

CEPAL / GTZ / FAO



Agroindustria y pequeña agricultura:
vínculos, potencialidades y
oportunidades comerciales



Naciones Unidas

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Oficina Regional para América Latina y el Caribe de la FAO
Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ)

**AGROINDUSTRIA Y PEQUEÑA AGRICULTURA:
VÍNCULOS, POTENCIALIDADES Y
OPORTUNIDADES COMERCIALES**



NACIONES UNIDAS

Santiago de Chile, 1998

LC/G.2007-P Enero de 1998

Este libro fue preparado 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 y la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ), en representación del Gobierno de la República Federal de Alemania.

El libro fue compilado por la Unidad de Desarrollo Agrícola de la CEPAL y por la Oficina Regional para América Latina y el Caribe de la FAO. Los textos incluidos en él son contribuciones personales de sus autores y las opiniones expresadas pueden no coincidir con las de las organizaciones.

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS
Número de venta S.98.II.G.4
ISBN 92-1-321466-9

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

Copyright © Naciones Unidas 1998
Todos los derechos están reservados
Impreso en Santiago de Chile

ÍNDICE

	<i>Página</i>
RESUMEN	7
ABSTRACT	9
INTRODUCCIÓN	11
PRIMERA PARTE	
AGROINDUSTRIA Y PEQUEÑA AGRICULTURA: EXPERIENCIAS Y OPCIONES DE TRANSFORMACIÓN	
Alexander Schejtman	15
INTRODUCCIÓN	17
I. EL CONTEXTO COMO FACTOR CONDICIONANTE	19
1. El contexto macroeconómico	19
2. El contexto sectorial: heterogeneidad y mercados perfectos	20
II. BASES PARA LA ARTICULACIÓN DE LA AGROINDUSTRIA Y LA AGRICULTURA FAMILIAR	29
1. La agricultura familiar como proveedora de insumos	29
2. La agroindustria como demandante	31
3. Las motivaciones de los agentes	31
III. TIPOS DE PRODUCTOS Y TIPOS DE CADENAS APTOS PARA LA ARTICULACIÓN	37
1. Tipos de productos	37
2. Tipos de cadenas agroindustriales	38
IV. MODALIDADES DE ARTICULACIÓN Y COSTOS DE TRANSACCIÓN	45
1. Modalidades de articulación y sus determinantes	45
2. Costos de producción y costos de transacción	54
V. LINEAMIENTOS DE POLÍTICA	59
1. Consenso de los objetivos, disenso en las estrategias	59
2. Modalidades de articulación y agricultura de contrato	62
3. Ventajas y riesgos para los agentes	63
4. Orientaciones generales y esfera de aplicación de la política	65
5. Una secuencia de medidas para abordar las restricciones	66
6. El papel del sector público y los cambios institucionales	70

SÍNTESIS Y PRINCIPALES CONCLUSIONES	73
BIBLIOGRAFÍA	75
SEGUNDA PARTE	
EXPORTACIONES AGROINDUSTRIALES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. ESPECIALIZACIÓN, COMPETITIVIDAD Y OPORTUNIDADES COMERCIALES EN LOS MERCADOS DE LA OCDE	
Graciela Gutman y Luis Miotti	77
INTRODUCCIÓN	79
I. MARCO CONCEPTUAL	81
A. Especialización y competitividad: dos conceptos diferentes	82
B. Ventajas comparativas y competitividad: la influencia del tipo de cambio	82
C. Metodología	84
D. Especialización global y agroalimentaria: los casos de Brasil y Chile	85
II. TIPOLOGÍA DE PERFILES ESTRUCTURALES DE ESPECIALIZACIÓN AGROINDUSTRIAL	93
1. El método	93
2. La tipología resultante	94
III. ESPECIALIZACIÓN, COMPETITIVIDAD Y OPORTUNIDADES COMERCIALES	97
A. Presentación general	97
B. Principales ventajas comparativas reveladas	102
C. Posicionamiento y competitividad de las exportaciones agroindustriales en los mercados de la OCDE	118
D. Principales competidores en los mercados de la OCDE	126
E. Oportunidades comerciales. Mercados potenciales de exportación	132
CONCLUSIONES	141
BIBLIOGRAFÍA	143
ANEXOS	145
Anexo 1: Notas metodológicas generales	147
Anexo 2: El análisis de correspondencias múltiples	159
LISTA DE DOCUMENTOS PREPARADOS PARA EL PROYECTO SOBRE PROMOCIÓN DE LA INTEGRACIÓN SOCIAL Y ECONÓMICA DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS AGRICULTORES A LA AGROINDUSTRIA	165

RESUMEN

El presente libro consta de dos documentos complementarios. En el primero de ellos se analizan las formas de articulación entre la agroindustria y la pequeña agricultura, y su potencial de inducción de procesos de difusión de tecnologías que permitan mejorar la productividad y la competitividad de los pequeños productores. Se analizan, asimismo, las características y consecuencias de esas formas de articulación, en las que ejercen una importante influencia las fallas de los mercados de factores, servicios e insumos y los costos de transacción. En el documento se esbozan también algunos lineamientos de políticas, basados en el análisis de las ventajas y los riesgos de la articulación para los agroindustriales y los pequeños agricultores.

En el segundo documento se examina la situación actual y el potencial del comercio exterior de productos agrícolas y agroindustriales de un grupo seleccionado de países de América Latina y el Caribe, en lo que respecta a los mercados de los países desarrollados que integran la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). Sobre la base de información proveniente de la base de datos de la OCDE, que abarcan un amplio período, se analizan tres elementos considerados determinantes: la especialización del comercio, la internacionalización y la evolución de la competitividad. Para medir esta última se desarrollaron varios indicadores, basados en los indicadores tradicionales de ventajas comparativas reveladas de Bela Balassa. Mediante este análisis se identificaron los “puntos fuertes” del comercio exterior de productos agrícolas y agroindustriales de los países de la región, que luego se cruzaron con los “puntos débiles” que presentan los países de la OCDE, a fin de determinar las posibilidades actuales, el grado de aprovechamiento de los mercados y su potencial futuro.



ABSTRACT

This book consists of two complementary studies. The first analyses agro-industry's linkages with small-scale agriculture and its potential for disseminating technologies that can improve the productivity and competitiveness of small-scale producers. It also discusses the characteristics and consequences of these linkages, which are greatly influenced by flaws in input, service and factor markets and by transaction costs. Some policy approaches are also sketched out, based on an analysis of the risks and advantages of such linkages for agro-industrialists and small farmers.

The second study examines actual and potential agricultural and food industry exports from a selected group of Latin American and Caribbean countries to the markets of the developed countries belonging to the Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD). For this purpose, three elements that are considered to be decisive in this respect are analysed, using OECD data for a considerable number of years. These elements are trade specialization, internationalization and trends in competitiveness. In order to measure the latter, various relevant indicators were derived from Bela Balassa's work on revealed comparative advantages. By means of this analysis, the strong points of the South American and Caribbean countries foreign trade in agricultural and food industry products, which correspond to OECD country weaknesses, are identified in order to determine current opportunities, the degree to which advantage is being taken of existing markets and their potential.

INTRODUCCIÓN

Desde hace cerca de una década, la CEPAL y la FAO han estado realizando diversas investigaciones acerca de la articulación entre la agroindustria y los productores agrícolas, y, más específicamente, acerca del potencial que encierra esa articulación para difundir el progreso técnico entre los pequeños agricultores e integrarlos económica y socialmente. Dentro de esa línea, en los últimos años se llevaron a cabo, gracias a la cooperación del Gobierno de los Países Bajos y, más tarde, del Gobierno de la República Federal de Alemania, varios proyectos de vasto alcance en los países de la región, que permitieron realizar numerosos estudios de caso y llegar a una serie de conclusiones. Estos resultados, uno de los cuales consiste en establecer en qué circunstancias puede la agroindustria desplegar al máximo su potencial innovador con respecto a la pequeña agricultura, han sido en general de suma utilidad para determinar cuáles son las políticas más recomendables para el desarrollo del sector.

Para la CEPAL y la FAO el asunto reviste la mayor importancia, y se inscribe directamente dentro de sus objetivos fundamentales. En efecto, la CEPAL postula que el fortalecimiento de la articulación de la agricultura con la agroindustria y los servicios es un componente clave de la estrategia de transformación productiva con equidad, especialmente en lo concerniente a los pequeños agricultores; la FAO, a su vez, ha sostenido en distintos documentos que la agroindustria desempeña un papel de primer orden en la tarea, decisiva para el progreso del agro, de elevar el valor agregado de la producción de los campesinos que poseen tierras insuficientemente aprovechadas.

El material contenido en el presente libro sintetiza los resultados de los estudios de caso nacionales y de los seminarios de trabajo llevados a cabo en Colombia, Ecuador, El Salvador, Guyana, Jamaica, México, Perú, y Trinidad y Tabago. No obstante, estas actividades representan la culminación de otras investigaciones efectuadas anteriormente por la CEPAL y la FAO, con parecida finalidad, en Argentina, Brasil, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, y República Dominicana.

En los seminarios en cuestión se analizaron y compararon diversas experiencias (exitosas o frustradas) en materia de agricultura de contrato, y se evaluó asimismo la competitividad y

especialización de las exportaciones agrícolas de los distintos países. De igual modo, se redactó un documento relativo a las líneas generales de una política pública al respecto, para terminar con algunas observaciones acerca de la articulación entre agroindustria y agricultura familiar en Alemania. Las conclusiones de esos seminarios fueron entregadas posteriormente a las principales autoridades del sector público y privado de cada nación en el transcurso de sendos foros-panel organizados en los distintos países. Tales reuniones (en las que se incorporó México) estuvieron presididas por los respectivos Ministros o Subsecretarios de Agricultura y contaron con la presencia de agroindustriales y productores agrícolas.

El libro está integrado por dos documentos, que tratan sobre asuntos diferentes pero complementarios. En el primero se pretende establecer las líneas generales de una política encaminada a hacer que la agroindustria se convierta en agente modernizador de la pequeña agricultura. El segundo analiza en general la competitividad y las oportunidades comerciales de las exportaciones agrícolas y agroindustriales de la región en los mercados de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), y, en particular, la posibilidad de que determinados rubros, susceptibles de ser cultivados por la pequeña agricultura, saquen partido de esas oportunidades. Como se advierte, ambos trabajos se complementan en lo que concierne a la pequeña agricultura, toda vez que el primero la enfoca fundamentalmente desde el ángulo de la producción, y el segundo desde el ángulo de la comercialización externa.

En la primera parte se sostiene que los cambios acontecidos en el entorno internacional, así como en las reglas de juego de las economías de la región, han hecho del aumento sostenido de la competitividad y de la incorporación constante de progreso técnico factores indispensables no sólo para el crecimiento, sino para la propia viabilidad de las unidades productivas más pequeñas, que corren el peligro de desaparecer si no se adopta una política que les facilite el camino hacia la innovación tecnológica.

Según se desprende de los estudios de caso, entre las diversas formas en que el sector agroindustrial puede vincularse al de los pequeños productores para su abastecimiento, la llamada agricultura de contrato constituye un mecanismo especialmente apto para el traspaso tecnológico del primero hacia el segundo y para la transformación productiva de este último. Sin embargo —y ésta es quizá una de las conclusiones más importantes de la primera parte—, también pudo comprobarse que no todos los productos se prestan para la agricultura de contrato; en primer lugar, porque las otras modalidades de abastecimiento pueden ser más provechosas para el agricultor y, sobre todo, para la agroindustria; en segundo lugar, porque el insumo agrícola mismo, su cultivo propiamente tal e incluso el mercado de destino deben reunir ciertas condiciones bastante precisas para que la agricultura de contrato opere realmente.

En consecuencia, en la primera parte se pasa revista a los atributos que deben tener los rubros agrícolas y las cadenas respectivas para inducir a ambas partes a entrar en una relación contractual, y se examinan asimismo las ventajas y riesgos que tal asociación ofrece a agricultores y agroindustrias. Especial mención se hace aquí, en lo referente a los posibles problemas que enfrentan estas últimas, de los costos de transacción en que pueden incurrir en su trato, por ejemplo, con un número elevado de pequeños agricultores.

De esto se desprende igualmente que una eventual política de fomento de la agricultura de contrato debe prestar atención a todos estos factores, y contemplar disposiciones específicas para resolver los problemas que se presentan en cada uno de ellos y en su eslabonamiento.

Como se indicó antes, el segundo documento se propone detectar la competitividad y las oportunidades comerciales que tienen los bienes agrícolas de la región en los mercados de la OCDE.

Para ello se definen diversos conceptos (como posición competitiva, especialización, ventajas comparativas reveladas) que se utilizan posteriormente en el análisis relativo a cada país y rubro.

Se exponen después otros conceptos que, a su vez, permiten clasificar a los países en cinco categorías, según los rasgos y las tendencias generales de su comercio externo. De ese modo los países quedan agrupados conforme al grado de diversificación de sus exportaciones, la concentración en determinados mercados, el carácter primario o moderno de las industrias respectivas, la gravitación de los rubros agroalimentarios, y así sucesivamente.

En cuanto a la competitividad, se analiza la tasa de crecimiento que exhibieron las exportaciones a lo largo de un período que va, *grosso modo*, de 1979 a 1993. Conforme a ese criterio, es posible definir cuatro situaciones fundamentales, según que los productos del país en cuestión hayan conquistado o perdido posiciones en mercados dinámicos o en mercados no dinámicos.

Todo ello permite identificar los puntos fuertes y los puntos débiles de las exportaciones de la región, es decir, los rubros en que los países tienen ventajas o desventajas comparativas de largo plazo, conocimiento que resulta esencial para trazar las estrategias de producción interna y de inserción internacional que sean más fructíferas para cada país.

Con ello se cierra el círculo iniciado por el primer documento y se confirma en un segundo aspecto la complementación que hay entre ambos trabajos, toda vez que aquel documento procura justamente establecer en qué condiciones puede la pequeña agricultura remozarse productivamente y participar con ventaja en el comercio mundial.

Cabe indicar, por último, que al final del libro figura una lista de los documentos preparados para los seminarios y foros organizados en los países de la región.

PRIMERA PARTE

AGROINDUSTRIA Y PEQUEÑA AGRICULTURA: EXPERIENCIAS Y OPCIONES DE TRANSFORMACIÓN

Alexander Schejtman
Oficial Principal en Políticas Agrícolas
Oficina Regional para América Latina y el Caribe de la FAO

Con la colaboración de
Martine Dirven y César Morales
Unidad de Desarrollo Agrícola de la
División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL

INTRODUCCIÓN

Durante el año 1996 se realizó una serie de estudios sobre diferentes experiencias de articulación entre la pequeña producción agrícola y la agroindustria en ocho países de la región (Colombia, Ecuador, El Salvador, Guyana, Jamaica, México, Perú, y Trinidad y Tabago); los resultados de esos estudios fueron presentados en sendos foros-panel patrocinados por los respectivos Ministerios de Agricultura, en los que participaron empresarios agroindustriales, pequeños y medianos productores y miembros de entidades académicas, además de los funcionarios de dichos ministerios y de otros vinculados a la misma temática.

El presente trabajo, que constituye un intento de sintetizar los estudios presentados en los foros-panel mencionados, tiene como objetivo servir de base para que, en función de cada realidad nacional, regional o local específica, se impulse una política destinada a inducir a la agroindustria a constituirse en un agente de transformación productiva de la pequeña agricultura, mediante la introducción de nuevos cultivos y mejores tecnologías, y la reconversión consiguiente de sus patrones tradicionales de producción.

En el primer capítulo se definen los cambios que ha experimentado el contexto macroeconómico de los países en cuestión, destacando, como una de sus principales consecuencias, el hecho de que la competitividad y, en razón de ésta, la difusión del progreso técnico hayan pasado a ser condición de sustentación de las unidades productivas. Se procede enseguida a caracterizar el contexto sectorial, destacando aquí la gran heterogeneidad de las unidades productivas y la imperfección de los mercados rurales de productos y factores, de donde se infiere, por una parte, la necesidad de aplicar políticas diferenciadas según el tipo de productor y, por otra, la de subsanar algunas de las imperfecciones de mercado por medio de una mayor articulación entre la agricultura y la industria y la introducción de los cambios institucionales pertinentes.

En el capítulo II se señalan los elementos que fundamentan la propuesta de inducir a la agroindustria a constituirse en factor de cambio. Entre esos elementos destaca el rol potencial de la pequeña agricultura como proveedora de insumos, el de la agroindustria como demandante, y el de los factores que mueven a agroindustrias y agricultores a establecer, de modo espontáneo, distintas formas de acuerdo.

Una vez justificada la conveniencia de estimular la articulación entre la agroindustria y el campesinado, en el capítulo III se elabora una tipología de productos y de cadenas agroindustriales que, según se estima, se prestan especialmente para la mencionada articulación. En esa tipología se consideran tanto las características de los productos como la capacidad de las cadenas agroindustriales de tener un impacto significativo sobre los pequeños productores con tierras subutilizadas y potencialmente aprovechables.

En el capítulo IV, referido a las modalidades de abastecimiento, se examinan los factores que mueven a las empresas agroindustriales a decidirse sea por la integración vertical, por la compra en el mercado abierto (spot) o por la agricultura de contrato con grandes, medianos o pequeños agricultores, y se hace ver que aun en los casos en que los pequeños productores están en condiciones de competir en precio con las restantes modalidades, la magnitud de los costos de transacción aquí envueltos reduce su capacidad competitiva, hecho que hace aconsejable la aplicación de una política pública encaminada a disminuir tales costos.

El último capítulo está destinado a esbozar los lineamientos de una política orientada al desarrollo de la agricultura de contrato o de otras formas de articulación que refuercen los vínculos entre la agroindustria moderna y los pequeños productores con recursos agrícolas subutilizados. Se parte por mostrar que, a pesar del consenso generalizado de buscar el crecimiento con equidad —propósito con el cual esta propuesta es particularmente coherente— existe cierto disenso estratégico en lo referido, en especial, al papel del sector público y del sector privado. Una vez examinado este dilema, se pasa a estudiar la agricultura de contrato como institución, así como las ventajas y riesgos que ésta encierra para los agentes, para terminar destacando la necesidad de que los proyectos que se impulsen sigan una determinada secuencia, a fin de acentuar las ventajas y reducir los riesgos.

