de los trabajos realizados por G. Lafay y el Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII). Véanse, entre otros Lafay (1990) y CEPII (1989). En el presente estudio, el indicador de contribución al saldo se calcula siguiendo a Guerrieri (1992).

B. INDICADORES DE TENDENCIA Y VARIABILIDAD DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS

Para medir la fuerza con que evolucionan las ventajas (o desventajas) comparativas reveladas, se utilizaron dos indicadores:

a) el *coeficiente de tendencia*, que permite medir, para cada subperíodo, el carácter creciente o decreciente de tales ventajas (decreciente o creciente en el caso de las desventajas). El procedimiento utilizado está basado en un ajuste por el método de mínimos cuadrados ordinarios.

b) el *coeficiente de variabilidad*, definido como el cociente entre la desviación estándar y el promedio de las ventajas comparativas reveladas para cada subperíodo. Este coeficiente permite calificar el grado de estabilidad en el tiempo de la especialización. En general se verifica que cuanto menor es el valor del indicador de contribución al saldo (ventajas comparativas reveladas), mayor es su variabilidad, lo que parece indicar, a priori, una ventaja no consolidada.

El análisis conjunto de estos indicadores muestra que las ventajas comparativas reveladas de valores inferiores a la unidad son sumamente inestables y presentan una tendencia indefinida.

C. INDICADORES DE CONCENTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ⁶

Los coeficientes de concentración geográfica y por productos permiten medir el grado de diversificación del comercio exterior de una economía. En este trabajo se han calculado cuatro coeficientes (dos para las exportaciones y dos para las importaciones):

1) *Concentración geográfica de las exportaciones (importaciones):*

$$ICCEx = 100 \times \sqrt{\sum \left(\frac{X_{ij}}{\sum X_j}\right)^2}$$

donde:

ICCEx: Indicador de concentración geográfica del comercio exterior
 X_{ij} : Exportaciones (importaciones) hacia el país i desde el país j
 $\sum X_j$: Exportaciones (importaciones) totales desde el país j

Este coeficiente toma valores entre 0 y 100. Si el ICCE = 0, las exportaciones (importaciones) totales se reparten uniformemente entre todos los clientes (proveedores). Ello indica el menor grado de concentración (o el mayor coeficiente de diversificación). Si el ICCE = 100, las exportaciones (importaciones) totales se concentran en un solo cliente (mínima diversificación geográfica).

⁶ Este indicador ha sido propuesto por Michaely (1962). Se hizo una utilización sistemática de este indicador para analizar el grado de diversificación de 40 economías en 1970 y 1986 en GATT (1988).

En resumen, cuanto mayor es el coeficiente, mayor será el grado de concentración geográfica de las exportaciones (importaciones). En general, se verifica que el valor del indicador de concentración de las exportaciones es similar al valor del indicador de concentración de las importaciones.

El valor del indicador depende:

a) negativamente del nivel de desarrollo del país: cuanto más desarrollada es una economía, más diversificada es su estructura de socios comerciales;

b) positivamente de la proximidad geográfica con respecto a un polo de comercio: cuanto más próxima de un polo se encuentra una economía, más fuerte es la tendencia a concentrar su comercio en su vecino, y

c) depende negativamente del tamaño de la economía: cuanto más pequeña es la economía de un país, menos posibilidades tiene de producir en gran escala para un gran número de socios comerciales.

2) *Concentración de las exportaciones (importaciones) por productos:*

$$ICCEx = 100 \sqrt{\sum \left(\frac{X_i}{\sum X_i}\right)^2}$$

donde:

ICCEx: indicador de concentración del comercio exterior por productos

X_i : Exportaciones (importaciones) del producto i

$\sum X_i$: Exportaciones (importaciones) totales

El coeficiente toma valores entre 0 y 100. Si el ICCE = 0, las exportaciones (importaciones) totales se reparten igualmente entre todas las posiciones. Ello indica el grado mínimo de concentración (el grado máximo de diversificación). Si el ICCE = 100, las exportaciones (importaciones) totales se concentran en una sola posición (mínima diversificación). En resumen, cuanto más elevado resulte el coeficiente, mayor será el grado de concentración de las exportaciones (importaciones). En general se verifica que el indicador de concentración de las exportaciones es superior al indicador de concentración de las importaciones: el comercio internacional tiende a especializar las producciones y a diversificar los consumos.