Se concluye indicando la conveniencia de introducir una serie de cambios en el sector público, con el objeto de que las instituciones pertinentes puedan definir con claridad cuáles son los elementos que favorecen y cuáles son los que limitan en cada caso la ejecución de una política de desarrollo amplio de la agricultura de contrato.

I. EL CONTEXTO COMO FACTOR CONDICIONANTE

Constituye a estas alturas un lugar común decir que las economías de la región atraviesan por un proceso de cambio en lo referente a las condiciones de funcionamiento que las caracterizaron desde la segunda posguerra hasta la llamada crisis de los años ochenta; en efecto, todo indica que el conjunto de reglas que gobernaron los procesos de producción y distribución del producto social en ese período están siendo reemplazadas por otras, cuyo perfil apenas se insinúa y cuyas instituciones están en un lento proceso de gestación y adaptación.

1. El contexto macroeconómico

Entre los fenómenos del ámbito externo que tendrán efectos directos a corto, mediano y largo plazo sobre las economías y las agriculturas de la región, cabe mencionar, entre otros, la absorción y difusión, en varios países, del nuevo patrón tecnológico (informática, biotecnología y nuevos materiales), que reducirá las ventajas comparativas derivadas de la dotación de recursos naturales y de mano de obra barata; los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT); la proliferación de convenios y bloques comerciales; los profundos cambios que están experimentando los países de Europa central y del este, y las transformaciones en la economía de China, fenómenos todos que están redefiniendo de manera importante los factores externos que condicionan el funcionamiento de las economías nacionales.

En lo interno, las políticas de ajuste estructural, aplicadas con mayor o menor intensidad en todos los países, están redefiniendo las reglas de juego a que los agentes económicos se habían habituado. Esta redefinición es resultado, entre otros factores, del abandono de las prácticas proteccionistas y de la creciente apertura al comercio exterior; de la reducción del peso relativo del sector público y la privatización de empresas de propiedad del Estado; de la subordinación de las políticas sectoriales a los equilibrios macroeconómicos y del sesgo hacia la producción de bienes exportables, procesos cuyos efectos sobre el crecimiento económico, la equidad distributiva y la sustentabilidad a largo plazo son todavía impredecibles.

Sin perjuicio de que esos efectos sean aún impredecibles, se puede afirmar desde ya, que la causa de los cambios en el entorno internacional y en las reglas de juego internas, el incremento sostenido de la **competitividad** ha pasado a ser condición necesaria para el crecimiento y para la propia viabilidad de las unidades productivas, y que una amplia difusión del **progreso técnico** se ha constituido, a la vez, en condición necesaria del incremento de la competitividad.

En el sector agropecuario, en lo inmediato, las nuevas condiciones han sido aprovechadas fundamentalmente por unidades que poseen tierras de mayor potencial para la producción de exportables, capaces al mismo tiempo de acceder al crédito, a la tecnología y a la información sobre las condiciones de los mercados interno y externo, lo que ha dado lugar a un significativo crecimiento de las exportaciones, sobre todo de rubros no tradicionales. Sin negar los elementos positivos de esta dinámica, debe admitirse, sin embargo, que entraña el riesgo de acentuar el carácter excluyente y polarizador que ha caracterizado al proceso de modernización agraria de la región en las últimas décadas, como quiera que tal dinámica se concentra en determinados productos y en determinadas zonas, aparte de favorecer fundamentalmente a los agricultores medianos y grandes. Ello hace aconsejable, por consiguiente, adoptar medidas para evitar la acentuación de esta tendencia.

2. El contexto sectorial: heterogeneidad y mercados imperfectos

a) Consecuencias de la heterogeneidad

Una de las características que han derivado, en la gran mayoría de los países de la región, de la transición de la hacienda a la empresa agrícola capitalista, es la presencia de una estructura bimodal en el agro, es decir, la coexistencia de una agricultura empresarial y una campesina¹. Esta estructura plantea problemas complejos a la difusión del progreso técnico, considerada como condición necesaria para el logro del crecimiento con equidad², pues mientras en una estructura homogénea, una opción tecnológica congruente con la dotación relativa de recursos de la economía es válida para la gran mayoría de las unidades productivas, en las estructuras bimodales, por el contrario, es improbable que una opción válida para la gran empresa agrícola moderna lo sea también para la agricultura familiar, enfrentada al mismo conjunto de precios relativos.

Cabe afirmar, a partir de la experiencia y de algún fundamento teórico al respecto, que hay marcadas diferencias en lo que se ha dado en llamar la “lógica interna de manejo” o los criterios con que uno y otro tipo de agricultura abordan las decisiones de qué, cuánto, cómo y para qué producir, decisiones que resultan de gran relevancia para la definición de las estrategias o políticas tendientes a incidir en el comportamiento y desarrollo del sector.

Los contrastes de comportamiento entre una y otra forma de organización aparecen

¹ En adelante los términos agricultura campesina, familiar o pequeña producción se utilizarán indistintamente para referirse a unidades en que el grueso de la fuerza de trabajo es aportado por la familia.

² Los fundamentos empíricos de los vínculos entre difusión tecnológica, competitividad y crecimiento con equidad aparecen desarrollados en CEPAL (1990) y Fajnzylber (1989).

esquemáticamente presentados en el cuadro 1³, y aunque no corresponde examinarlos aquí en detalle, cabe poner de relieve los contrastes relativos al carácter de la fuerza de trabajo y a la forma de internalizar el riesgo, por la importancia que revisten a la hora de formular políticas.

Una fuente de potencial competitividad para la agricultura familiar radica en el hecho de que cuenta con un margen de fuerza de trabajo (por ejemplo, el trabajo de los hijos y de la mujer o de otros familiares no remunerados, el tiempo “libre” del jefe) capaz de crear valor en el seno de esa estructura pero no transferible (es decir, no existe otro espacio de valorización de ese tiempo de trabajo). La empresa agrícola, en contraste, depende de mano de obra asalariada que debe contratar en el mercado.

Las consideraciones sobre riesgo también son incorporadas de modo diferente en los criterios de manejo, pues mientras para un empresario es razonable escoger una línea de mayor riesgo si va compensada por la perspectiva de una mayor ganancia, el pequeño productor tiende a evitar la alternativa de mayor riesgo, por importante que sea el ingreso que pueda reportarle un resultado positivo, si su propia existencia como productor independiente se ve amenazada por un posible resultado adverso.

De las consideraciones anteriores se desprende que uno y otro tipo de agricultura enfrentan problemas diferentes, cuya solución exige también estrategias distintas y específicas: en primer lugar, la agricultura empresarial moderna corre el peligro de ver erosionadas las bases de su competitividad si no es capaz de incorporar progreso técnico en los eslabones más críticos de sus cadenas de producción, dado que las ventajas derivadas del costo de la mano de obra y de la dotación de recursos naturales van perdiendo su condición de ser fuente de competitividad. En segundo lugar, los pequeños agricultores corren el peligro de perder su condición de productores independientes y de incrementar así la pobreza rural y urbana si no logran articularse a procesos que eleven su productividad y les permitan materializar su potencial competitivo. Como ya se dijo, todo ello plantea la exigencia de aplicar políticas ad hoc, la definición de cuyos lineamientos generales constituye precisamente el propósito del presente documento.

La necesidad de ejecutar políticas o programas diferenciales según el tipo de productor no sólo es válida con relación a la agricultura empresarial y campesina, sino también con relación a aquel sector campesino cuyas formas de inserción en la economía han variado considerablemente por obra de los procesos de diferenciación, formas que van desde las caracterizadas fundamental o exclusivamente por la venta de fuerza de trabajo, hasta aquellas que dependen sólo de la venta de la producción y que generan, o podrían generar, dados sus recursos potenciales, un excedente acumulable (véase el cuadro 2).

La situación que se advierte en el cuadro 2 no es distinta a la imperante en la gran mayoría de los países de la región, y obliga a elaborar estrategias que, a partir de un adecuado diagnóstico sobre el grado de diferenciación presente en el sector de agricultura familiar y dependiendo de la capacidad de gestión del aparato público, tengan la especificidad necesaria para resolver los problemas del campesinado y para aprovechar las potencialidades de los distintos tipos de productores que caracterizan a este sector⁴.

³ Para una presentación del fundamento teórico de lo que aquí se señala, véanse Schejtman (1980) y Figueroa (1981).

⁴ Los criterios, así como el número de categorías que es preciso distinguir al definir las tipologías necesarias para elaborar los programas o políticas diferenciados, dependerán del tipo de programas que se pretende elaborar y de la capacidad de gestión del aparato público, pues mientras mayor sea el número de categorías y variables, mayores serán las exigencias sobre la capacidad de gestión.

Cuadro 1

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (ALGUNOS PAÍSES): DIFERENCIAS ENTRE
LA AGRICULTURA CAMPESINA Y LA EMPRESARIAL**

Atributos	Agricultura campesina	Agricultura empresarial
Objetivo de la producción	Reproducción de la familia y de la unidad de producción	Maximizar la tasa de ganancia y la acumulación de capital
Origen de la fuerza de trabajo	Fundamentalmente familiar y, en ocasiones, intercambio recíproco con otras unidades; excepcionalmente asalariada en cantidades mínimas	Asalariada
Compromiso laboral del jefe con la mano de obra	Absoluto	Inexistente, salvo por obligación legal
Tecnología	Alta intensidad de mano de obra, baja densidad de "capital" y de insumos comprados por jornada de trabajo	Mayor densidad de capital por activo y mayor proporción de insumos comprados en el valor del producto final
Destino del producto y origen de los insumos	Parcialmente mercantil	Mercantil
Criterio de intensificación del trabajo	Máximo producto total, aun a costa del descenso del producto medio. Límite: producto marginal cero	Productividad marginal mayor que el salario
Riesgo e incertidumbre	Evasión no probabilística: "algoritmo de supervivencia"	Internalización probabilística en busca de tasas de ganancia proporcionales al riesgo
Carácter de la fuerza de trabajo	Fuerza valorizada de trabajo intransferible o marginal	Sólo emplea fuerza de trabajo transferible en función de la calificación
Componentes del ingreso o producto neto	Producto o ingreso familiar indivisible y realizado parcialmente en especie	Salario, renta y ganancias exclusivamente pecuniarios

Fuente: A. Schejtman, "Economía campesina: lógica interna, articulación y persistencia", Revista de la CEPAL, N° 11 (LC/G.1123), Santiago de Chile, agosto de 1980.

Cuadro 2

MÉXICO: TIPOLOGÍA DE UNIDADES AGRÍCOLAS FAMILIARES

Categoría de la unidad	Criterio de definición	Variable de clasificación	Número de unidades
Campesina	Fuerza de trabajo fundamentalmente familiar. Las relaciones salariales, cuando existen, son de poca significación.	Jornadas contratadas por salario: 25 ó menos	2.212.000
De infrasubsistencia	El potencial productivo de la unidad es insuficiente para la alimentación familiar.	Superficie arable: 4 hectáreas o menos de ETN a/	1.422.000
De subsistencia	El potencial productivo rebasa el requerido para la alimentación, pero es insuficiente para generar un fondo de reposición.	Superficie arable: más de 4 hectáreas pero 8 hectáreas o menos de ETN a/	414.000
Estacionarias	La unidad es capaz de generar un excedente por encima de las necesidades de consumo, equivalente al fondo de reposición más ciertas reservas para eventualidades.	Superficie arable: más de 8 hectáreas pero 12 ó menos hectáreas de ETN a/	166.000
Excedentarias	La unidad tiene el potencial necesario para generar un excedente por encima de sus necesidades de reproducción simple.	Superficie arable: más de 12 hectáreas de ETN a/	210.000

Fuente: CEPAL, Economía campesina y agricultura empresarial (tipología de productores del agro mexicano), cuarta edición, México, D.F., Siglo Veintiuno editores, 1989.

a/ E T N: equivalente temporal nacional (corresponde al rendimiento medio del maíz en tierras de secano o temporal).

En el recuadro 1 se presenta, como ejemplo, un programa diferenciado de desarrollo rural especialmente concebido para la Sierra de Ecuador. En el programa se distinguen cinco categorías de unidades campesinas, con propuestas específicas de acción para cada una de ellas. El segmento englobado en la categoría 3, que abarca un tercio de las familias, corresponde al tipo de unidades que podrían constituirse en sujetos de una estrategia de articulación con la agroindustria en los términos que se plantearán en el capítulo V.

Recuadro 1
PROGRAMA DE DESARROLLO RURAL PARA LA SIERRA DEL ECUADOR

	Tamaño del predio (hectáreas)					
	Sin tierra	0.1 a 1	Más de 1 a 2	Más de 2 a 5	Más de 5 a 20	Más de 20
	1					
Familias (%)	14.6	28.1	14.7	18.9	15.9	9.8
Ingresos de la producción	0	28.4	49.8	66.7	76.9	74.6
agrícola	...	19	43.7	62	70.8	70.4
artesanal	0	9.4	6.1	4.7	6.1	4.2
Venta de trabajo	85.9	53.8	45.1	26.6	6.1	4.2
agrícola	32.6	20.2		22.9	5.2	1.3
no agrícola	53.3	33.6	22.2	12.1	6.2	3.3
otros	14.1	17.8	5.1	6.7	11.7	20.8
1	Reforma agraria y colonización					
2	Desarrollo rural con énfasis en la producción					
3	Desarrollo rural con énfasis en la unidad familiar					
4	Generación de empleo y racionalización del mercado de trabajo					
5	Encadenamientos rural-urbanos					

Fuente: A. de Janvry y P. Glikman, Encadenamiento de producción en la economía campesina en el Ecuador, San José, Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola/Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (FIDA/IICA), 1991.

b) Mercados imperfectos

La actividad agrícola en general (y la de los pequeños productores en particular) se caracteriza por funcionar en un ámbito en que el comportamiento de los mercados de crédito, de seguros, de tecnología, información, trabajo y otros está muy lejos del ideal walrasiano, hecho que da lugar a formas institucionales y a relaciones entre los agentes que se diferencian de las modalidades más formales vigentes en esos mercados. Como se destaca más adelante, con frecuencia surgen de manera espontánea (es decir, no inducida por políticas de estímulo) distintas formas de articulación entre la empresa agrícola y los productores familiares precisamente como respuesta a la imperfección o a la inexistencia de uno o más de esos mercados.

i) **Crédito.** Los rubros no tradicionales (esto es, precisamente aquellos que suelen ser de interés para las agroindustrias y que pueden hacer competitivos a los campesinos si su cultivo es intensivo en mano de obra) tienen por lo general un costo de producción por hectárea mucho mayor que los rubros tradicionales; así, mientras éstos pueden muchas veces ser cultivados con

una intensidad de insumos acorde con los recursos financieros de la familia campesina, los no tradicionales exigen casi siempre un gasto en insumos e incluso en mano de obra adicional que excede con largueza las disponibilidades de la unidad, circunstancia que constituye una barrera formidable para pasar de los granos básicos a rubros de mayor valor⁵.

El que las garantías que exige la banca comercial superen varias veces el monto de los créditos solicitados, y el que no existan o no estén suficientemente saneados los títulos sobre la tierra, uno de los principales activos campesinos, les impiden el acceso al crédito, aun si la actividad a que se hubieran dedicado justificaba con creces su concesión. Peor todavía: suele suceder que aunque las condiciones en que se ofrecen los créditos formales sean atractivas para el pequeño agricultor (por el tipo y magnitud de la garantía exigida, así como por la tasa de interés), los costos envueltos en los trámites y los atrasos en la adjudicación del préstamo⁶ llevan a los campesinos a preferir otras posibilidades de financiamiento, entre ellas los acuerdos con la agroindustria, en los cuales pueden incluso sacrificar parte del precio al que venden a ésta a cambio de financiamiento.

ii) **Seguro.** Los cultivos no tradicionales entrañan en general mayores riesgos que los tradicionales, tanto por los mayores costos directos como por sus mayores fluctuaciones de precio y, muchas veces, de rendimiento, dada su mayor sensibilidad a los factores ambientales. Sin embargo, los pequeños agricultores no pueden asegurarlos, sea porque no se ha desarrollado el mercado correspondiente para bienes agrícolas, sea porque su costo lo pone fuera del alcance del campesino. Dada la significación del riesgo en este tipo de unidades, los pequeños campesinos recurren a diversos mecanismos y combinaciones para reducirlos o para enfrentar sus consecuencias, como venta de activos (ganado), entrega de tierra en arrendamiento, diversificación de los cultivos, elección de rubros menos sujetos a fluctuaciones (aunque generen menos ingresos), trabajo extraparcilario, emigración. Como se muestra más adelante, muchos de los acuerdos con la agroindustria representan para el pequeño productor, de modo explícito o implícito, un modo de reducir los riesgos, lo cual los lleva a aceptar, en los contratos a plazo, el precio futuro que les garantiza la empresa, aun siendo inferior al que obtendrían si vendieran por su cuenta en el mercado.

iii) **Información.** El acceso a información sobre los precios vigentes en los distintos mercados alternativos, sobre tecnología, sobre los requisitos de distinto orden que plantean los demandantes (calidad, cantidad, químicos permitidos, períodos de apertura y otros), es indispensable para ingresar y mantenerse en los mercados de productos no tradicionales. El acceso a la información suele estar concentrado en las empresas más grandes, por lo general agrocomerciales o agroindustriales, y por lo general supone costos de adquisición que están fuera del alcance de los pequeños agricultores e incluso, salvo excepciones, de sus cooperativas. En este sentido, dado que la empresa industrial o comercial constituye el eslabón de la cadena que está en contacto con las fuentes de información, el asociarse a ella en calidad de proveedor representa un modo indirecto de acceso. No obstante, aun ese acceso indirecto puede conllevar costos no

⁵ En México, a mediados de 1995, los costos totales del maíz no llegaban a 2.500 nuevos pesos por hectárea, mientras que los del brócoli eran de 9.000 nuevos pesos, de 14.000 los de las papas y de 30.000 los de las fresas, al tiempo que el costo estimado para establecer un huerto de zarzamora oscilaba entre 40.000 y 70.000 nuevos pesos por hectárea (Marsh y Runsten, 1994). En El Salvador los costos de producción del chile jalapeño eran 12 veces superiores a los del maíz.