Generalmente, el valor del indicador depende:

a) negativamente del nivel de desarrollo del país: cuanto más desarrollada es una economía, más diversificada es su estructura productiva y, en consecuencia, su comercio exterior;

b) negativamente de la proximidad geográfica de un polo de comercio: cuanto más próxima de un polo de comercio se encuentra una economía, más diversificados serán sus intercambios, y

c) negativamente del tamaño del país: cuanto más pequeña sea la economía, menos posibilidades tiene de producir en gran escala una gran gama de productos.

D. EL SALDO COMERCIAL NORMALIZADO (SN)

Las estadísticas de comercio exterior incorporadas a la base CTP-DATA se encuentran en valores corrientes. El análisis de la evolución de los saldos comerciales en dólares corrientes en un período de 30 años no tiene gran significado, y su utilización puede inducir a errores considerables debido a las distorsiones que introducen las variaciones de precios nominales.

Dado que no existen índices de precios fácilmente utilizables como deflatores al nivel de agregación que presenta esta base, se han relacionado los saldos comerciales de cada grupo de productos con el monto total del comercio exterior del país considerado, para minimizar los sesgos resultantes de la evaluación de los saldos comerciales en valores nominales.

El saldo comercial normalizado (SNI) se define como:

$$SNI = \frac{(X_i - M_i)}{(X_s + M_s)} \times 100$$

donde X_i y M_i son las exportaciones e importaciones de un producto i , y X_s y M_s son las exportaciones e importaciones totales del país.

El valor del coeficiente así calculado puede interpretarse como el peso relativo del saldo de los intercambios de un producto (o grupo de productos) en el comercio total de un país. Una ventaja adicional de este indicador es que la agregación de los coeficientes SNI de todos los productos permite obtener el saldo comercial total normalizado (SSNI).

$$\Sigma SNI = \frac{\Sigma (X_i - M_i)}{(X_s + M_s)} = \frac{(\Sigma X_i - \Sigma M_i)}{(X_s + M_s)} = \frac{(X_s - M_s)}{(X_s + M_s)}$$

E. PUNTOS FUERTES Y PUNTOS DÉBILES

Los denominados puntos fuertes del comercio internacional de cada país están constituidos por aquellos productos o grupos de productos con los cuales el país tiene sólidas oportunidades de expansión comercial. Aquí se han elaborado tales indicadores para el comercio de los países de la región con los países seleccionados de la OCDE. Los puntos fuertes están constituidos por todos aquellos rubros que cumplen las dos siguientes condiciones:

- ventajas comparativas reveladas positivas
- tasa de cobertura (X/M) superior a la unidad

Por el contrario, los puntos débiles están constituidos por aquellos rubros con desventajas comparativas reveladas (ICSC < 0) que presentan una tasa de cobertura inferior a la unidad. Estos indicadores han sido construidos para los países de la OCDE que son receptores (actuales o potenciales) de las exportaciones de los países ya mencionados de la región.

La intersección de los puntos fuertes de los países de la región con los puntos débiles de los países seleccionados de la OCDE da origen a una lista de productos que señalan, para cada país de la región, cuáles son los mercados (productos) en los respectivos países de la OCDE con los cuales tienen oportunidades sólidas y estructurales de inserción comercial (y no aleatorias o circunstanciales).

F. DINAMISMO DE LOS MERCADOS

Para estudiar la dinámica de los mercados mundiales de bienes agropecuarios, éstos han sido clasificados en cuatro subgrupos, atendiendo a la relación existente entre el crecimiento promedio, durante el período 1981-1993, de las importaciones de la OCDE de estos rubros (tasas acumulativas anuales) y el crecimiento experimentado en el mismo período por el total de las importaciones agropecuarias de la OCDE (total de los rubros incluidos en el estudio). Se tomó en cuenta asimismo, como criterio complementario, la tasa acumulativa anual de crecimiento de todas las importaciones de la OCDE en el período.⁷

A partir de la tasa acumulativa anual de crecimiento (t.a.a) de las importaciones agropecuarias de la OCDE en el período de referencia, que alcanzó un valor de 6.88%, y de la tasa correspondiente a las importaciones totales de la OCDE, que alcanzó un valor de 8.21%, los productos y grupos de productos alimentarios fueron agrupados de la siguiente forma (véase el cuadro 1 de este anexo):