⁶ Véase más adelante la referencia a los costos de transacción.

siempre explícitos para el asociado, dada la asimetría existente entre la empresa y el pequeño productor en cuanto al acceso a la información.

iv) **Tecnología e insumos especializados.** Los mercados de varios de los insumos o servicios que se utilizan en los cultivos no tradicionales son, por lo general, demasiado estrechos o están fuertemente concentrados en un número muy reducido de proveedores o de representantes que tienen la exclusividad de una marca o patente. Si bien esta restricción alcanza a todos los productores en cuestión, pesa con mucho mayor fuerza sobre los pequeños, tanto por el costo de los insumos como porque su capacidad de negociación frente a la empresa que los produce o importa no es la misma que la de los grandes demandantes. En este sentido, el acceso a tales insumos depende de que los campesinos lleguen a alguna forma de acuerdo o asociación con la agroindustria o el agrocomercio.

Desde otro ángulo, el acceso a determinadas tecnologías a través de la agroindustria no siempre va acompañado de toda la información acerca de sus efectos, ya sea sobre la salud de los cultivadores o sobre la sustentabilidad agrícola de su práctica, haciendo que todo el peso de sus consecuencias recaiga sobre el pequeño productor asociado (véase más adelante el recuadro 26).

v) **Tierra.** El mercado de tierras sigue siendo un mercado de grandes rigideces para ajustar la demanda y la oferta en los países que hicieron reformas agrarias de alguna significación, e incluso en varios otros, a pesar de las modificaciones recientes encaminadas a romper las limitaciones de distinto orden que derivaban de esas reformas o de otras leyes restrictivas. Inciden en esa rigidez elementos de orden cultural; el hecho de que los precios de la tierra reflejen sólo en parte su potencial como insumo productivo; la alta proporción de campesinos que carecen de títulos saneados, e incluso, no pocas veces, las invasiones y ocupaciones. Como consecuencia de ello, muchos proyectos de expansión agroindustrial que requieren tierras en poder de pequeños propietarios o de beneficiarios de la reforma agraria, deben recurrir a diversos mecanismos de cooptación para suplir de algún modo la ausencia de un mercado abierto.

Recuadro 2

FALLAS DE MERCADO Y MERCADOS ARTICULADOS

Las formas que ha adoptado la articulación entre la agroindustria y los campesinos en el valle de Ica (Perú), en lo relativo a la producción de pasta de tomate, son reveladoras del tipo de mecanismos que surgen cuando los mercados se alejan del ideal walrasiano. En efecto, la agroindustria ha optado aquí por arrendar tierras a los pequeños productores, que tienen predios de menos de cuatro hectáreas, y contratarlos a la vez como trabajadores en sus propias tierras para el cultivo de tomates destinados a la agroindustria. El arrendar sus tierras permite a los pequeños productores disponer de recursos para cubrir sus necesidades de producción en el área no dedicada al tomate y tener simultáneamente trabajo asegurado. La situación descrita puede interpretarse como una en que la ausencia de un mercado para la compra de tierras, de un mercado de crédito para los pequeños productores, y de un mercado de trabajo ampliado o de un mecanismo para transferir tecnología a estos últimos, es "resuelta" mediante la implantación de formas institucionales sui generis.

Fuente: A. Figueroa (cons.), *Pequeña agricultura y agroindustria en el Perú (LC/L.975)*, Santiago de Chile, CEPAL, 1995.

vi) **Fuerza de trabajo.** El mercado de mano de obra tiene las características que le imprimen las estructuras agrarias, a las que se hizo referencia más arriba, estructuras que implican, entre otras cosas, que una parte de la fuerza de trabajo familiar, que hemos denominado no transferible, genera valor pero no tiene precio; que en los salarios de los trabajadores de tiempo parcial un cierto porcentaje de sus condiciones de reproducción se resuelven en el seno de la unidad familiar; que en zonas de escasez relativa o estacional de mano de obra, las empresas optan por combinar el arrendamiento de tierras con el empleo de los pequeños propietarios. Como lo revelan los estudios de caso, también aquí surgen diversas fórmulas de coordinación entre la agroindustria y los pequeños productores como un modo de subsanar parcialmente las fallas de mercado. (Véase el recuadro 2).

Como se indicó anteriormente, la ineficacia o la inexistencia de los mercados de tierras, trabajo, tecnología, información, seguro y crédito en el ámbito rural, cuando no han constituido un obstáculo para el desarrollo de determinadas actividades, en particular de las relativas a rubros no tradicionales, han dado lugar al surgimiento más o menos espontáneo (es decir, no inducido por una política pública) de diversos mecanismos supletorios de dichos mercados, en particular a una gama de formas de articulación entre la pequeña agricultura y la agroindustria, a las que se hará referencia más adelante, que han resultado provechosas. Ello sugiere la conveniencia de multiplicar tales prácticas a partir de un conjunto de políticas de estímulo que aseguren al mismo tiempo mayor transparencia y mayor simetría entre las partes en la distribución de los riesgos y beneficios.

II. BASES PARA LA ARTICULACIÓN DE LA AGROINDUSTRIA Y LA AGRICULTURA FAMILIAR

Como ya se ha dicho, los diversos trabajos que se han realizado en el marco del presente proyecto estuvieron encaminados a formular, en el actual contexto, los lineamientos de una política destinada a inducir a la agroindustria a constituirse en un agente de transformación productiva de la pequeña agricultura, basados en la hipótesis de que tal articulación, en virtud de ciertos atributos propios de la agricultura familiar y de algunas agroindustrias, está en condiciones de competir, bajo determinadas circunstancias y para un determinado tipo de productos, con otras formas de organización, como la integración vertical o la compra directa a los grandes productores. (Véase el recuadro 3).

1. La agricultura familiar como proveedora de insumos

Entre las razones e hipótesis que dan fundamento a la necesidad y viabilidad de impulsar la articulación de la agricultura familiar con la agroindustria⁷ se pueden señalar las siguientes:

i) Que existe un segmento de productores pequeños que disponen de recursos, de tierra y mano de obra en calidad o cantidad suficiente como para que el acceso a la tecnología, al crédito, a los mercados, y a otros recursos complementarios, les permita incrementar su producción y productividad muy por encima de lo requerido para el mero sostenimiento de sus actuales condiciones de vida y de trabajo.

ii) Que de no mediar una política orientada a crear las condiciones indicadas, estos

⁷ Para simplificar, se empleará aquí el término de agroindustria para referirse a todos los agentes con que se articula el pequeño productor como proveedor de insumos, es decir, no sólo la agroindustria propiamente tal sino también supermercados, exportadores, rescatadores y otros.

Recuadro 3

CUATRO PINOS: LA OPCIÓN POR LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES

En Guatemala, a mediados de 1970, la compañía transnacional Hannover Brands Inc. adquirió la empresa Alimentos Congelados, S.A., fundada cinco años antes, e inició la producción de verduras destinadas al mercado de los Estados Unidos. En una primera fase, Alimentos Congelados emprendió por cuenta propia la producción primaria en tierras adquiridas y arrendadas; más tarde, por consideraciones de costo, abandonó esa práctica y optó por la contratación con empresarios agrícolas medianos (predios de 20 a 40 hectáreas), opción que también fue reemplazada después por su articulación con productores minifundistas organizados en una cooperativa, llamada Cuatro Pinos. Ésta, fundada en 1979, era beneficiaria de un programa de capacitación para el cultivo de hortalizas auspiciado por una organización no gubernamental (ONG) suiza, la cual junto con proporcionar ayuda alimentaria, cursos de alfabetización y asistencia en trabajos de reconstrucción (por el terremoto que había asolado al país), había comenzado a aplicar programas de mejoramiento agrícola, entre ellos de cultivo de verduras. Gracias a esa ayuda, la Cooperativa Cuatro Pinos creció aceleradamente, extendió sus actividades a seis comunidades indígenas y se convirtió en una de las principales proveedoras de la compañía Alimentos Congelados. En la segunda mitad de los años ochenta la cooperativa tenía cerca de 1.200 miembros, y había ampliado considerablemente la superficie dedicada a verduras de exportación. En los últimos años, a causa de la caída de productividad de su principal cultivo (arvejas chinas), debió diversificarse hacia otras hortalizas, al tiempo que los miembros con menos recursos se vieron obligados a abandonar la cooperativa e iniciar un regreso gradual hacia sus cultivos tradicionales.

Fuente: J. von Braun, David Hotchkiss y Maarten Immink, *Non-traditional Export Crops in Guatemala: Effects on Production, Income, and Nutrition*, Washington D.C., International Food Policy Research Institute, 1989.

agricultores tenderán a perder su capacidad de autosustentación productiva, como consecuencia de las nuevas reglas de funcionamiento de las economías, de la creciente competitividad y de la menor capacidad o voluntad de los gobiernos de implantar políticas compensatorias.

iii) Que la incorporación de progreso técnico en el sector de la pequeña producción constituye una condición necesaria para elevar su competitividad y evitar la declinación del sector.

iv) Que bajo determinadas condiciones, que será necesario explorar, la articulación de la pequeña agricultura a la agroindustria o al agrocomercio moderno constituye un mecanismo para la difusión del progreso técnico desde estas últimas hacia la primera.

v) Que el eslabón que une la pequeña agricultura con los compradores de su producción y con sus proveedores de insumos, es una de las áreas en que con mayor frecuencia se presentan fallas de mercado.

vi) Que la potencialidad competitiva de la agricultura familiar radica en que, por las razones esquemáticamente presentadas más arriba⁸ (véase nuevamente el cuadro 1), el precio necesario para inducir el cultivo de un determinado bien en las unidades familiares es inferior

⁸ En particular las razones relativas al carácter no transferible de la mano de obra familiar y las consecuencias que ello tiene en los cultivos altamente intensivos en ese recurso.

al requerido para inducirlo en una unidad de tipo empresarial; la diferencia sería *grosso modo* equivalente a la que hay entre la ganancia esperada por un empresario para iniciar determinada actividad y el ingreso que espera obtener la unidad familiar por encima de lo estrictamente necesario para la subsistencia de la familia y de la unidad de producción. El empleo de mano de obra y de otros recursos internos que no tienen otro espacio de valorización que de la misma unidad familiar, explica, en parte, esta condición.

2. La agroindustria como demandante

Una serie de atributos propios de la agroindustria son los que dan pie a la expectativa de que pueda desempeñar un papel de primer orden como agente de cambio a partir de su condición de demandante de insumos de la agricultura.

Entre tales atributos están su capacidad de reducir la perecibilidad de los productos y las pérdidas poscosecha; de reducir la estacionalidad de la oferta; elevar el valor agregado del producto primario; acomodarse a los patrones urbanos de demanda, y enriquecer el valor nutritivo y cambiar las características organolépticas de los insumos agrícolas. A esos atributos se agregan otros de particular importancia para cumplir su posible rol de estimulante del desarrollo rural. Entre ellos cabe mencionar:

- i) una mayor flexibilidad en materia de escalas eficientes que otras ramas industriales;
- ii) la capacidad de permitir la integración de procesos de alta densidad de capital con procesos intensivos en trabajo, tanto en la actividad agroindustrial propiamente tal, como en su combinación con las actividades agrícolas;
- iii) la capacidad de convertirse en un elemento integrador u ordenador de la actividad primaria, al trasladar hacia ésta una serie de rasgos propios de la lógica industrial, en la medida en que el núcleo agroindustrial tiende a introducir elementos como ritmo de trabajo, volumen de producción, grado de calidad y de estandarización en sus fuentes de abastecimiento; y
- iv) la capacidad de constituirse en vehículo de transmisión de la información sobre mercados, precios, tecnología, financiamiento, dados su acceso más directo a las fuentes y su capacidad de interlocución y trato directo con los proveedores de la información.

3. Las motivaciones de los agentes

De los estudios de caso se concluye que diversos factores incitan a las agroindustrias y a las unidades familiares a concertar acuerdos de aprovisionamiento entre sí.

a) Por el lado de la agroindustria

Una agroindustria puede verse impulsada a establecer convenios con los pequeños productores en una zona determinada, sin que medien estímulos públicos o compulsiones externas, en las siguientes circunstancias:

- i) si hay escasez de tierras en venta o arriendo en una zona de predominio campesino que resulta particularmente apta para cultivar el insumo agrícola requerido (véase el recuadro 4);

Recuadro 4

TIERRAS EJIDALES COMO ÁREA DE EXPANSIÓN DE LA AGROINDUSTRIA

En el valle de Amealco (México), cuyas características agroclimáticas lo hacen apto para el cultivo de hortalizas, una parte importante de la tierra se encuentra en manos de ejidatarios de larga data, pertenecientes a la etnia Otomí, que se dedicaban, en tierras de riego, al cultivo del maíz. Una empresa, conocida como EXPOHORT, dedicada al procesamiento agroindustrial y a la exportación de hortalizas, que se encontraba en plena fase de expansión, se vio no obstante limitada en su empeño fundamentalmente por la falta de acceso a tierras aptas para dichos cultivos. Los ejidos de Amealco (Mexquititlan y Chiteje) contaban con tierras vírgenes apropiadas para el cultivo de hortalizas, con pozos, subutilizados, ricos en agua de calidad; y, además, con un contingente de mano de obra disponible; es decir, reunían prácticamente todas las condiciones para que la empresa conviniera un acuerdo con ellos y pudiera seguir expandiéndose en sus tierras. Así sucedió efectivamente, pues a poco andar, con ayuda de una institución pública, se constituyó una asociación entre la empresa y los ejidos.

Fuente: G. Dutrenit G. y A. Oliveira, "Factores de éxito y fracaso de las asociaciones de empresarios agropecuarios y productores rurales en México. Análisis de casos", México, D.F., inédito, 1991.

ii) si hay escasez permanente o estacional de mano de obra en la zona, o si es muy alto el precio de la mano de obra, ya sea como consecuencia de la propia escasez o como consecuencia de la legislación salarial y previsional;

iii) si los pequeños productores de la zona tienen conocimientos o experiencia en el cultivo en cuestión o en cultivos análogos y sería muy costoso tener que capacitar a terceros (véase el recuadro 5);⁹

Recuadro 5

QUESERÍAS RURALES EN EL ECUADOR

A mediados de los años setenta una cooperativa de campesinos del pueblo de Salinas, en el departamento de Bolívar, dedicada durante largo tiempo, entre otras actividades, a la producción de queso fresco, recibió asistencia técnica de la Cooperación Técnica de Suiza, que capacitó a los campesinos, a partir de los conocimientos elementales que tenían, en las técnicas de producción de una variedad de quesos finos de demanda creciente que se distribuyen tanto en locales de la propia cooperativa como en supermercados. La cooperativa, por su parte, se ha convertido desde entonces en una importante escuela de quesería.

Fuente: H. Valencia (cons.), "La industria lechera en el Ecuador", Agroindustria y pequeña agricultura: estudios de casos del Ecuador (LC/L.976), CEPAL, Santiago de Chile, 1996.

⁹ En algunas circunstancias las agroindustrias prefieren trabajar con campesinos sin experiencia en el cultivo que se quiere introducir porque los suponen más abiertos a sus sugerencias. Fue el caso, entre otros, de la empresa ASAGRO, de Perú, que optó por introducir el espárrago en el valle de Santa justamente porque los pequeños productores de la zona carecían de experiencia en el manejo del riego y la fertilización.

iv) si el cultivo requiere cuidados intensivos y el hacerlo con mano de obra contratada implica costos de supervisión muy altos (véase el recuadro 6);

v) si los campesinos de la zona reciben créditos de fomento para cultivar rubros que interesen a la agroindustria, pues eso le evita a ésta tener que comprometer recursos propios o tener que endeudarse para financiar la producción (véase el recuadro 7);

vi) si existe una organización campesina que medie entre la agroindustria y los propios campesinos (véase el recuadro 8), y

Recuadro 6

PRODUCTORES ORGÁNICOS DEL CABO

Del Cabo es una cooperativa situada en Baja California Sur (México), que reúne a 150 campesinos distribuidos en cinco ejidos. Produce vegetales orgánicos y finas hierbas para la exportación y está asociada a una granja de productos orgánicos situada en California cuyos socios suministran a los ejidatarios buena parte de los insumos comprados, capacitación, asistencia técnica, y algún anticipo para las labores. Los granjeros estadounidenses invierten además un gran número de jornadas para trabajar la tierra directamente con los ejidatarios. La tecnología y el cuidado que demanda el rubro suponen un uso muy intensivo de mano de obra. El producto se embarca por avión a los Estados Unidos y es comercializado por Jacobs' Farm, que es la cooperativa de los socios estadounidenses.

Fuente: D. Runsten y N. Key (cons.), Agricultura de contrato en los países en desarrollo: aspectos teóricos y análisis de algunos ejemplos en México (LC/L.989), Santiago de Chile, CEPAL, septiembre de 1996.

Recuadro 7

CRÉDITOS Y AYUDA INSTITUCIONAL COMO ESTÍMULO PARA LA ASOCIACIÓN

Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), del Banco de México, tienen entre sus funciones la de promover las asociaciones entre agroindustriales o empresarios en general y pequeños productores de bajos ingresos. Para estos efectos, una vez identificados los agentes, hechos los análisis sobre la viabilidad de un proyecto, y aprobado este último, el FIRA redescuenta hasta 90% de los créditos ofrecidos por los bancos comerciales y garantiza hasta 80% de los créditos otorgados por los bancos para materializar el proyecto.

En un plano no financiero, el Instituto de Desarrollo Agropecuario de Chile (INDAP) desempeña una función semejante. En efecto, el INDAP inició recientemente un programa de agricultura de contrato, para lo cual moviliza a profesionales como promotores de agricultura de contrato, cuyo trabajo ha permitido incorporar más de 2.200 hectáreas a esta modalidad, por medio de convenios entre el instituto, la Federación de Agricultores y Procesadores de Alimentos y la Industria Azucarera Nacional, S.A. (IANSA).

Fuente: G. Dutrenit y A. Oliveira, "Factores de éxito y fracaso de las asociaciones de empresarios agropecuarios y productores rurales en México. Análisis de casos", México, D.F., inédito, 1991.