1. mercados muy dinámicos (t.a.a. superior a 13%)
2. mercados dinámicos (t.a.a. entre 8% y 13%)
3. mercados de dinamismo intermedio (t.a.a. inferiores a 8% y superiores a 6%)
4. mercados estancados (t.a.a. entre 0% y 6%)
5. mercados en retroceso (t.a.a. negativas)

⁷ El crecimiento de las importaciones constituye un indicador aproximado de los cambios en la demanda de bienes alimentarios que han derivado de cambios en los patrones y hábitos de consumo verificados en los países industrializados (consecuencia, entre otras cosas, de la elevación del ingreso de la población; de los procesos de urbanización y de los cambios demográficos y sociales que los acompañan; de una creciente conciencia acerca de las cuestiones de nutrición y de seguridad alimentaria, y de la influencia cada vez mayor de los consumidores en la orientación de los sistemas productivos agroalimentarios). El indicador se calculó en dólares corrientes, por lo que se está subestimando el crecimiento real de aquellos rubros cuyos precios han subido moderadamente o bien disminuido, y se está sobreestimando el crecimiento de los productos cuyos precios han aumentado por encima del promedio. Por lo demás, el cálculo correspondiente al período 1982-1991 privilegia las tendencias en vigor en el comercio mundial, pero subestima la capacidad de adaptación de las economías en períodos anteriores.

Cuadro 1

DINAMISMO DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES DE LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO
ECONÓMICOS (OCDE), 1981-1993

Grupo de productos <u>a/</u>		Tasa acumulativa anual de crecimiento (porcentajes)		
		(1)	(2)	(3)
Mercados muy dinámicos				
(111)	Bebidas no alcohólicas, n.e.p. <u>b/</u>	17.82	10.94	9.61
(057.980)	Otras frutas frescas	17.63	10.75	9.42
(054.6)	Legumbres congeladas o conservadas temporariamente	16.39	9.50	8.17
(0980)	Productos y preparados comestibles n.e.p. <u>b/</u>	15.94	9.05	7.73
(011.4)	Aves de corral muertas y sus despojos (excepto hígados), frescos, refrigerados o congelados	15.57	8.68	7.35
(048)	Preparados de cereales y de harinas finas y fécula de frutas y legumbres	14.44	7.56	6.23
(061.9)	Otros azúcares, jarabes, miel artificial, caramelo	13.60	6.72	5.39
(037)	Pescados, crustáceos y moluscos, preparados o en conserva, n.e.p. <u>b/</u>	13.50	6.62	5.29
(057.97)	Aguacates, mangos, guayabas y mangostanes, frescos o secos	13.13	6.25	4.92
(112.2)	Otras bebidas fermentadas n.e.p. <u>b/</u> (sidra, agumiel, etc.)	13.06	6.18	4.85
Mercados dinámicos				
(046)	Sémola y harina fina de trigo	12.77	5.88	4.56
(034)	Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	12.46	5.58	4.25
(122)	Tabaco manufacturado	12.32	5.44	4.11
(058.3)	Compotas, jaleas de frutas, mermeladas, purés de frutas y pastas de frutas	12.28	5.40	4.07
(074.2)	Mate	12.13	5.24	3.91
(057.92)	Peras y membrillos frescos	11.83	4.94	3.61
(058.6)	Frutas conservadas temporariamente	11.75	4.87	3.54
(292.7)	Flores y follajes, cortados	11.59	4.71	3.38
(022.3)	Leche y cremas frescas (incluido leches descremadas y agrias, sueros, yogur), no concentradas ni edulcoradas	11.48	4.60	3.27
073)	Chocolate y otros preparados alimenticios de cacao, n.e.p. <u>b/</u>	11.46	4.58	3.25
(022.4)	Leche y crema, conservadas, concentradas o edulcoradas	11.24	4.36	3.03
(057.94)	Bayas frescas	11.08	4.19	2.86
(112.3)	Cerveza de malta (incluso la negra fuerte y la oscura fuerte)	10.96	4.08	2.75
(054.5)	Otras legumbres, frescas o refrigeradas	10.86	3.98	2.65
(011.3)	Carne de ganado porcino fresca, refrigerada o congelada	10.21	3.33	2.00
(112.4)	Alcohol etílico sin desnaturalizar, de gradación inferior a 80°; aguardiente, licores y demás bebidas alcohólicas	9.87	2.99	1.66
(036)	Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar, refrigerados, congelados, salados, en salmuera o secos	9.81	2.93	1.60