Recuadro 8

LOS PRODUCTORES ORGANIZADOS COMO INTERMEDIARIOS CON LA AGROINDUSTRIA

La agroindustria suele enfrentar el dilema de no saber si debe estimular la organización de los productores (para reducir el costo de relacionarse con cada uno de ellos individualmente) o frenarla, para evitar el mayor poder de negociación y regateo. La experiencia de la empresa ASAGRO en el valle de Santa, en Perú, ilustra claramente este dilema. La primera administración de la empresa combatió la formación de una asociación de agricultores que había nacido como resultado de los desacuerdos entre ambas partes en cuanto a los precios y las tasas de interés cobradas por la empresa. Sin embargo, la administración que entró en su reemplazo no sólo aceptó como interlocutor a la asociación, sino que consideró que su existencia, al mejorar la coordinación y disciplina de los productores, daba lugar a una correcta aplicación de las técnicas de producción y elevaba, en consecuencia, la calidad de los productos, todo lo cual se traducía en mejores precios y mejores condiciones de crédito.

Fuente: D. Glover y K. Usterer, *Small Farmers, Big Business*, Nueva York, St. Martin's Press, 1990.

vii) por último, si la existencia de la organización, aun si no reporta a la empresa ventajas directas, le facilita otras gestiones con las autoridades.

b) Por el lado de los pequeños productores

Un pequeño productor estará dispuesto a aceptar un convenio con la agroindustria (véase el recuadro 9) si el hacerlo le ofrece algunas de las siguientes ventajas:

Recuadro 9

COMPONENTES DE UN CONVENIO AMPLIO

En 1981 se estableció en Chile un convenio entre la Industria Azucarera Nacional, S.A. (IANSA) y el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) para contratar a más de 1.000 pequeños productores de remolacha con una superficie media inferior a una hectárea cada uno. Los contratos, individuales, definían el precio de compra y las normas y procedimientos de evaluación de la calidad del producto; fijaban la fecha máxima de siembra, el uso de la semilla (proporcionada y recomendada por el INDAP), así como los fertilizantes, pesticidas y herbicidas, además de precisar en detalle las labores y los momentos en que debían realizarse. Los campesinos, además de los insumos, recibieron un crédito otorgado por el INDAP y asistencia técnica de un equipo formado por un ingeniero agrónomo y tres técnicos agrícolas. A pesar de su reducido número, éstos lograron atender el programa, gracias en parte a que los campesinos estaban constituidos en "comités remolacheros", pues los técnicos pudieron así planificar en conjunto con los comités, las siembras y cosechas y entregar por su intermedio la asistencia técnica y la capacitación, aparte de que en sus asambleas se firmaban los contratos y se hacían las liquidaciones. La recuperación del crédito fue de 100%.

Fuente: J. Echenique (cons.), "Las modalidades y proyecciones de la articulación entre la agroindustria y la pequeña agricultura en Chile", Santiago de Chile, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), 1993.

i) un mercado seguro a precios y volúmenes preestablecidos, pues ello parece ser, junto con el financiamiento, la razón más importante para inducir a los pequeños productores a incursionar en rubros distintos a los tradicionales;

ii) un mejor aprovechamiento de la mano de obra familiar que otras alternativas, cosa que efectivamente ocurre con los rubros no tradicionales, caracterizados por su gran demanda y la mayor productividad del trabajo;

iii) un acceso al financiamiento en mejores condiciones que el de otras fuentes, si es que existen;

iv) un acceso a insumos, conocimientos y tecnologías que no lograría por otras vías, y

v) un incremento de valor de producto de su recurso más escaso: la tierra.

III. TIPOS DE PRODUCTOS Y TIPOS DE CADENAS APTOS PARA LA ARTICULACIÓN

1. Tipos de productos

No todos los rubros se prestan para el establecimiento de contratos o acuerdos entre la agroindustria y la agricultura familiar, pues para ello es preciso que reúnan algunos de los siguientes atributos:

i) que no presenten economías de escala significativas en la producción primaria, de modo que las unidades pequeñas puedan exhibir tanta o más eficiencia que las grandes;

ii) que sean intensivos en mano de obra, de modo de valorizar la fuerza de trabajo familiar e incluso la fuerza de trabajo no transferible o que no tiene costo de oportunidad en el mercado laboral;

iii) que tengan un gran valor por unidad de peso y por hectárea, pues eso disminuye las desventajas de la lejanía y de la dispersión y reduce el peso relativo de los costos de transporte;

iv) que sean perecederos, de manera tal que no puedan almacenarse durante largo tiempo ni, por consiguiente, adquirirse fácilmente en el mercado, como por el contrario ocurre con los granos y tubérculos¹⁰;

v) que en las fases de poscosecha puedan experimentar incrementos importantes de valor agregado, de modo de resultar atractivos para la agroindustria;

vi) que en lo posible sean de ciclo corto o generen algún ingreso en el corto plazo, pues los créditos requeridos en las fases que anteceden a la plena producción pueden acumularse y poner en peligro la supervivencia de la unidad, y

¹⁰ Sporleder (1992) compara esta situación con la entrega a pedido de la manufactura, en el sentido de que requiere arreglos más complejos entre el proveedor y el usuario que las compras en el mercado abierto (spot).

vii) que en lo posible estén articulados a cadenas con demanda dinámica, de modo de posibilitar un crecimiento de la oferta.

2. Tipos de cadenas agroindustriales

Si los productos reúnen los atributos genéricos recién indicados, cabe tratar de elaborar, en forma preliminar, una tipología de las cadenas agroindustriales respectivas, de acuerdo con su mayor o menor aptitud para incorporar ventajosamente a los pequeños productores agropecuarios.

Estimativamente, entre los factores que hay que considerar en tal sentido figuran: i) la presencia o ausencia de economías de escala en la base agrícola proveedora de insumos; ii) el dinamismo de la demanda nacional e internacional de los productos en cuestión; iii) la importancia del insumo agrícola en el valor del producto final, y iv) la flexibilidad de la agroindustria en materia de escala y de localización.

La capacidad de la agroindustria de inducir progreso técnico en su entorno agrícola dependerá de la presencia de determinadas combinaciones de los factores indicados.

Empleando los criterios recién mencionados, y teniendo como eje la capacidad de la agroindustria de inducir progreso técnico en su fuente de abastecimiento agrícola, podemos distinguir, en una primera aproximación, cinco tipos de cadenas agroindustriales.

a) Las básicas tradicionales

Que corresponden a las cadenas centradas en torno a granos básicos o tubérculos para consumo humano. Se caracterizan por bajas elasticidades de demanda; gran heterogeneidad en la fase industrial; presencia creciente de economías de escala en la producción primaria y un comercio internacional dominado por un número reducido de grandes compañías transnacionales, con escasa transparencia en sus operaciones. Con excepción de algunas líneas de la cadena dominadas por agroindustrias concentradas (por ejemplo, ciertas variedades especiales de trigo candeal para la producción de pastas), su capacidad de inducir progreso técnico en la agricultura familiar es muy reducida, lo que no significa que no existan posibilidades de articulación que mejoren los ingresos campesinos. (Véase el recuadro 10).

b) Las cadenas básicas modernas

Que se caracterizan por un gran dinamismo en la demanda; por un grado relativamente alto de concentración en el núcleo principal de la cadena; por la presencia de economías de escala en algunos rubros (granos para alimentación animal y oleaginosas) y su relativa ausencia en otros (engorda de aves, remolacha azucarera, producción de leche, semillas). Su capacidad de inducir progreso técnico es relativamente elevada, sobre todo en aquellos casos en que no hay economías de escala significativas en la base primaria. (Véase el recuadro 11).

Recuadro 10

ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS Y CAMPESINOS PARA SUPERAR PROBLEMAS DE ESCALA Y DE COMERCIALIZACIÓN EN EL BENEFICIO DEL ARROZ

Los campesinos de la colonia Antofagasta, situada en las cercanías de la ciudad de Santa Cruz, Bolivia, productores tradicionales de arroz, dependían en la comercialización de su producto de los llamados "rescatadores" (camioneros, tenderos o empleados de un determinado silo, depósito o ingenio), a los que les vendían el arroz sin beneficiar. El peso y el grado de humedad y calidad eran determinados por los rescatadores, con los cuales el campesino estaba por lo general endeudado. En este contexto, merced a la intervención del Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA), se constituyó una sociedad ("La Campana"), en la que se incorporó un empresario agrícola que tenía uno de los mejores rendimientos de arroz de la zona. Con su producción y la de los campesinos de la colonia se logró un volumen que hacía viable la instalación de un molino, de dos secadoras y de un galpón de almacenamiento (diseñado bajo la supervisión del empresario), lo cual permitió a los campesinos no sólo vender arroz pilado sino también regular la venta en función de los precios, sin verse forzados como antes a vender directamente la cosecha.

Fuente: P. Matzuzaki, "Participación campesina en la sociedad La Campana S.R.L.", Agroindustria y pequeña agricultura, La Paz, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación/Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (FAO/ILDIS), 1994.

Recuadro 11

PRODUCCIÓN DE AVES EN BRASIL

El encargado de relaciones públicas de la empresa Sadía Avícola dijo en una entrevista que la empresa exige que los pequeños productores integrados contractualmente a la cadena sean minifundistas y que la mano de obra sea familiar, pues "Sadía no trabaja con propietarios ausentistas ... la familia es la que trabaja a diario..... porque no queremos peones u obreros agrícolas, pues éstos carecen de interés en la producción". Una segunda exigencia es que los campesinos tengan una superficie mínima, por pequeña que sea, para sembrar maíz, y que tengan tradición en el trabajo agrícola y una reserva monetaria para sus propias inversiones. Satisfechas esas exigencias, la empresa elabora un proyecto de siembra y lo acompaña hasta su conclusión, sirve de aval ante los bancos, entrega los insumos y se compromete a adquirir la producción.

Este tipo de arreglo, que llegó a abarcar a 4.000 agricultores, fue provechoso, pues según una investigación al respecto, las empresas que se integraron verticalmente resultaron menos competitivas que las que optaron por la incorporación de pequeños productores.

Igualmente exitosa ha sido la experiencia de otra forma organizativa: la de la Cooperativa Central del Oeste Catarinense, que reúne 14 cooperativas, con más de 45.000 agricultores afiliados y una superficie conjunta de más de 500.000 hectáreas. La cooperativa tiene además tres frigoríficos, una industria de cecinas y una fábrica de jugos concentrados. En los frigoríficos se procesan 140.000 aves y 6.300 cerdos al día. Sus ventas superan los 320.000.000 de dólares al año, y sus exportaciones llegan a más de 13.500.000 dólares.

Fuente: B. Sorj y otros. Camponeses e agroindústria, Coleção Agricultura e Sociedade, Rio de Janeiro, 1982.

c) Las cadenas de productos diferenciados o de marca

Se caracterizan especialmente por el papel decisivo que desempeña la propaganda en la dinamización de la demanda. En este caso, el peso de los insumos agrícolas en el producto final (bocadillos, derivados de cereales, gaseosas y otros) es generalmente muy bajo; el núcleo agroindustrial muestra, en general, un alto grado de concentración y escasa capacidad de inducir progreso técnico en la base agrícola, a causa de la poca importancia del insumo agrícola en el valor final del producto.

d) Las cadenas de agroexportación tradicional

A pesar de que estas agroindustrias, cuando están basadas en los granos básicos (trigo, arroz, maíz, frijol), tienen atributos semejantes a las cadenas básicas tradicionales en lo que a capacidad de inducir progreso técnico se refiere, las mayores exigencias de calidad y regularidad que plantea la exportación pueden redundar en una mayor capacidad de inducción que la correspondiente a las agroindustrias que producen para el consumo interno. (Véase el recuadro 12).

Recuadro 12**LA PRODUCCIÓN DE FRIJOL EN CHILE**

En un estudio realizado en Chile se estableció que mientras los rendimientos en frijol para consumo interno de la pequeña agricultura eran inferiores en un 32% a los de la agricultura mediana o grande, esa diferencia se reducía a 11% cuando se trataba de frijoles para la exportación, como resultado de las especificaciones y exigencias de las empresas exportadoras.

Fuente: J. Echenique y N. Rolando, *La pequeña agricultura, Santiago de Chile, Agraria, 1939.*

e) Las cadenas de agroexportación nueva o moderna o sus equivalentes para el mercado interno

Entre los rubros correspondientes a estas cadenas figuran los productos hortofrutícolas, las flores, esencias, finas hierbas y otros, que son en general productos de alto valor agregado por unidad de peso, que se caracterizan por el gran dinamismo de la demanda internacional; por no presentar economías de escala significativas en la producción primaria (lo cual permite obtener una rentabilidad elevada en unidades pequeñas), y por un alto grado de concentración, con algunas excepciones, en el núcleo agrocomercial o agroindustrial. Estas cadenas tienen una gran capacidad potencial para inducir progreso técnico en las zonas de pequeña producción. (Véase el recuadro 13).

Recuadro 13

LA PRODUCCIÓN DE TOMATE DE USO INDUSTRIAL EN CHILE

La industria de concentrado de tomate en Chile destina gran parte de su producción al mercado externo, razón por la cual se presta particular atención a la calidad de la materia prima utilizada, ya que de ello depende en gran medida la calidad del producto final. Dado que se trata de un cultivo que exige grandes cuidados, que es intensivo en trabajo y no presenta economías de escala (en realidad en este caso se puede hablar de deseconomías de escala), las empresas se abastecen por medio de contratos con pequeños productores, cuya gran ventaja consiste en que pueden asegurar la cosecha gracias a la abundante mano de obra familiar de que disponen. Estos productores reciben asistencia técnica y capacitación de la empresa elaboradora, ya que se trata de un cultivo en que se emplean variedades especiales, que se cambian constantemente, y que requieren un gran cuidado.

Fuente: T. Tomić (cons.), "La agroindustria de la pasta de tomate para exportaciones en Chile", Cadenas agroexportadoras en Chile (LC/L.637), Santiago de Chile, CEPAL, 1991.

En el cuadro 3 se resumen las características de los distintos tipos de cadenas agroindustriales.

De la tipología anterior, cuyo carácter meramente tentativo reiteramos, se desprende el siguiente ordenamiento, en términos decrecientes, del potencial inductor de progreso técnico en la agricultura familiar (véase el recuadro 14):

- i) los rubros de agroexportación moderna (o sus equivalentes para el mercado interno);
- ii) los rubros básicos modernos;

Cuadro 3

TIPOLOGÍA DE LAS CADENAS AGROINDUSTRIALES

Tipo de cadenas	Dinamismo	Escala en base agrícola	Participación del insumo en el valor final	Capacidad potencial de difusión
A. Básicas tradicionales	muy bajo y decreciente	muy alta y creciente	muy alta	muy baja
B. Básicas modernas	decisivo y creciente	alta según el caso	muy alta	decisiva
C. Diferenciadas	decisivo	muy alta	nula	muy baja
D. De agroexportación tradicional	muy bajo y decreciente	muy alta	alta	según el caso
E. De agroexportación moderna o no tradicional	decisivo y creciente	muy baja	muy alta	decisiva

Fuente: A. Schejtman, Economía política de los sistemas alimentarios en América Latina, Santiago de Chile, Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, abril de 1994.

Recuadro 14

MÉXICO: APTITUD DE LAS DISTINTAS CADENAS PARA LA ASOCIACIÓN ENTRE AGROINDUSTRIA Y CAMPESINOS

La experiencia de más de 10 años del FIRA en el fomento de las asociaciones entre empresarios y pequeños propietarios deja ver, en alguna medida, cuáles son las cadenas agroindustriales (y en qué orden jerárquico) que mejor se prestan para la constitución de asociaciones entre la agroindustria y los pequeños campesinos, pues 39% de las asociaciones que persistieron correspondían a producción de aves y huevos; 26% a hortalizas; 6% a pesca, y alrededor de 3% cada una a apicultura, fruticultura y a actividades forestales.

Fuente: G. Dutrenit y A. Oliveira, "Factores de éxito y fracaso de las asociaciones de empresarios agropecuarios y productores rurales en México. Análisis de casos", México, D.F., inédito, 1991.

iii) los rubros de agroexportación tradicional;

iv) los rubros básicos tradicionales;

v) los productos diferenciados o de marca.

Sin perjuicio de esta jerarquización, es de todos modos conveniente, por razones de seguridad alimentaria, que los pequeños agricultores combinen rubros nuevos con rubros básicos tradicionales, lo que constituye por lo demás una práctica frecuente entre éstos cuando introducen un cultivo nuevo. (Véase el recuadro 15).

Por otra parte, la experiencia indica que la inducción de progreso técnico que tiene lugar en los productos no tradicionales de exportación puede trasladarse también, por la vía del efecto demostración, a la producción de los rubros de consumo básico. (Véase el recuadro 16).

Recuadro 15

COMBINACIÓN DE PRODUCTOS NUEVOS Y ALIMENTOS BÁSICOS

En 1979 los campesinos del municipio Carmen del Viboral (Colombia) introdujeron el cultivo de la granadilla, en respuesta a la crisis que se había suscitado anteriormente en la comercialización hortícola, que constituía parte de la actividad de los productores. El cultivo de la granadilla se adaptaba a sus condiciones y necesidades, porque es intensivo en mano de obra, la producción es permanente y regular a lo largo del año, no suele presentar variaciones bruscas de precio y porque durante la etapa vegetativa del cultivo (14 meses) los campesinos siembran frijol intercalado, lo cual les permite satisfacer sus necesidades de consumo, obtener ingresos e incorporar nitrógeno al suelo.

Fuente: Aníbal Llano y otros, Transformación productiva de la pequeña agricultura en Colombia, Santafé de Bogotá, febrero de 1994, inédito.

Recuadro 16

PROGRESO TÉCNICO INDUCIDO HACIA LOS RUBROS BÁSICOS

La posibilidad de que el aprendizaje hecho en productos de agroexportación y de alto valor unitario se traslade hacia los productos de consumo básico, y se traduzca en un progreso técnico del cultivo correspondiente, queda ilustrada con las experiencias de Chile y Guatemala. En el caso de Chile, los productores de tomate industrial obtienen en sus cultivos básicos un rendimiento medio superior al de su entorno, tanto como resultado de la adaptación de algunas prácticas provenientes del rubro comercial como por las necesidades de rotación.

En el caso de Guatemala, los pequeños productores de la Cooperativa Cuatro Pinos, que incursionaron con éxito en la exportación de productos hortícolas, exhibían también rendimientos de maíz y frijol cerca de 30% superiores a los obtenidos por los pequeños productores no incorporados a la producción para la exportación.

Fuente: Para Chile, J. Echeñique y N. Rolando, *La pequeña agricultura*, Santiago de Chile, Agraria, 1989; para Guatemala, J. von Braun, David Hotchkiss y Maarten Immink, *Non-traditional Export Crops in Guatemala: Effects on Production, Income, and Nutrition*, Washington D.C., International Food Policy Research Institute, 1989.

IV. MODALIDADES DE ARTICULACIÓN Y COSTOS DE TRANSACCIÓN

1. Modalidades de articulación y sus determinantes

Hasta aquí nos hemos limitado a dar cuenta de las potencialidades que encierra el vínculo entre la agroindustria y la pequeña agricultura, así como del tipo de productos y cadenas más aptos para alguna forma de asociación entre estos agentes; corresponde, en lo que sigue, explorar los factores que inciden en la decisión de tales agentes de establecer o no algún tipo de vínculo entre sí.

a) Modalidades de articulación

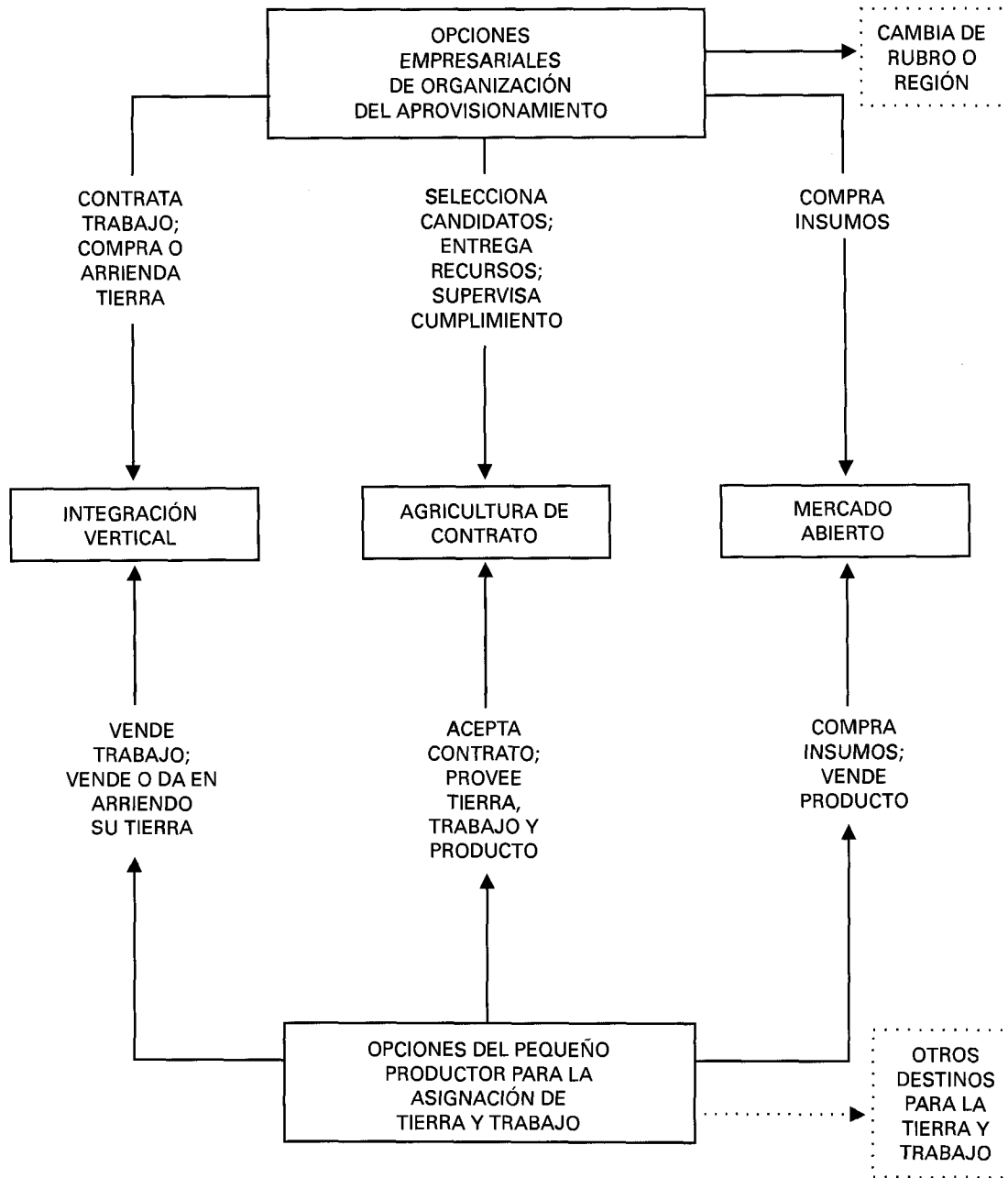
La empresa agroindustrial puede optar por distintas alternativas (no necesariamente excluyentes) para abastecerse de insumos agrícolas: la compra en el mercado abierto (spot); la contratación con productores independientes, que pueden ser grandes, medianos o pequeños (llamada coordinación vertical); la producción en sus propias tierras o en tierras arrendadas (integración vertical), o una combinación de dichas opciones, dependiendo de qué estrategia satisfaga mejor sus objetivos si no existen impedimentos que excluyan alguna de esas alternativas¹¹. (Véase el diagrama 1).

Existe un continuo de mecanismos de intercambio: en un extremo está el mercado abierto, en que los precios son el principal mecanismo de coordinación; en el otro extremo la integración vertical completa, que internaliza las transacciones en la empresa. A lo largo del continuo entre esos dos extremos hay numerosas formas contractuales, algunas de las cuales dependen de estructuras institucionales específicas.

¹¹ Como podrían ser la ausencia de tierras disponibles, la existencia de impedimentos legales, la presencia exclusiva de pequeños propietarios, y otros.

Diagrama 1

OPCIONES DE ARTICULACIÓN ENTRE LA AGROINDUSTRIA Y LA PEQUEÑA AGRICULTURA



Fuente: D. Runsten y N. Key (cons.), Agricultura de contrato en los países en desarrollo: aspectos teóricos y análisis de algunos ejemplos en México (LC/L.989), Santiago de Chile, CEPAL, septiembre de 1996.

En otras palabras, uno de los primeros problemas de la coordinación vertical es el de definir los límites de la empresa, esto es, determinar qué actividades se integran verticalmente, cuáles se resuelven por la vía del contrato y cuáles en el mercado abierto. Como se verá más adelante, los cambios en la tecnología o en los patrones de demanda, entre otros factores, pueden redefinir las opciones preferidas anteriormente¹².

b) Factores determinantes de las formas de articulación

Para la empresa, la determinación de qué actividades debe integrar para abastecerse de insumos agrícolas y en cuáles debe recurrir a terceros dependerá de la alternativa que, en determinadas circunstancias, le asegura que la calidad, cantidad, regularidad y flexibilidad (para cambiar de rubro) del flujo de insumos sean coherentes con su capacidad instalada y con el nivel, la composición y la dinámica de la demanda de su producto, de tal modo que en definitiva optará por la alternativa de menor costo que le permita lograr tales condiciones.

Por su parte, la decisión del pequeño productor agrícola acerca del destino que dará a sus recursos de tierra y de trabajo estará determinada, fundamentalmente, por el nivel de ingreso esperado y por la magnitud de los riesgos envueltos en las distintas alternativas a su alcance, riesgos que, como se dijo antes, el campesino no considera del mismo modo que la agroindustria.

Según Williamson (1979), entre los factores determinantes de la opción organizativa están:

- i) **la recurrencia**, que permite distinguir entre transacciones ocasionales o frecuentes;
- ii) **la incertidumbre**, que guarda relación con la diferencia existente entre las expectativas que se hacen las partes antes de la transacción y el resultado de la transacción, y
- iii) **el grado de especificidad de la inversión** o del recurso comprometido en la transacción, lo cual da origen a lo que el autor define como “transacciones idiosincráticas”. La especificidad puede referirse al grado de calificación o especialización de la mano de obra requerida, a la funcionalidad de determinada localización, al carácter especializado (y no transferible) de una inversión, al carácter específico del insumo, y así sucesivamente.

La compra o venta de bienes o servicios no especializados, dice el autor, es menos azarosa, pues los compradores pueden fácilmente encontrar otras fuentes y los vendedores pueden vender su producción a otros demandantes. Sin embargo, si el producto es demasiado específico, de tal manera que pierde parte de su utilidad cuando se lo destina a un fin que no es aquel para el que fue producido, el proveedor de éste queda por decir así “amarrado” a la transacción específica para la que fue producido.

La forma en que se combinen recurrencia, incertidumbre y especificidad, junto con el peso relativo de cada uno de esos factores, incidirá en los niveles de riesgo que enfrentan los agentes y en el tipo de mecanismo a que recurrirá la agroindustria para abastecerse, así como en la decisión que adopte el pequeño productor con respecto a su tierra y su fuerza de trabajo.

Dicho en términos muy esquemáticos, las transacciones de bienes genéricos (sean éstas ocasionales o frecuentes) se concretarán por medio del mercado abierto; las ocasionales y

¹² Por ejemplo, en los Estados Unidos, esos cambios han conducido a una mayor integración vertical de las actividades de crianza, matanza y empaque de cerdos, y a un aumento espectacular de la engorda por contrato (King, 1992, pp.12) .

específicas requerirán alguna forma de contrato o concurso, con acceso a arbitraje si hay desacuerdo entre las partes sobre los resultados (diferencia entre las expectativas y los resultados), mientras que las transacciones frecuentes y específicas (o idiosincráticas) tenderán a la coordinación vertical o a la integración vertical, dependiendo de los costos de producción y de transacción envueltos en cada modalidad. (Véase el diagrama 2).

Diagrama 2

FACTORES QUE INCIDEN EN LAS FORMAS DE COORDINACIÓN

FRECUENCIA DE LA TRANSACCIÓN	CARÁCTER DEL INSUMO	CARACTERÍSTICAS DE LA INVERSIÓN AGROINDUSTRIAL	
		ESPECÍFICA	GENÉRICA
OCASIONAL	GENÉRICO	mercado	mercado
	ESPECÍFICO		mercado
RECURRENTE	GENÉRICO	mercado	mercado
	ESPECÍFICO		mercado

Fuente: O. Williamson, "Transaction-cost economic", Handbook of Industrial Organization, vol. 1, R. Schmalensee y R. D. Willig (comps.), Amsterdam, Elsevier Science Publishers, 1979.

El área sombreada indica la presencia de formas de coordinación distintas del mercado abierto como opción de aprovisionamiento, formas que o bien la excluyen como alternativa, o bien, según las circunstancias, operan en combinación con éste. La dependencia recíproca alcanza su grado más alto cuando el insumo constituye la materia prima del producto industrial, y cuando los productores del insumo así como la propia inversión agroindustrial no tienen otro destino posible, o, si lo tienen, su verificación demanda altos costos de traslado.

c) Grados de intensidad de las formas de coordinación

Existe una enorme variedad de modalidades de coordinación posibles, sin perjuicio de lo cual cabe clasificarlas en distintos tipos en función de lo que podría denominarse su "grado de intensidad", según cuántos de los siguientes componentes estén o no presentes en ellas: i) contrato de compraventa con un grado mayor o menor de especificación de la cantidad, la calidad, la forma de pago, la determinación del precio y los plazos de entrega; ii) el suministro de parte o de la totalidad de los insumos; iii) el otorgamiento de crédito para financiar parcial o totalmente la operación; iv) la entrega de asistencia técnica; v) el aporte "gerencial", que determina cómo y cuándo se debe realizar cada una de las faenas.

Cuando hay coordinación vertical, la intensidad de la relación entre la agroindustria y los agricultores puede moverse entre dos extremos, que van desde los simples acuerdos verbales de compraventa, sin otra especificación que el volumen (como los que suelen darse, por ejemplo, en algunas industrias de jugos y deshidratados) hasta aquellos que abarcan la totalidad de los componentes, como ocurre, por ejemplo, con los ya mencionados casos de la pasta de tomate y la remolacha azucarera en Chile.

Por otra parte, además de la agroindustria y el agricultor, en estas operaciones pueden intervenir otros agentes, como una institución pública de fomento, la banca, una ONG, o una empresa privada de asistencia técnica. (Véase el recuadro 17).

Recuadro 17

CONCERTACIÓN DE AGENTES PARA DAR VIABILIDAD A UN CONTRATO

En Colombia, un convenio suscrito entre el sector público y diversas empresas privadas y ONG permitió el desarrollo de alternativas tecnológicas y comerciales para la transformación de la yuca y la asociación de una agroindustria con una cooperativa de pequeños productores. En 1977 los pequeños productores del municipio de San Juan Nepomuceno, situado en la costa atlántica de Colombia, organizados en la cooperativa COOSANJOSE, pudieron asociarse con la firma MAGU Ltda., exportadora de productos agropecuarios, gracias al apoyo recibido para estos efectos del Fondo de Desarrollo Rural Integrado (DRI) y el Instituto Nacional de Financiamiento y Desarrollo Cooperativo (FINANCIACOOPI) tanto en crédito (100.000.000 de pesos colombianos desde 1984 hasta 1990) como en organización y capacitación, y gracias asimismo a la asistencia técnica en producción otorgada por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y la Unidad Municipal de Asistencia Técnica Agropecuaria.

Fuente: R. March y D. Runsten, "From gardens to exports: the potential for smallholder fruit and vegetable production in Mexico", documento preparado para el XVII International Congress of the Latin American Studies Association, Atlanta, Georgia, marzo de 1994.

En el cuadro 4 puede apreciarse la muy diferente intensidad con que suelen darse los vínculos entre la agricultura y la industria aun para productos análogos, donde no son infrecuentes las opciones que combinan distintas modalidades (por ejemplo, la compra en el mercado con contratos con terceros o los acuerdos con pequeños y grandes agricultores).

d) Cambios en las modalidades de articulación

Sin perjuicio de lo señalado acerca de los factores que determinan las opciones que escogen la agroindustria y los pequeños productores, es posible que los agentes no adopten tales opciones o, si lo han hecho, es posible que transiten después hacia otras formas cuando concurren determinadas circunstancias. Sporleder (1992) sostiene que hay consenso entre los analistas en cuanto a que las formas de articulación entre los agentes de las cadenas de bienes agrícolas han evolucionado en las últimas décadas hacia formas de coordinación más estrechas. Este proceso ha sido llamado industrialización de la agricultura, lo cual, en este contexto, significa que el carácter de productos indiferenciados que se transan en mercados abiertos, propio de muchos bienes agrícolas, ha dado paso paulatinamente a una nueva modalidad, la de productos diferenciados que se transan en mercados contractuales o integrados, como es propio de algunos sectores manufactureros¹³.

¹³ En Alemania, 47% de los productos agropecuarios y 54% de las verduras se producen actualmente bajo la modalidad de agricultura de contrato, y se estima que en el año 2000 casi 70% de los primeros y un porcentaje superior de los segundos se producirán bajo esa modalidad.

Cuadro 4
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INTENSIDAD EN LOS VÍNCULOS ENTRE LA AGRICULTURA
 Y LA INDUSTRIA SEGÚN LA FORMA DE ABASTECIMIENTO**

Producto	Compra en el mercado	Coordinación vertical					Integración vertical
		C-V	A.T.	Cr.	Ins	Ger	
Tomate para pasta (Nicaragua - I y Centroamérica)		X e/					
Tomate para pasta (Guatemala - E)	85%	15%y/					
Tomate para pasta (Paraguay - I)	X						
Tomate para pasta (Ecuador - I)	X						X a/
Tomate para pasta (México - I)	X	X					X
Tomate para pasta (Perú - I)							X
Hortalizas frescas y para congelado (México - E)		X	X	X	X	X	X
Hortalizas frescas y para congelado (Guatemala - E)		X	X	X	X	X	X b/
Hortalizas (El Salvador - I y E)		Xj/	X	Xk/	Xl/		
Espárrago fresco y para congelado (Perú - E)		Xx/					22%
Espárrago fresco y para congelado (México - E)		X	X	X	X	X	X
Frutas y hortalizas (Guyana - I)	Xm/	Xw/					
Frutas y hortalizas (Ecuador - I)	Xm/	X					
Frutas y hortalizas (Trinidad y Tabago - I y E)	Xm/	Xw/					
Frutas y hortalizas (Guyana - I)	Xm/	Xw/					
Pollos (Trinidad y Tabago - I)		Xm/	X	Xn/	Xn/	Xo/	
Cerdos (Jamaica - I)	22%	68%	X	X	X		10%
Pollos (Jamaica - I)		Xb/		Xl/			
Pollos (Jamaica - I)		Xb/		Xl/			
Tabaco (Chile - z)		X	X	X	X		
Tabaco (Guatemala - z)		X	X	X	X		
Café (Colombia - I y E)		X	X	X			
Cacao (Trinidad y Tabago - E)		Xs/					
Caña de azúcar (Nicaragua - I y E)		50%	X		X		44%
Caña de azúcar (Guatemala - I y E)							85%
Banano (República Dominicana - E)		X g/	X		X		
Cocos (Jamaica - I y E)		Xb/		Xl/			
Palma africana y coco (República Dominicana - I)	X	X					X
Cebada para cerveza (Chile - I)		X	X		X		
Cebada para cerveza (Perú - I)		X		X	X		

(Conclusión Cuadro 4)

Producto	Compra en el mercado	Coordinación vertical					Integración vertical
		C-V	A.T.	Cr.	Ins	Ger	
Ajonjolí (Nicaragua - E)		X h/		X			
Ajonjolí (Guatemala - E)		X					
Ajonjolí (El Salvador - E)	Xy/						
Cebada para cerveza (Chile - l)		X	X		X		
Cebada para cerveza (Perú - l)		X		X	X		
Arroz (Trinidad y Tabago - l)		Xs/	Xq/	Xt/			
Trigo y arroz (Paraguay - z)		X c/		X c/			
Arroz (República Dominicana -z)		X					
Leche (Trinidad y Tabago - l)		Xs/	Xg/	Xu/			
Leche (Jamaica -l)		X					
Leche (Ecuador - l)		Xw/					

Fuente: M. Dirven, Agroindustria y pequeña agricultura. Síntesis comparativa de distintas experiencias (LC/R.1663), Santiago de Chile, CEPAL, 1996.

Notas:

- l = mercado interno. Por ejemplo, donde dice "Nicaragua - l", debe entenderse que el rubro en cuestión se cultiva en Nicaragua y se destina al mercado interno.
- E = mercado externo. Por ejemplo, donde dice "Guatemala - E", debe entenderse que el rubro en cuestión se cultiva en Guatemala y se destina al mercado en general. En otros casos se especifica el mercado externo. "Nicaragua - l y Centroamérica" significa que la producción se destina al mercado interno y a los países de Centroamérica.
- C-V. = contrato de compraventa.
- X = contrato de compra venta escrito.
- + = acuerdo de compraventa oral.
- A.T. = con asistencia técnica.
- Cr = con crédito (en efectivo).
- Ins = con insumos (en especies: semillas, fertilizantes, maquinaria, y otros).
- Ger.= con directivas para la gerencia (planes de operaciones y otros).
- a/ Para una pequeña proporción del total de la materia prima utilizada.
- b/ Cooperativas de productores.
- c/ Con los pequeños productores.
- d/ Con los grandes productores.
- e/ La planta inició actividades integrada verticalmente; ahora subcontrata con pequeños productores.
- f/ 44% proveniente de grandes empresas con nexos relativamente laxos con la empresa y 33% proveniente de pequeños y medianos con nexos estables y contratos renovados de año en año.
- g/ Contrato por escrito con los productores que tienen más de 30 hectáreas y verbal con los más pequeños.
- h/ Anteriormente la relación se daba a través del mercado (compra en la finca por parte de mayoristas).
- i/ La empresa Nestlé es la única que brinda asistencia técnica y sólo a productores grandes.
- j/ 60% con cooperativas y 30% con pequeños productores individuales.
- k/ La agroindustria sirve de aval.
- l/ A precios menores que los precios de mercado.
- m/ Por la mayor parte.
- n/ Por la mayor parte de las necesidades.
- o/ Por la menor parte.
- p/ 40% de los miembros de la cooperativa y 60% de la empresa del Estado.
- q/ Limitada.
- r/ Subsidiado.

- s/ No es propiamente un contrato de compraventa sino que la agroindustria tiene que comprar todo lo que le entregan a un precio prefijado como resultado de negociaciones con el Estado y no con los productores.
- t/ Sólo semillas.
- u/ Sólo piensos.
- v/ Sólo para unos pocos productores de mayor calidad, a precios mayores que los del mercado.
- w/ Acuerdo oral.
- x/ 10% de pequeños productores y 70% de medianos a grandes.
- y/ Los medianos a grandes productores tienen contratos de compraventa con la agroindustria que incluye asistencia técnica y crédito.
- z/ No está determinado el destino.

Según el tipo de mercado a que va orientado un producto o si se quiere, según las exigencias de calidad o de otros parámetros que plantee el mercado, puede variar la forma de aprovisionamiento que escoja la agroindustria para un producto genérico. (Véase el recuadro 18). Por otra parte, las formas de aprovisionamiento de la agroindustria pueden cambiar desde la integración vertical o la coordinación vertical hacia el mercado abierto, si el producto se masifica y pierde con ello su condición de nuevo o de recién introducido, o si se estandariza la tecnología específica de la fase de introducción.

Recuadro 18

FORMAS DE COORDINACIÓN DIFERENTES PARA UN MISMO PRODUCTO

Las diferencias existentes en los mecanismos de abastecimiento de la industria de pasta de tomate en Chile y en Ecuador son reveladores del efecto que tienen las exigencias de calidad y de homogeneidad sobre esos mecanismos, pues en Ecuador la pasta se destina al mercado interno, ya sea como producto final o como insumo para otras agroindustrias alimentarias, y una parte importante del abastecimiento se realiza mediante la compra en el mercado abierto, aprovechando para ello la baja de precios que se da en las épocas de sobreproducción o los excedentes que no fueron realizados en el mercado de fresco. En el caso de Chile, por el contrario, las exigencias de destino principal de la pasta de tomate, el mercado externo, determinan formas muy elaboradas de coordinación vertical.

Fuente: Para Chile, T. Tomic (cons.), "La agroindustria de la pasta de tomate para exportaciones en Chile", Cadenas agroexportadoras en Chile (LC/L.637), Santiago de Chile, CEPAL, 1991; para Ecuador, H. Valencia (cons.), "La industria lechera en el Ecuador", Agroindustria y pequeña agricultura: estudios de casos del Ecuador (LC/L.976), CEPAL, Santiago de Chile, 1996.

Cabe hacer notar que muchas agroindustrias prefieren abastecerse en el mercado o desplazarse hacia la integración vertical en vez de entrar en un arreglo contractual con los pequeños agricultores. Tal decisión está motivada por la desconfianza que suelen sentir con respecto al valor de los instrumentos legales en que descansan los mecanismos de coordinación vertical (las leyes que rigen las relaciones contractuales y las disposiciones relativas a su cumplimiento, dentro de lo cual figura lo concerniente a las posibilidades de arbitraje). Por tal razón se desplazan ya sea hacia el mercado, sacrificando así la especificidad del producto, o, si ese sacrificio es imposible o inconveniente, hacia la integración vertical.

El precio pagado por un producto también influye en la elección de la modalidad de abastecimiento. Así, cuando existe poca diferenciación de precios en función de la calidad o la

homogeneidad del producto, disminuyen también las razones para entrar en una relación de coordinación vertical y la empresa tiende más bien a comprar en el mercado.

En el diagrama 3 se resumen estas consideraciones. Con el fin de sintetizar gráficamente los factores que pueden conducir a opciones distintas a las que los determinantes principales sugerirían, el diagrama se ha dividido horizontalmente en tres áreas: en la primera (I) se estipulan las características que idealmente conducirían a un cierto tipo de relación entre los agentes; en la segunda (II) se señalan las consecuencias de esa relación, y en la tercera (III), los factores que mueven a las empresas a desplazarse desde el tipo “ideal” hacia otro tipo.

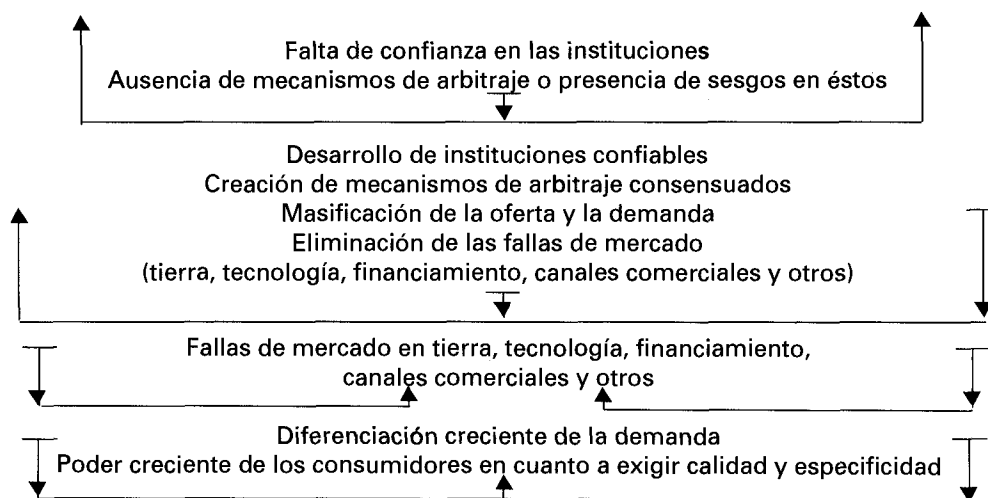
Diagrama 3

FACTORES DE DESPLAZAMIENTO DE LAS FORMAS DE COORDINACIÓN

Características, consecuencias y factores de desplazamiento de una forma a otra

MERCADO	COORDINACIÓN VERTICAL	INTEGRACIÓN VERTICAL
Necesidades de escasa especificidad y adaptación autónoma	Características Dependencia mutua, inversiones e insumos específicos, interacción frecuente, adaptación cooperativa	Inversión e insumos de gran especificidad, economías de escala
Los agentes corren con todos los costos y los riesgos de su actividad	Consecuencias Costos de supervisión y de transacción, distribución de riesgo y ganancias en función del poder de regateo, posibles conductas oportunistas y transacciones eslabonadas	Costos de administración y supervisión; la empresa integrada asume los riesgos y costos

Factores de cambio de la forma de articulación



Fuente: M. Dirven, Agroindustria y pequeña agricultura. Síntesis comparativa de distintas experiencias (LC/R.1663), Santiago de Chile, CEPAL, 1996.

2. Costos de producción y costos de transacción

Se describieron anteriormente los tipos de cadenas agroalimentarias en que se podía esperar que la articulación entre la agroindustria y la pequeña agricultura tuviera un potencial competitivo, destacando que, bajo determinadas circunstancias, los pequeños productores podían competir en precio con los medianos y grandes. Cabe por lo tanto examinar qué factores determinan que, dada esa potencialidad, la agricultura de contrato con los pequeños agricultores no surja espontáneamente con la frecuencia que era de esperar.

Parte importante de la explicación debe buscarse en la naturaleza y magnitud de los costos de transacción en que incurren los agentes al entrar en esta relación, costos que están por encima de los que irroga la producción o la compra propiamente tales. En términos simples y para los efectos de esta presentación, podemos considerar como costos de transacción aquellos en que debe incurrir un agente, por encima de los costos de producción o de compra del bien o servicio en cuestión, para asegurar que su adquisición corresponda en mayor medida a sus necesidades o expectativas.

Los gastos de la agroindustria comprenden el precio del insumo más los costos de transacción en que debe incurrir para asegurar que la cantidad y calidad del producto, así como la oportunidad de la entrega, correspondan a sus necesidades. Ahora bien, si las alternativas de formas de organización están abiertas, la elección de la agroindustria dependerá precisamente de consideraciones de costo y rentabilidad: optará por los pequeños productores si los costos de transacción aquí envueltos son menores que los que exigiría adquirir el producto a agricultores medianos o grandes, o si son menores que los que exigiría producirlo directamente, considerando que los costos de administración y supervisión de la mano de obra deben sumarse a los del salario propiamente tal. (Véase el recuadro 19).

Recuadro 19

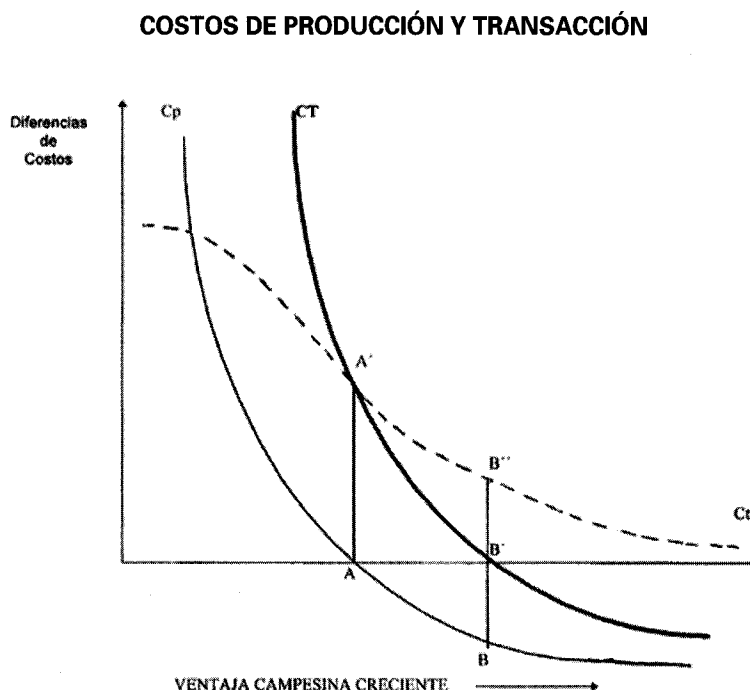
COSTOS DE TRANSACCIÓN COMO CAUSAL DE CAMBIO DE PEQUEÑOS A GRANDES PRODUCTORES

Marsh y Runsten citan el caso de un agroindustrial que optó por reemplazar un determinado número de campesinos por un reducido número de grandes agricultores, pues los primeros requerían mayores visitas al campo para la asistencia técnica; no permitían resolver por teléfono los problemas que iban surgiendo; era necesario arrendarles o prestarles maquinaria especializada; necesitaban avances en efectivo con recursos que tenían costos de oportunidad; transgredían algunas de las normas de uso de los pesticidas, hecho que afectaba también su propia producción; enviaban pequeños volúmenes de producción que implicaban mayor tiempo de descarga y pesaje, y obligaban a incurrir en mayores costos de administración y contabilidad dado el mayor número de transacciones. La suma de estos costos hacía que el menor precio cobrado por los pequeños productores no fuera suficiente para compensar los gastos que suponía el mantener los vínculos.

Fuente: R. March y D. Runsten, "From gardens to exports: the potential for smallholder fruit and vegetable production in Mexico", documento preparado para el XVII International Congress of the Latin American Studies Association, Atlanta, Georgia, marzo de 1994.

Simplificando (véase el gráfico 1), se puede suponer:

Gráfico 1



Fuente: Elaborado por el autor, sobre la base de la investigación.

i) que la diferencia entre el costo de producir internamente y el costo de adquirir el bien en el mercado disminuye a medida que aumenta la especificidad del bien, pues se van reduciendo las economías de escala propias de la oferta masiva de los mercados, y

ii) que los costos de transacción (costos internos de organización, administración y otros) son mayores que los que supone adquirir el bien en el mercado si se trata de un bien genérico, pero la diferencia disminuye a medida que aumenta la especificidad del insumo, hasta el punto en que los costos que irroga el adquirir en el mercado el bien específico que se requiere son suficientemente altos como para inducir a la agroindustria a suscribir contratos en que se especifique lo que se busca, o para inducir a producir internamente el bien.

En el gráfico 1 el eje horizontal representa los productos en que la pequeña producción tiene ventajas crecientes. En otras palabras, va desde los productos con economías de escala, no perecederos, de baja intensidad de mano de obra (por ejemplo, granos) hasta los productos de alta intensidad de mano de obra, que no exhiben economías de escala, y que requieren un alto grado de supervisión para asegurar su calidad (por ejemplo, hortalizas y especias).

El eje vertical corresponde a las diferencias de costos. La curva C_p es igual a $C_{pc} - C_{pe}$, en que C_{pc} corresponde al precio a pagar al pequeño productor y C_{pe} al costo de producción de la agroindustria o el costo de adquisición a un productor empresarial. $C_t = C_{tc} - C_{te}$ corresponde a las diferencias de costos de transacción existentes entre contratar a pequeños productores e integrarse verticalmente o contratar con empresarios.

Ct tenderá a disminuir si suponemos constantes los costos de transacción de contratar con pequeños productores. Como es de esperar, los costos de supervisión y otros en que debe incurrir la agroindustria si opta por producir el bien, tienden a incrementarse a medida que aumenta el grado de cuidado del insumo o disminuyen las ventajas de escala. $CT = Ct - Cp$ es la curva de costo total. A partir del punto A el precio de la producción campesina es inferior al de la producción agroindustrial o al de la gran empresa agrícola. Sin embargo, dados los costos de transacción, sólo a partir del punto B el contrato con los pequeños productores pasa a ser la forma más conveniente de coordinación.

Un desplazamiento hacia abajo de la curva Ct correspondería a una caída de los costos de transacción, como resultado, por ejemplo, de una mayor organización de los pequeños productores, lo cual implicaría al mismo tiempo un desplazamiento hacia atrás de la curva de costo total CT, hecho que amplía el margen de los cultivos susceptibles de ser contratados.

Si se admite que, *ceteris paribus*, el precio necesario para inducir a una unidad familiar a producir un bien intensivo en mano de obra —bajo condiciones de riesgo compensado—¹⁴ es inferior al que exigiría un empresario agrícola o al costo de producción en que incurriría la agroindustria si lo cultiva por su propia cuenta, se deduce que son las diferencias en los costos de transacción lo que determinará la alternativa que se elija, y esos costos serán sin duda más altos que en las otras alternativas si la agroindustria debe relacionarse con un número importante de pequeños productores.

Así, dado que los costos de transacción usualmente no quedan compensados por los menores costos de adquisición, la política de estímulos destinada a promover, por la vía de la articulación con la agroindustria, la transformación productiva de la pequeña agricultura, debe

Recuadro 20

EL INTERÉS Y OTROS COSTOS DEL CRÉDITO FORMAL PARA LOS CAMPESINOS

Diversas estimaciones sobre los costos de transacción son reveladoras del peso de éstos en el costo total del préstamo. En Bolivia, por ejemplo, si bien las tasas de interés del crédito bancario eran menores que las del crédito informal, los costos de transacción eran 30 veces superiores; en Colombia los intereses sólo representaban 30% del costo del crédito formal; en Brasil los intereses representaban entre 29% y 76% del costo, dependiendo del tamaño del préstamo, y en México los costos de transacción eran equivalentes en porcentaje a la mitad de la tasa nominal de interés. En República Dominicana, en que la banca comercial es reacia a otorgar préstamos a los pequeños productores, son las agroindustrias las que hacen de intermediarios entre el Banco Agrícola de la República Dominicana y los primeros, los cuales por otra parte prefieren esta modalidad a la de recurrir directamente al Banco Agrícola, aun cuando estén abiertas líneas de crédito especiales para ellos.

Fuente: D. Runsten y N. Key (cons.), *Agricultura de contrato en los países en desarrollo: aspectos teóricos y análisis de algunos ejemplos en México (LC/L.989)*, Santiago de Chile, CEPAL, septiembre de 1996.

¹⁴ Dado el papel determinante que desempeña el riesgo en las decisiones de producción de los pequeños productores, si no hay condiciones que lo morigeren, las expectativas de mayor ingreso pueden ser insuficientes para inducirlo a entrar a una actividad que ponga en peligro la sustentabilidad familiar.

encaminarse precisamente a compensar o reducir los costos de transacción, concentrándose en los factores que los generan.

El costo del crédito formal para un pequeño productor, cuando existen programas con ese propósito, no sólo está constituido por la tasa de interés y las comisiones que cobra el banco, sino también por los costos en que adicionalmente tiene que incurrir el campesino para obtenerlo, entre los que figuran el tiempo empleado, los viajes realizados, o los efectos sobre la producción otorgamiento. (Véase el recuadro 20).