Grupo de productos <u>a/</u>		Tasa acumulativa anual de crecimiento (porcentajes)		
		(1)	(2)	(3)
(057.93)	Frutas con huesos n.e.p. <u>b/</u> frescas	9.76	2.87	1.55
(058.5)	Jugos de fruta y jugos de legumbres, con o sin adición de azúcar, sin fermentar ni contener licores	9.71	2.83	1.50
(035)	Pescado seco, salado, en salmuera o ahumado	9.24	2.36	1.03
(057.6)	Higos frescos o secos	9.15	2.27	0.94
(058.9)	Frutas preparadas o conservadas en otra forma, n.e.p. <u>b/</u> con o sin adición de azúcar o de alcohol	9.07	2.19	0.86
(057.95)	Ananás frescos o secos	9.02	2.14	0.81
(056)	Legumbres, raíces y tubérculos, preparados o en conserva, n.e.p. <u>b/</u>	8.70	1.81	0.48
(011.1)	Carne de ganado bovino, fresca, refrigerada o congelada	8.63	1.75	0.42
(057.5)	Uvas frescas o secas (pasas)	8.47	1.59	0.26
(112.1)	Vino de uvas (incluido el mosto)	8.44	1.56	0.23
(054.2)	Frijoles, guisantes, lentejas y otras leguminosas, secas, desvainadas, mondadas o partidas	8.40	1.52	0.19
(423)	Aceites fijos de origen vegetal, líquidos, en bruto, refinados o purificados (aceites de soya, de maní, de semilla de algodón, de oliva, de girasol, ajonjolí o sésamo, de colza, otros)	8.38	1.49	0.16
(057.3)	Bananos (incluso banano verde), frescos o secos	8.25	1.36	0.03
Mercados de dinamismo intermedio				
(057.99)	Otras frutas secas	7.60	0.71	-0.61
(057.7)	Nueces comestibles (excepto las que se usan para extracción de aceites), frescas o secas	7.27	0.39	-0.94
(057.1)	Naranjas, mandarinas, clementinas y otros híbridos cítricos similares, frescos o secos	7.14	0.26	-1.07
(054.4)	Tomates frescos o refrigerados	7.12	0.24	-1.09
(047)	Otras sémolas y harinas finas de cereales	6.98	0.09	-1.24
(061.1)	Azúcar sólida de remolacha y de caña sin refinar	6.97	0.08	-1.25
(057.4)	Manzanas frescas	6.89	0.00	-1.33
(058.2)	Frutas, cortezas de frutas, partes de plantas, confitadas con azúcar (almibaradas, glaseadas; etc.)	6.58	-0.31	-1.64
(014)	Preparados o conservas de carnes y de despojos comestibles de carnes, n.e.p. <u>b/</u> extractos de pescados	6.57	-0.31	-1.64
(054.1)	Papas frescas o refrigeradas (sin incluir batatas)	6.43	-0.45	-1.78
(075)	Espicias	6.19	-0.70	-2.02
(011.2)	Carne de ganado ovino y caprino, fresca, refrigerada o congelada	6.16	-0.72	-2.05
(057.2)	Otros cítricos frescos o secos	6.01	-0.87	-2.20

Grupo de productos a/		Tasa acumulativa anual de crecimiento (porcentajes)		
		(1)	(2)	(3)
Mercados estancados				
(042)	Arroz	5.74	-1.14	-2.47
(011.6)	Despojos comestibles de animales, frescos, refrigerados o congelados	5.64	-1.24	-2.57
(012.1)	Tocino, jamones y otras carnes de ganado porcino secas, saladas o ahumadas	5.53	-1.35	-2.68
(081)	Alimentos para animales (excepto cereales sin moler)	5.35	-1.53	-2.86
(057.96)	Dátiles, frescos o secos	5.16	-1.72	-3.05
(011.8)	Otras carnes o despojos comestibles, frescos, refrigerados o congelados	4.97	-1.91	-3.24
(025)	Huevos de aves y yemas de huevos frescos, deshidratados o conservados, edulcorados o no	4.74	-2.15	-3.48
(011.5)	Carne de caballos, asnos y mulas, frescas, refrigeradas o congeladas	4.05	-2.84	-4.17
(041)	Trigo sin moler	3.91	-2.97	-4.30
(012.9)	Carnes y despojos comestibles n.e.p.b/, salados, en salmuera, secos o ahumados	3.88	-3.00	-4.33
(121)	Tabaco en bruto; residuos de tabaco	3.59	-3.29	-4.62
(061.6)	Miel natural	3.41	-3.48	-4.81
(424)	Otros aceites fijos de origen vegetal, líquidos o sólidos, en bruto, refinados o purificados (de linaza, de palma, de coco, de ricino, otros)	2.63	-4.26	-5.59
(054.8)	Productos vegetales, raíces y tubérculos destinados a la alimentación humana, n.e.p.b/	2.26	-4.63	-5.96
(054.82)	Remolacha azucarera, fresca, seca o en polvo; caña de azúcar	2.13	-4.75	-6.08
(074.1)	Té	1.77	-5.11	-6.44
(072)	Cacao	1.14	-5.74	-7.07
(268)	Lanas y otros pelos de animales (excepto tops)	1.08	-5.80	-7.13
(222)	Semillas y frutas oleaginosas, para la extracción de aceites vegetales fijos "blandos" (maníes, soja, semillas de algodón, de girasol, de sésamo, de nabo, de colza)	0.76	-6.12	-7.45
(045)	Cereales sin moler (excepto trigo, arroz, cebada y maíz)	0.08	-6.80	-8.13
(061.5)	Melaza, descolorada o no	0.03	-6.86	-8.19
Mercados en retroceso				
(263)	Algodón	-0.09	-6.98	-8.31
(043)	Cebada sin moler	-0.37	-7.25	-8.58
(265)	Fibras textiles vegetales (otras que el algodón y el yute), y sus desperdicios	-0.47	-7.35	-8.68
(044)	Maíz sin moler	-1.22	-8.11	-9.44
(223)	Semillas y frutas oleaginosas para la extracción de otros aceites vegetales fijos (incluso harinas y sémolas sin desgrasar de semillas y frutas oleaginosas) (copra, nueces de palma, linaza, semillas de ricino, etc.)	-1.36	-8.25	-9.58

Grupo de productos <i>a/</i>		Tasa acumulativa anual de crecimiento (porcentajes)		
		(1)	(2)	(3)
(071)	Café y sucedáneos de café	-2.84	-9.72	-11.05
(268.7)	Lana de oveja y cordero y otros pelos animales cardados o peinados, excepto tops	-4.31	-11.19	-12.52
(264)	Yute y otras fibras textiles de líber n.e.p., <i>b/</i> sin hilar, y sus desperdicios	-4.33	-11.21	-12.54
(061.2)	Azúcar refinada y otros productos sólidos de la refinación de la remolacha y la caña de azúcar	-5.46	-12.34	-13.67

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Notas:

- (1) Tasa de crecimiento anual acumulativa de las importaciones mundiales de la OCDE.
- (2) Diferencia entre la tasa (1) y la tasa de crecimiento promedio de los grupos seleccionados (6.88 %).
- (3) Diferencia entre la tasa (1) y la tasa de crecimiento promedio del total de las importaciones de la OCDE (8.21 %).

Mercados muy dinámicos: crecimiento > = 13 % anual acumulativo.
 Mercados dinámicos: 8 % < = crecimiento < 13 % anual acumulativo.
 Mercados intermedios: 6 % < = crecimiento < 8 % anual acumulativo.
 Mercados estancados: 0 % < = crecimiento < 6 % anual acumulativo.
 Mercados en retroceso: crecimiento < 0 % anual acumulativo.

a/ Los números entre paréntesis se refieren al grupo, subgrupo o partida, correspondiente de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI, Rev. 2).
b/ n.e.p. = no especificados ni incluidos en otra parte.

G. PARTES DE MERCADO

Las partes de mercado de un rubro (i) de un país determinado (j), se definen como la proporción que representan las partidas provenientes del país proveedor, dentro de las importaciones totales de ese rubro efectuadas por el país de destino (k).

$$PM = \frac{X_{ij}}{\sum M_{ik}}$$

Este indicador ha sido utilizado como una aproximación al estudio de las variaciones de la competitividad en el largo plazo. Los rubros identificados en los análisis bilaterales de partes de mercado corresponden a los que surgen de la intersección de los puntos fuertes y los puntos débiles de esos mismos países.

H. GRADO DE APROVECHAMIENTO DE LOS MERCADOS

A partir del estudio de las partes de mercado se puede realizar una primera aproximación a la identificación del grado de aprovechamiento de los mercados, comparando, para cada país de la región, las partes de mercado que ocupa cada rubro dentro del país de destino con las partes que ocupa ese mismo rubro dentro de la OCDE.