V. LINEAMIENTOS DE POLÍTICA

1. Consenso en los objetivos, disenso en las estrategias

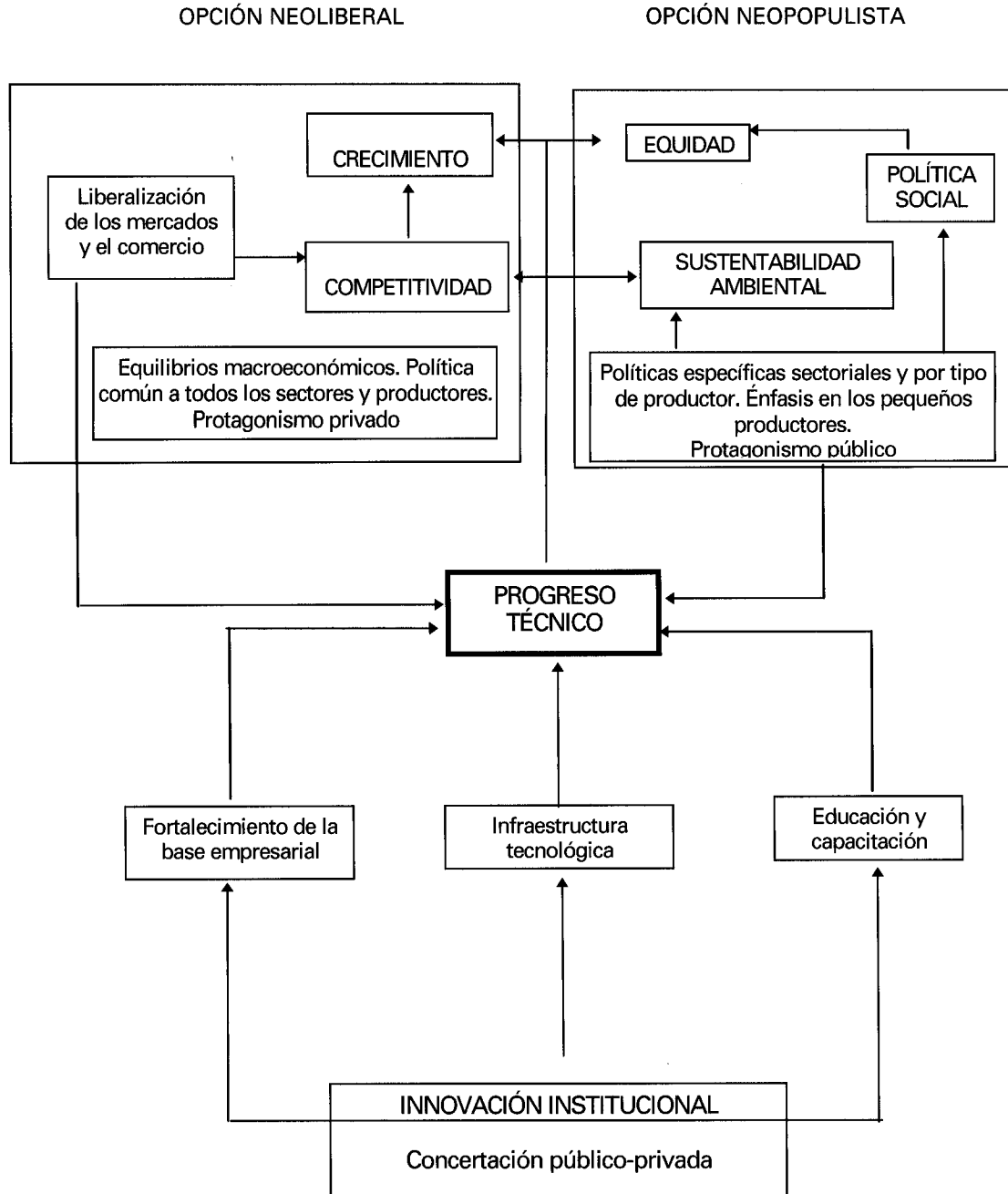
Los lineamientos que se esbozan en este capítulo deben leerse como el intento de aplicar a un ámbito determinado —el de los pequeños productores— la búsqueda más general de crecimiento con equidad y sustentabilidad, que constituye el objetivo declarado de la política económica de diversos países, cualesquiera que sean las orientaciones político-ideológicas del régimen que lo postula. Sin embargo, admitir que existe un amplio consenso en cuanto a los objetivos no implica que haya también coincidencia en las estrategias para alcanzarlos, por lo que conviene, aunque sea de manera muy esquemática y simplificadora, contrastar dos propuestas polares: la derivada de la ortodoxia neoliberal, y la que a falta de otro nombre llamaremos “neopopulista” (véase el diagrama 4). La primera hace hincapié en la necesidad de alcanzar equilibrios macroeconómicos en economías abiertas y con mercados libres, sin injerencia pública en su funcionamiento; la segunda resalta la necesidad de una intervención pública activa para redistribuir el ingreso y la propiedad agraria, con una clara tendencia a favor del campesinado y a privilegiar la sustentabilidad aun a costa del crecimiento¹⁵.

La propuesta neoliberal de hacer del mercado el mecanismo regulador universal aparece cuestionada, entre otras razones, por la presencia, en el ámbito que aquí nos ocupa, de las ya mencionadas fallas de mercado, que se manifiestan, por una parte, en mercados rurales que no existen, tienen un desarrollo embrionario o están fragmentados, y, por otra, en el hecho de que una proporción no despreciable de la población carece de poder de compra para expresar sus necesidades como productor o consumidor en demandas de mercado. Lo señalado no significa, por cierto, que la multiplicidad de decisiones tomadas por un sinnúmero de agentes y coordina-

¹⁵ Como en toda esquematización, los perfiles de ambas posiciones pueden no corresponder a prácticas o propuestas concretas en países y momentos determinados, en que normalmente se manifiestan de manera menos “pura”.

Diagrama 4

CONTRASTE DE ESTRATEGIAS



Fuente: F. Fajnzylber, "Inserción internacional e innovación institucional", Revista de la CEPAL, No. 44 (LC/G.1667-P), Santiago de Chile, agosto de 1991.

das por el mercado puedan ser reemplazadas por la discrecionalidad de las agencias o agentes públicos, en particular por los intentos voluntaristas de violentar el sistema de precios con fines redistributivos.

Por otra parte, aunque el crecimiento no garantiza por sí solo la equidad, como lo prueba en varios países de la región el largo período de crecimiento económico sin mejoramiento en la distribución del ingreso o en la reducción de la pobreza, no es menos cierto que en condiciones de estancamiento, retroceso, lento crecimiento o de inflación acelerada se hacen más difíciles, si no imposibles, las políticas orientadas a hacer más equitativa la distribución del producto social, lo cual pone en cuestión la viabilidad de las propuestas populistas que subestiman la necesidad de los equilibrios macroeconómicos y de la existencia de tasas razonables de crecimiento como condición necesaria, aunque no suficiente, de mejoramiento de la equidad. (Véase el recuadro 21).

Recuadro 21

EL MERCADO COMO ORIENTADOR NECESARIO PERO NO SUFICIENTE

Si bien el crecimiento con equidad es posible, no es ni fácil ni automático. Por mucho consenso que haya hoy sobre la importancia que revisten la economía de mercado y la existencia de un sector privado pujante para alcanzar el desarrollo, consenso que comparte la CEPAL, es preciso reconocer que ésta es una condición necesaria pero no suficiente del crecimiento, y menos aún del crecimiento con equidad. Si lo fuera, el ingreso per cápita de la región no equivaldría a un quinto o un décimo del de los países desarrollados, ni el 40% de su población viviría en la pobreza como lo hace hoy, ya que por lo menos durante los primeros 120 de los 180 años de vida independiente de la región (y durante casi 450 de los 500 años transcurridos desde su colonización) su economía se organizó en torno a la propiedad privada, al sistema de mercado, y a un Estado pequeño y pasivo. Esto nos indica que el crecimiento con equidad exige no sólo una economía de mercado, sino también una vigorosa acción pública para aprovechar al máximo las posibilidades de complementación en pos de ambos objetivos.

Fuente: J. Ramos, "Crecimiento, crisis y viraje estratégico", Revista de la CEPAL, Nº 50 (LC/G.1767-P), Santiago de Chile, agosto de 1993.

Sin perjuicio de que en ambas propuestas estratégicas haya elementos rescatables, como los vínculos entre apertura, competitividad y crecimiento de la propuesta neoliberal, y como la necesidad de aplicar políticas sectoriales y programas diferenciales por tipo de productor de la estrategia neopopulista, la debilidad principal de ambas radica, en primer lugar, en la ausencia de una internalización de la difusión del progreso técnico y, en segundo lugar, en los sesgos ideológicos antiestatistas y proestatistas que caracterizan a una y otra respectivamente, pues tales sesgos impiden avanzar en la elaboración y puesta en práctica de innovaciones institucionales que den lugar a formas sinérgicas de concertación entre el sector público y el privado, acordes con la dinámica de los cambios internos y externos que están afectando a las economías de la región.

Se dijo anteriormente que en el actual contexto la competitividad había pasado a ser condición de crecimiento, y que ésta dependía de la incorporación de progreso técnico en las actividades productivas. Por ello, una propuesta coherente con los objetivos generales de crecimiento con equidad debía establecer mecanismos de inducción de cambio tecnológico en

sectores que, por razones estructurales, o no estaban en posición de aprovechar las condiciones generadas por el ajuste, o corrían el riesgo de verse perjudicados por éstas, como ocurre, precisamente, con el sector de la agricultura familiar. Se trata, por lo tanto, de buscar nuevos mecanismos institucionales que faciliten a este sector el acceso a mejores tecnologías, dadas las limitaciones exhibidas por los instrumentos públicos tradicionales de transferencia tecnológica¹⁶, a las que se agregaron más tarde las restricciones impuestas al gasto público por las políticas de ajuste.

En lo que sigue se hacen algunos alcances sobre la agricultura de contrato, entendida en un sentido amplio, como instrumento alternativo a las formas convencionales de transferencia tecnológica, y, asimismo, algunos alcances sobre las ventajas que obtienen las partes y los riesgos que asumen dentro de esta modalidad. En un segundo momento se procederá a formular los lineamientos de una política destinada a estimular este tipo de acuerdos y a poner en marcha los cambios institucionales requeridos para ampliar su difusión.

2. Modalidades de articulación y agricultura de contrato

Del análisis de múltiples experiencias concretas se desprende que los vínculos entre la agroindustria y la pequeña agricultura que no pasan por el mercado abierto pueden adoptar las formas más variadas. En general, en casi todas las modalidades nacidas de la iniciativa agroindustrial, es decir, que surgen sin que medie política pública que las induzca, se advierte que la modalidad adoptada con relación a los pequeños productores expresa la necesidad de “resolver” las limitaciones que tiene, para estos efectos, el mercado abierto.

Como ejemplo de modalidad simple de articulación puede mencionarse la adoptada por la agroindustria Leche Leyda, de Honduras. En este caso, la empresa abrió, por propia iniciativa, un mercado de leche fresca para la producción campesina, sin que mediaran créditos, ni asistencia técnica, ni compromisos escritos. Pudo así dar salida a la producción de numerosos pequeños productores que, con anterioridad, debían dedicarla a la producción de quesos y al autoconsumo, ampliando de ese modo sus opciones y mejorando su nivel de ingresos. Otro caso semejante es el de la empresa Del Lago, de Guatemala, que con sólo asegurar el acceso al crédito a pequeños productores de fruta, logró solucionar los problemas que le habían impedido regularizar su abastecimiento (Glover y Kusterer, 1990, p. 126).

En el otro extremo están aquellas modalidades en que, por medio de un contrato escrito, se especifican en detalle las responsabilidades de las partes. Conforme a estos contratos, la agroindustria se compromete por lo general a asegurar un precio, a proporcionar crédito (o a avalarlo ante la banca), semillas, fertilizantes, asistencia técnica y otros servicios, y se definen al mismo tiempo volúmenes, calidades, ritmos y lugares de entrega por parte del productor,

¹⁶ Estas limitaciones se debían parcialmente a dos hechos. Primero, a que no se concedía la debida importancia al provecho real de las actividades de transferencia, pues incluso un mal resultado no afectaba las condiciones de ingreso o trabajo del agente encargado del servicio; segundo, a que los resultados se medían sólo en términos de personas atendidas, kilómetros recorridos, superficie cubierta, sin mención ninguna de su verdadera eficacia. Los cambios que han tenido lugar recientemente, conforme a los cuales el servicio de transferencia tecnológica es contratado por los propios usuarios, mejoran parcialmente la situación, pero, en caso de un servicio deficiente, no dejan a los usuarios otra posibilidad que recurrir después a otros oferentes de los mismos servicios.

especificando incluso el tipo de labores y la oportunidad en que deben hacerse, como ocurre, por citar algunas experiencias exitosas, con la empresa Del Tropic Foods en El Salvador o con la IANSA en Chile.

Los acuerdos entre la agroindustria y los pequeños productores pueden ser formales, escritos y muy detallados con respecto a lo que aporta cada una de las partes; o, por el contrario, pueden ser también orales y consuetudinarios, dependiendo dichas opciones del grado de conocimiento y confianza entre las partes, sin que pueda afirmarse *a priori* que la eficiencia del acuerdo, en términos de los objetivos de las partes, o las posibilidades de que se susciten conflictos de intereses, sean mayores en uno u otro caso. Más aún, los acuerdos informales suelen estar menos propensos a la manifestación de conductas oportunistas y al riesgo moral (*moral hazard*), y ello debido, entre otras razones, al alto grado de conocimiento entre las partes; a que la sanción implícita (ruptura de la confianza) puede tener consecuencias muy serias para el pequeño productor, o al hecho de que la relación entre el proveedor y el comprador es del tipo “cliente-patrón”, con lealtades y subordinaciones que trascienden lo estrictamente productivo.

Si por “contrato perfecto” se entiende aquel en que los incentivos que determinan la conducta de los distintos agentes los llevan a actuar y a compartir información de modo de maximizar el resultado del conjunto, asegurando que sus ganancias no se verán afectadas negativamente por la acción (oportunistas) de alguno de ellos (King, 1992, p. 1220), se concluye que se trata, por cierto, de una situación raras veces alcanzable, si se toman en cuenta las asimetrías en materia de información y poder entre las partes, la incertidumbre propia de este tipo de actividad y la frecuente contradicción de intereses, que hace que las expectativas que se forman los agentes, así como las intenciones y conductas que manifiestan antes de entrar en el acuerdo, no siempre correspondan a los resultados y comportamientos posteriores. En rigor, como dice Clapp (1997), el contrato es la representación de una relación más que la relación misma, y la divergencia entre ambos factores puede resultar crucial para el desarrollo de la agricultura de contrato como institución.

A nivel de la relación entre el agricultor y la agroindustria, las fuentes de riesgo son, entre otras, las variaciones en el precio, calidad y volumen del producto, y las variaciones concernientes a la oportunidad de la entrega. Como es perfectamente posible que no se den todas las condiciones esperadas en cada uno de esos aspectos, el mecanismo elegido por la agroindustria para abastecerse y el manejo que haga de él determinarán la proporción de riesgos que asuma. De hecho, el mecanismo de abastecimiento elegido tendrá influencia directa en la transmisión vertical del riesgo. Dicho en términos generales, ambos agentes mantienen la mayor independencia entre sí y cada cual asume la totalidad del riesgo que le corresponde cuando se trata de operaciones de mercado abierto. Otro tanto ocurre con la agroindustria cuando se integra verticalmente. En todas las demás situaciones, el modo en que se distribuyen los riesgos depende de diversos factores, como los términos del acuerdo, el poder relativo de las partes frente a acontecimientos no contemplados o sujetos a interpretación, y la existencia de mecanismos de arbitraje que sean aceptables para ambas partes.

3. Ventajas y riesgos para los agentes

De la serie de estudios de caso relativos a las relaciones entre la agroindustria y el campesinado surge un balance de las ventajas y de los problemas que encuentran uno y otro sector; como se

podrá apreciar más adelante, muchos de los problemas derivan de la existencia de factores de riesgo y de la forma en que éste se distribuye entre las partes; de modo análogo, muchas de las ventajas derivan de la posibilidad de superar, por la vía del acuerdo, las limitaciones que plantean los mercados abiertos a una y otra de las partes cuando operan dentro de las cadenas que hemos denominado de rubros básicos modernos y de rubros de exportación no tradicional.

A continuación se enumeran sucintamente las principales ventajas y los riesgos más frecuentes de la agricultura de contrato.

a) Ventajas para la agroindustria

- i) delegar en terceros los riesgos inherentes a la producción agrícola;
- ii) evitar los problemas derivados de las relaciones salariales;
- iii) evitar caer en las causales de expropiación contempladas en las leyes de reforma agraria;
- iv) no inmovilizar capital en tierras;
- v) acceder a tierras aptas para el cultivo de los insumos que requiere en zonas en que no hay otro acceso que el que brinda el acuerdo con los productores en general o con los pequeños productores, si ésta es la forma de tenencia dominante en esas zonas;
- vi) reducir los costos cuando la producción propia resulta más onerosa, optando por el acuerdo con los pequeños agricultores si las empresas agrícolas demandan precios mayores, con independencia del incremento de los costos de transacción que puede resultar del hecho de relacionarse con un gran número de pequeños productores, y
- vii) recibir estímulos públicos o beneficiarse de una legislación encaminados a fomentar la compra de insumos a los pequeños productores.

b) Problemas y riesgos para la agroindustria

- i) Incremento de los costos de transacción (de transporte, asistencia técnica, control de calidad, administración y otros) conforme aumenta el número de proveedores;
- ii) complejidad creciente de los contratos debido a las múltiples cláusulas sobre calidad, oportunidad y precio que se van incorporando para elevar la eficiencia, variables que son difíciles de regular y cuyo cumplimiento se presta a continuas controversias;
- iii) venta a terceros por parte del campesino cuando el precio previamente acordado con la industria es menor que el del mercado en el momento de la entrega;
- iv) desviación de los insumos entregados por la agroindustria a fines distintos de los acordados, y
- v) uso de insumos no permitidos que conducen al rechazo de los embarques de la agroindustria por parte de sus compradores.

c) Ventajas para el pequeño productor

- i) mercado seguro y, si el contrato lo estipula, a precio preestablecido;
- ii) asistencia técnica que permite elevar la productividad por hectárea;

- iii) incorporación de productos de mayor valor;
- iv) mayor aprovechamiento de la mano de obra familiar, pues generalmente son productos que suponen mayor intensidad de trabajo por hectárea;
- v) posibilidad de extender los nuevos conocimientos a productos tradicionales o a otros no incluidos en el convenio, y
- vi) a veces, aprovechamiento de medios de producción (maquinarias o equipos) de propiedad de la agroindustria.

d) Problemas y riesgos para el productor

- i) manipulación (por parte de la empresa) de los estándares de calidad para regular los precios y las entregas;
- ii) recepción tardía para reducir el precio como resultado de la pérdida de calidad;
- iii) sometimiento a las condiciones de la empresa (por ejemplo, amarrar un contrato a otro menos conveniente para el productor cuando la empresa adquiere más de un producto);
- iv) posibilidad de caer en el monocultivo, con la dependencia y vulnerabilidad que de ello se deriva;
- v) deficiencias en la asistencia técnica, cuyos efectos pasan a ser responsabilidad del productor y no de la empresa que los proporcionó, y
- vi) pagos atrasados o falta de claridad en las liquidaciones.