La hipótesis que hemos adoptado, siguiendo varios estudios recientes sobre la materia, es la siguiente: si las partes de mercado que un país tiene en un rubro

y un país determinado son menores que las que alcanza en el conjunto de la OCDE, estamos en presencia de mercados insuficientemente aprovechados.⁸ El caso opuesto indicaría mercados bien aprovechados. Por supuesto, una mayor penetración de las exportaciones de un país en un mercado determinado, está condicionada por una serie de factores, cuyo examen escapa a los alcances del presente estudio (políticas macroeconómicas —por ejemplo, tipo de cambio—, posibilidades de expansión de la oferta exportable; reglamentaciones comerciales; estrategias de los competidores, y otros). El criterio adoptado aquí permite una primera identificación de los mercados potenciales (o de las posibilidades de reorientación geográfica de las exportaciones), a partir de lo cual es posible seleccionar algunos mercados para estudiar más a fondo sus condiciones de competitividad.

I. PRINCIPALES COMPETIDORES EN MERCADOS SELECCIONADOS

Se identificó para 51 productos seleccionados dentro del total de los 83 rubros del estudio, a los principales proveedores en el mercado global de la OCDE en dos subperíodos: 1979/1981 y 1991/1993.⁹

Estos resultados son una primera aproximación al estudio de los principales competidores que enfrentan los países de la región en sus mercados de exportación. Obviamente, en cada país de destino las partes de mercado de los competidores y su importancia relativa pueden ser distintas, por lo que convendría profundizar el análisis de estos aspectos, que escapan por lo demás a los alcances de la presente investigación.

⁸ La hipótesis que considera que existen "exportaciones potenciales" de un país a un mercado determinado, al comparar el grado de penetración verificado en ese mercado con el que se observa en una zona de referencia, ha sido utilizada en varios estudios sobre el tema. Véanse *Direction des relations économiques extérieures, Bureau analyses et prévisions* (1991), y *Campero y Escobar* (1993).

⁹ La selección se basó en los siguientes criterios: a) que tales productos formaran parte de los puntos fuertes de todos los países de la región estudiados; b) que representaran al menos 0.5% de las importaciones agropecuarias de la OCDE.

Anexo 2

ANÁLISIS DE CORRESPONDENCIAS MÚLTIPLES

I. LAS VARIABLES UTILIZADAS

Se seleccionaron las siguientes variables:

1) *Cambio estructural en las exportaciones agroalimentarias*

El indicador de cambio estructural mide el grado de diferenciación existente entre las estructuras de exportaciones (en valor) en dos períodos. En el presente estudio se utilizaron los promedios correspondientes a los períodos 1984/1986 y 1991/1993.

$$\text{Cos } \theta = \frac{\sum_i S_i(t) \times S_i(t-1)}{\sqrt{(\sum_i S_i(t)^2) \times (\sum_i S_i(t-1)^2)}}$$

El valor del ángulo, medido en grados de cambio estructural, se encuentra comprendido entre 0 (nulo) $\leq \theta \leq$ y 90 (máximo).

$s_i(t)$ representa la participación observada en el año t de la rama i en el total de las exportaciones agroalimentarias consideradas.

2) *Tasa de variación del cambio estructural en las exportaciones agroalimentarias*

Este indicador mide la aceleración (positiva o negativa) del cambio estructural de las exportaciones entre 1973 y 1984 y 1984 y 1993 (considerando promedios trianuales para cada extremo de los períodos considerados).

3) *Concentración de las exportaciones agroalimentarias*

Véase la definición consignada en el anexo 1.

4) *Cambio en la diversificación de las exportaciones*

Este indicador mide la diferencia (positiva o negativa) de la diversificación de las exportaciones entre 1984/1986 y 1991/1993 (considerando promedios trianuales para cada extremo de los períodos). En otras palabras, el indicador mide la *tendencia* de una economía a diversificar (o a concentrar) sus exportaciones agroalimentarias.

5) *Amplitud de la especialización*

Este indicador mide la dispersión de la especialización ¹ del país. La fórmula correspondiente es:

$$AMP=100 \times \sqrt{\frac{\Sigma VCR^2}{N}}$$

donde ΣVCR^2 mide la suma de los cuadrados de los valores de las ventajas comparativas reveladas.

Cuanto más elevado sea el indicador, más polarizado resulta el comercio exterior del país. En otras palabras, la especialización intersectorial es tanto más marcada cuanto más elevado sea el valor del indicador. Cuanto más diversificada sea la especialización de la economía en cuestión, menor será el valor del indicador de dispersión.

En general, las VCR de los países industrializados muestran un valor bajo de dispersión. Por el contrario, un país en desarrollo monoexportador presentará valores muy elevados, dado que sus ventajas suelen estar concentradas en un solo producto (con fuertes valores positivos) y sus desventajas en la casi totalidad de los productos o grupos restantes (que presentarán valores negativos).²

6) *Especialización agroalimentaria*

Este indicador mide el valor de las ventajas comparativas reveladas en productos agroalimentarios, sean ellos primarios, semielaborados o industrializados.

7) *Especialización agroalimentaria en productos agrícolas*

El indicador mide el valor de las ventajas comparativas reveladas en productos agroalimentarios sin ningún grado de elaboración.

8) *Especialización agroalimentaria en productos industrializados*

El indicador mide el valor de las ventajas comparativas reveladas en productos agroalimentarios con algún grado de elaboración.

9) *Especialización agroalimentaria en productos dinámicos*

El indicador mide el valor de las ventajas comparativas reveladas en productos agroalimentarios, sean ellos primarios, semielaborados o industrializados, que se caracterizan por un fuerte dinamismo en el comercio mundial.

¹ Es necesario tener en cuenta que cuando se habla de especialización, se hace referencia explícita a las ventajas comparativas reveladas por el **comercio exterior total** (comprendiendo todos los grupos de productos comercializados, exportados o importados).

² Los países en desarrollo que son exportadores de petróleo y que no han logrado ventajas comparativas en otros sectores de la economía representan un caso particular.

10) *Especialización agroalimentaria en productos no dinámicos*

El indicador mide el valor de las ventajas comparativas reveladas en productos agroalimentarios, sean estos primarios, semielaborados o industrializados, que se caracterizan por un escaso dinamismo en el comercio mundial.

11) *Evolución de la competitividad*

El indicador mide la tasa de variación de la participación de las exportaciones agroalimentarias totales de un país dado en las importaciones de la OCDE durante el período 1984/1986-1991/1993.

II. LOS RESULTADOS OBTENIDOS

Los resultados obtenidos se resumen en los cuadros 1 al 5.

Cuadro 1

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INDICADORES ESTRUCTURALES DE LAS EXPORTACIONES

	Cambio estructural		Grado de concentración	Variación de la concentración	Variación de partes de mercado
	Nivel	Variación (%)			
Barbados	32.40	-12.0	77.21	19.54	-55.5
Brasil	35.74	11.8	35.46	-8.13	-35.9
Colombia	32.50	4.7	60.46	-18.77	-42.1
Costa Rica	34.36	10.5	57.32	-0.24	1.0
Ecuador	35.58	8.6	57.80	12.17	31.2
Guatemala	35.71	13.0	45.31	-12.84	-44.1
Guyana	32.26	2.3	71.0	7.94	-38.8
Honduras	33.45	6.1	45.43	-7.78	-39.2
Jamaica	35.70	11.9	42.00	-0.95	-1.1
Paraguay	33.19	-20.9	56.65	4.94	-47.1
Perú	45.07	38.4	39.81	-9.66	-27.2
República Dominicana	53.98	70.1	30.87	-19.10	-56.6
El Salvador	31.42	1.0	76.08	-7.04	-76.5
Promedio	36.26	11.2	53.49	-3.07	-33.2
Desviación	6.34	22.4	15.16	11.72	28.5
Mediana	34.36	8.6	56.65	-7.04	-39.2

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Cuadro 2

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INDICADORES ESTRUCTURALES DE LA ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL

	Amplitud de la especialización	Especialización agroalimentaria	Especialización agrícola	Especialización industrial	Especialización dinámica	Especialización no dinámica
Barbados	285.61	20.67	-2.56	23.23	22.55	-1.88
Brasil	110.79	24.37	11.72	12.65	8.24	16.14
Colombia	303.76	46.03	44.51	1.53	19.32	26.71
Costa Rica	171.92	18.30	18.91	-0.61	16.98	1.33
Ecuador	454.26	66.64	65.75	0.89	62.26	4.38
Guatemala	287.57	48.69	44.07	4.61	24.72	23.97
Guyana	436.27	44.01	9.41	34.60	41.47	2.54
Honduras	295.16	50.11	49.52	0.58	42.50	7.61
Jamaica	108.05	9.14	2.92	6.22	14.39	-5.26
Paraguay	455.49	57.76	63.53	-5.77	-9.92	67.68
Perú	123.50	10.76	5.85	4.91	3.00	7.76
República Dominicana	67.47	3.87	2.28	1.59	5.54	-1.67
El Salvador	410.74	36.14	39.09	-2.95	2.31	33.83
Promedio	270.04	33.58	27.31	6.27	19.49	14.09
Desviación	141.95	20.28	24.51	11.25	19.72	20.15
Mediana	287.57	36.14	18.91	1.59	16.98	7.61