4. Orientaciones generales y esfera de aplicación de la política

Definidos los fundamentos de una política destinada a estimular la articulación entre la agricultura y la agroindustria, establecidos los factores que motivan a una y otra de las partes a establecer algún tipo de vínculo entre sí, y enumeradas las ventajas y los riesgos inherentes a dicho vínculo, corresponde examinar el papel de la política en lo concerniente a crear las condiciones para el desarrollo de la agricultura de contrato, cualesquiera que sean las formas que ésta adopte.

La agroindustria y la pequeña agricultura de la región están entre los sectores más heterogéneos en lo referente al tipo de unidades productivas que los componen¹⁷. Corresponde, por lo tanto, delimitar la esfera de aplicación de una propuesta destinada a difundir las formas posibles de agricultura de contrato, pues, por el propio objetivo de la propuesta, no toda la agricultura campesina ni toda la agroindustria se prestan para ser objeto de una política de esta índole.

Aunque la información disponible no permite precisar la magnitud del universo potencialmente incorporable, éste debería englobar, en lo referente a las agroindustrias, a aquellas

¹⁷ Por ejemplo, en Argentina, Brasil, Colombia y Uruguay cerca de 80% de los establecimientos del sector alimentario —clases 311 y 312 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIU, Rev. 2)— tienen menos de 10 trabajadores y aportan en conjunto menos del 12% del valor bruto del producto sectorial.

correspondientes, salvo excepciones, a las cadenas de rubros básicos modernos o de rubros de exportación no tradicional (junto con las de rubros no tradicionales destinados al mercado interno) que se ubiquen en los estratos mediano-grande a grande de la rama¹⁸. En el caso de las unidades campesinas, formarían parte de este universo aquellas cuyo potencial de recursos¹⁹ esté subutilizado y pueda ser aprovechado mediante la articulación con la agroindustria. Conforme a una estimación aproximativa del orden de magnitud, alrededor de 15% de las unidades campesinas de la región (o sea más de 2.000.000 de unidades) y de 10% de las agroindustrias constituirían el universo de aplicación de una política que estimule el desarrollo de la agricultura de contrato.

Es importante aclarar desde ya que el vínculo entre la agroindustria y la agricultura familiar no es sino una de las dimensiones en que pueden operar las políticas orientadas a los pequeños productores en el actual contexto. El desarrollo de opciones de empleo rural no agrícola; la organización de unidades productoras de infraestructura local; la pequeña agroindustria rural²⁰; el impulso a la reorientación de los vínculos con las empresas proveedoras de insumos y medios de producción, son sólo parte de una gama de iniciativas posibles en tal sentido, las primeras sobre todo para los campesinos sin tierra o con poca tierra, y la última para unidades pequeñas y medianas con vínculos mercantiles maduros²¹.

5. Una secuencia de medidas para abordar las restricciones

De lo señalado hasta aquí se deduce que las políticas deberán contribuir a superar las restricciones que enfrentan los pequeños productores en lo concerniente al acceso a mercados de productos que no sean los productos básicos tradicionales, al financiamiento, a la tecnología y a los insumos requeridos en su aplicación, a la información, y a la organización, entendida esta última como mecanismo para reducir los costos de transacción. Varias de estas limitaciones podrían desaparecer o atenuarse mediante su asociación con la agroindustria²² en un marco institucional como el que se señala más adelante.

La serie de experiencias recogidas en éste y otros estudios al respecto deja ver que para la gestación y posterior desarrollo de una asociación de este tipo, es necesario abordar los problemas mencionados en una determinada secuencia, para evitar que la iniciativa termine por frustrarse, como ha ocurrido en innumerables ocasiones (Marsh y Runsten, 1994). En lo que sigue se indica en qué orden deberían resolverse los principales problemas.

¹⁸ Correspondientes a las clases 311, 312, 313 y 314 de la CIU, Rev. 2.

¹⁹ No necesariamente el tamaño de la tierra sino su potencial, ya sea por ubicación, acceso a riego, u otras características.

²⁰ Apuntan en ese sentido las actividades del Programa Cooperativo de Desarrollo Agroindustrial Rural, con sede en Costa Rica, vinculado al Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y al Centro de Cooperación Internacional en Investigación Agronómica para el Desarrollo, que cuenta con una amplia red de instituciones a lo largo de la región. También apuntan en igual dirección las actividades que realiza la FAO en la región en el ámbito de la capacitación para la creación de microempresas agroindustriales rurales .

²¹ Para una serie de propuestas orientadas a distintos tipos de unidades campesinas, véanse CEPAL (1989) y De Janvry y Glikman (1991).

²² En lo referente a Chile, véase la propuesta de Berdegué (1993).

i) Lo primero es **asegurar un mercado rentable**, pues partir por impulsar una actividad productiva sólo porque las tierras son aptas, porque existe la tecnología y se supone que el rubro es de mayor valor que el cultivo tradicional, ha llevado al fracaso a muchas iniciativas. Por el contrario, la existencia de un mercado seguro y la suscripción de un acuerdo que incluya entre sus cláusulas algún resguardo contra las fluctuaciones de precio son elementos que han estado detrás de la mayoría de los proyectos exitosos. (Véase el recuadro 22).

Recuadro 22

PÉRDIDAS POR FALTA DE ESTUDIO DE MERCADO

En México una empresa de aceites finos y humectantes suscribió un convenio de asociación con dos ejidos productores de aguacate (o palta) en el Estado de Michoacán, sin una adecuada evaluación del mercado del aceite derivado de ese producto. Para estimular la iniciativa, el Gobierno de México otorgó un préstamo de 400.000.000 de nuevos pesos del que los ejidatarios eran deudores solidarios. Sin embargo, los precios del aceite no correspondían a los estimados al hacer el convenio e iniciar la producción, por lo cual no sólo fracasó el proyecto y debió disolverse la sociedad, sino que la frustrada operación dejó al mismo tiempo a los ejidatarios con la deuda y con 17 toneladas de aceite crudo de aguacate para el que no encontraron comprador.

Un elemento común a todos los casos en que la asociación perduró fue la seguridad que tenían los agricultores de poder colocar un volumen predeterminado, a precios cuyas condiciones estaban preestablecidas y se aplicaban con un grado razonable de transparencia. Esto es válido aun en los casos, por lo demás no excepcionales, en que los pequeños productores manifestaban dudas acerca de la ecuanimidad en esa aplicación. El que la asociación continuara, a pesar de estos problemas y a pesar de tener los campesinos otras posibilidades, indica la importancia que revestía para ellos el contar con un mercado asegurado.

ii) **Asistencia técnica y capacitación.** Estos elementos son indispensables para pasar de los cultivos tradicionales a otros de mayor valor y orientados a mercados más exigentes. Evidentemente, es más oneroso capacitar y dar asistencia técnica a un grupo de pequeños productores que a un par de agricultores grandes, por lo que la agroindustria siempre preferirá esta última alternativa si la posibilidad existe. En consecuencia, para inducirla a optar por la primera es necesario compensar esos costos, por lo menos durante el período que tarda la asociación en consolidarse. Según pudo comprobarse, en todos los casos en que la empresa había optado por la primera modalidad, haciéndose cargo de los costos respectivos, su decisión había estado motivada sea por la expectativa de obtener grandes ganancias, sea por la imposibilidad de recurrir a otro tipo de agricultores, sea porque el cultivar el rubro por su propia cuenta la habría hecho incurrir en costos salariales y de transacción muy elevados.

iii) **Financiamiento.** Una vez determinada la existencia de un mercado interno o externo remunerativo, una vez disponible la tecnología y definido el programa de capacitación, no debe olvidarse que las inversiones necesarias para introducir y continuar con los cultivos de alto valor unitario son mucho mayores que las requeridas por los cultivos tradicionales: los costos por hectárea pueden llegar a ser hasta más de doce veces superiores, como ocurre, por ejemplo, entre el maíz y el chile jalapeño en Guatemala, o entre el maíz y las fresas en México. Por tal motivo,

el acceso al crédito pasa a ser una condición necesaria para iniciar las actividades. (Véase el recuadro 23).

iv) **Organización.** Se dijo anteriormente que la organización de los pequeños productores permite a la empresa reducir los costos de transacción, pues facilita los procesos de capacitación, financiamiento, supervisión, y otros. Pero, junto con ello, la organización otorga a los primeros un poder de negociación que no tendrían si se enfrentaran como meros individuos a la empresa. Debe tenerse presente además que mientras mayor homogeneidad exista entre las unidades familiares integrantes de la organización, y mientras más democrático y transparente sea el liderazgo, mayores posibilidades de éxito tendrá la vinculación con la agroindustria. (Véase el recuadro 24).

Recuadro 23

EL FINANCIAMIENTO COMO BARRERA

El Instituto Salvadoreño de Educación y Asesoría Cooperativa, mediante un programa de capacitación y asistencia técnica aplicado a un grupo de 700 minifundistas, logró difundir entre ellos el cultivo de diversas hortalizas. Posteriormente los campesinos llegaron a un acuerdo con la empresa Mc Cormick y se convirtieron en proveedores regulares de ésta. La experiencia adquirida los condujo a explorar la posibilidad de ampliar la asociación a otros 800 minifundistas, para que cultivaran dos variedades de ají (chile tabasco y chile jalapeño) que la empresa adquiriría una vez sometidas a un primer procesamiento. Para eso necesitaban construir una planta procesadora y obtener, antes, el financiamiento correspondiente, cosa que no consiguieron. De ese modo, a pesar de existir mercado, conocimiento tecnológico y organización, la falta de financiamiento para construir la planta les impidió materializar el proyecto.

Recuadro 24

LOS PRODUCTORES ORGANIZADOS COMO INTERMEDIARIOS ANTE LA AGROINDUSTRIA

La agroindustria suele enfrentar el dilema de no saber si debe estimular la organización de los productores para reducir los costos de relacionarse con cada uno individualmente o, por el contrario, frenarla, para evitar el mayor poder de regateo. La experiencia de la empresa ASAGRO, situada en el valle de Santa, en Perú, ilustra claramente este dilema. La primera administración de la empresa combatió la formación de una asociación de productores que surgió como resultado de una serie de desacuerdos sobre los precios y sobre las tasas de interés que cobraba la empresa a los agricultores. Sin embargo, la administración que entró en su reemplazo no sólo aceptó a la asociación como interlocutor, sino que consideró que permitía mejorar la coordinación y disciplina de los productores, lo cual daba lugar a una correcta aplicación de las técnicas de producción y elevaba la calidad de los productos, resultados que la empresa recompensó otorgando mejores precios y mejores condiciones de crédito a sus proveedores.

Fuente: D. Glover y K. Usterer, *Small Farmers Big Business*, Nueva York, St. Martin's Press, 1990.

v) **Reducción del riesgo.** Como se indicó, la agricultura de contrato permite distribuir los riesgos entre la agroindustria y el agricultor: en general, mientras la empresa asume los riesgos de la comercialización, el productor asume los asociados al cultivo; sin embargo, dada la interdependencia de los procesos y la eventual participación de otros agentes, hay siempre un margen de riesgos cuya distribución depende del poder de negociación de las partes.

Los riesgos que enfrenta el pequeño agricultor al dedicar la totalidad o parte de su tierra a un producto destinado a la agroindustria pueden ser de distinto origen: entre ellos están los atribuibles a los albueros propios de la producción agrícola, a las fluctuaciones de precio, al retraso en la llegada del crédito o los insumos, y a la recepción tardía de un producto perecedero. En los acuerdos de asociación puede o no explicitarse la manera en que se distribuirán los riesgos, y esa distribución puede o no ser equitativa. Sea como fuere, como lo más probable es que la totalidad o gran parte del riesgo recaiga en el pequeño agricultor, es de todos modos necesario suplir la inexistencia de un mecanismo general de seguro con la incorporación de elementos que morigeren las consecuencias de un resultado adverso, dado el efecto catastrófico que ello podría tener para la subsistencia de la unidad familiar. Aunque la diversificación de los cultivos y el destinar parte de la tierra a cultivos tradicionales o de autoconsumo constituyen un modo de reducir los riesgos, ello puede resultar insuficiente y exigir medidas complementarias. (Véase el recuadro 25).

Recuadro 25

EFICACIA E INEFICACIA DE DOS MECANISMOS DE SEGURO

En México un convenio de asociación entre una empresa hortícola y un grupo de ejidatarios del estado de Querétaro contemplaba en una de sus cláusulas la entrega a los campesinos, como una forma de seguro, de un mínimo de dos toneladas de maíz por hectárea contratada, en caso de que las pérdidas del producto objeto del contrato no fueran atribuibles a negligencia de éstos. En contraste, los cultivadores de arroz de la misma zona, afectados por intensas e inesperadas lluvias durante el periodo de cosecha (lluvias que provocaron cristalización de granos y pérdidas de cosecha), se encontraron con que dicha contingencia no figuraba en los seguros contratados con la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera S.A. (ANAGSA), y muchos de ellos se vieron obligados a arrendar sus tierras al no poder pagar los créditos contraídos.

Fuente: G. Dutrenit y A. Oliveira, "Factores de éxito y fracaso de las asociaciones de empresarios agropecuarios y productores rurales en México. Análisis de casos", México, D.F., inédito, 1991.

vi) **Información.** Existe, como se indicó, una gran asimetría entre la agroindustria y los pequeños productores en lo concerniente al acceso a la información. La asimetría afecta no sólo a los mercados de insumos y tecnología, a los factores que inciden en los cambios de precio de los productos (sobre todo los de exportación), a las regulaciones sobre pesticidas vigentes en los mercados externos, sino que, en ocasiones, se manifiesta incluso en los efectos que el uso de determinados insumos o que el cultivo continuo de determinados productos pueden tener sobre la salud de los agricultores y sobre el estado de sus tierras. (Véase el recuadro 26).

Recuadro 26

GRAVES CONSECUENCIAS DE LA FALTA DE INFORMACIÓN

Varios productores de tomate de Panamá y de Ecuador, estos últimos contratados por la compañía Desarrollo Agropecuario, se vieron afectados por una infestación con nematodos como consecuencia de haber cultivado en forma continua un mismo rubro sin la debida información acerca de la necesidad de una adecuada rotación o de aplicar control químico. La infestación alcanzó, en algunos casos, tal gravedad, que los llevó a vender sus tierras y emigrar, mientras que la compañía se trasladaba a zonas no infestadas.

Fuente: D. Glover y K. Usterer, *Small Farmers Big Business*, Nueva York, St. Martin's Press, 1990.

vii) **Arbitraje.** Es conveniente que exista un mecanismo consensuado para dirimir las diferencias de apreciación acerca del grado de cumplimiento de los compromisos contraídos, con el propósito de dar estabilidad y continuidad a las relaciones contractuales, sobre todo en un contexto de asimetría en el acceso a los elementos enumerados más arriba.

6. El papel del sector público y los cambios institucionales

a) Consideraciones generales

Dicho en términos muy sintéticos, la intervención pública debería consistir en elevar la eficiencia con que se llevan a cabo las transacciones entre los agentes en cuestión, de modo que éstas reflejen de mejor forma los costos y los beneficios sociales, dado el objetivo general de lograr el crecimiento con equidad. Esto significa avanzar en la renovación de las instituciones, con el fin de crear espacios que permitan el surgimiento de formas creativas de concertación entre el sector público y el privado, para que, en el ámbito específico que nos ocupa, se induzca a la agroindustria a constituirse en agente de difusión tecnológica hacia la pequeña agricultura. Se trata de una tarea ineludible, no sólo porque han sido abandonadas o seriamente reducidas las funciones que en el pasado cumplía el sector público, sino, además, porque independientemente de la buena voluntad de los encargados de la difusión tecnológica, muchas de las formas de transferencia practicadas en el pasado no dieron los resultados esperados.

Al examinar los componentes de los costos, se destacó que aun en ocasiones en que la pequeña agricultura estaba en condiciones de producir el insumo agrícola a menor costo que una unidad empresarial o la propia agroindustria, aquel sector perdía competitividad a causa de los costos de transacción en que debía incurrir la agroindustria al optar por la agricultura de contrato. Se indicó, por otra parte, que la agroindustria optaba espontáneamente por esta modalidad sólo cuando no existían otras alternativas o cuando los costos de transacción implícitas en éstas eran excesivamente altos. Por lo tanto, si se dejara el desarrollo de los vínculos entre la agroindustria y la pequeña producción sólo a la libre iniciativa de la primera, se estaría abandonando una posible vía de modernización de una proporción más o menos significativa del campesinado.

Si los costos de transacción constituyen uno de los obstáculos principales para un más amplio desarrollo de la agricultura de contrato, le cabe al sector público la tarea de contribuir a reducirlos. Lo anterior significa, por una parte, estimular la organización de los pequeños productores en zonas donde las perspectivas de desarrollo de este tipo de agricultura sean más promisorias, y, por otra, compensar a las agroindustrias por las tareas de capacitación, transferencia tecnológica, supervisión y otras realizadas durante el período necesario para que se consolide la relación. Debe tenerse presente que muchas de estas funciones fueron realizadas (y aún lo son, aunque en menor medida) por instituciones públicas; por tal motivo, las transferencias, cualquiera que sea el mecanismo empleado, aparecen como plenamente justificables²³.

b) Los cambios institucionales

Los procesos de descentralización y de desconcentración de recursos que han pasado a formar parte de las políticas de la mayoría de los países de la región, constituyen un primer paso en la dirección de los cambios institucionales requeridos. Sin embargo, muchas veces el carácter compartimentado de las funciones públicas a nivel