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Cuadro 3

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CONTRIBUCIÓN RELATIVA EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS EJES

(Porcentajes)

Variables	Eje F1	Eje F2	Eje F3	Contribución total
Cambio estructural	80	0	11	92
Concentración	67	30	2	99
Variación de la concentración	14	78	2	94
Amplitud de la especialización	94	2	0	97
Especialización industrial	89	0	2	91
Especialización agrícola	90	2	3	96
Especialización alimentaria	94	2	0	97
Variación de partes de mercado	52	10	15	78
Especialización en productos dinámicos	20	75	1	96
Especialización en productos no dinámicos	34	7	44	86
Porcentaje de información contenido en los ejes	71	17	6	94

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Cuadro 4

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CONTRIBUCIÓN A LA DEFINICIÓN DE LAS DIRECCIONES (POSITIVA Y NEGATIVA) DE LOS EJES FACTORIALES

(Porcentajes)

Contribución relativa	Contribución relativa			Coordenadas	
	Eje F1	Eje F2	Eje F3	Eje F1	Eje F2
Industria alimentaria. Baja	89	0	2	0.555	0.023
Amplitud de la especialización. Alta	94	2	0	0.538	-0.087
Total productos agroalimentarios. Alta	94	2	0	0.538	-0.087
Agrícolas. Alta	90	2	3	0.501	-0.074
Cambio estructural. Débil	80	0	11	0.476	0.036
Concentración. Alta	67	30	2	0.398	0.267
Partes de mercado. Gana, mantiene o pierde poco	52	10	15	0.280	0.125
Variación de la concentración. Creciente	14	78	2	0.153	0.358
Productos no dinámicos. Débil	34	7	44	0.103	-0.030
Productos dinámicos. Fuerte	20	75	1	0.080	-0.135
Productos no dinámicos. Fuerte	34	7	44	-0.088	0.026
Productos dinámicos. Débil	20	75	1	-0.094	0.157
Variación de la concentración. Decreciente	14	78	2	-0.179	-0.418
Partes de mercado. Pierde	52	10	15	-0.326	-0.146
Cambio estructural. Fuerte	80	0	11	-0.408	-0.031
Concentración. Baja	67	30	2	-0.465	-0.311
Industria alimentaria. Alta	89	0	2	-0.476	-0.020
Agrícolas. Baja	90	2	3	-0.585	0.086
Amplitud de la especialización. Baja	94	2	0	-0.628	0.102
Total productos agroalimentarios. Baja	94	2	0	-0.628	0.102

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).

Cuadro 5

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PROMEDIOS GRUPALES DE LAS VARIABLES UTILIZADAS

	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5
	Brasil, Jamaica, Perú, República Dominicana	Barbados	Costa Rica, Ecuador, Guyana	Guatemala, Honduras, Colombia	El Salvador, Paraguay
Cambio estructural	42.62	32.40	34.07	33.89	32.31
Tasa de cambio estructural (%)	8.3	2.3	18.8	12.40	8.3
Concentración	37.03	77.21	62.04	50.40	66.36
Variación de la concentración	-9.46	19.54	6.62	-13.13	-1.05
Especialización alimentaria total	12.04	20.67	42.99	48.28	46.95
Amplitud de la especialización	102.45	285.61	354.15	295.50	433.11
Especialización alimentaria industrial	6.34	23.23	11.63	2.24	-4.36
Especialización alimentaria agrícola	5.69	-2.56	31.36	46.03	51.31
Especialización en productos dinámicos	7.79	22.55	40.24	28.85	-3.81
Especialización en productos no dinámicos	4.24	-1.88	2.75	19.43	50.75
Variación de partes de mercado (%)	-30.2	-55.5	-2.2	-41.8	-61.8

Fuente: Elaborado por los autores a partir de la Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA).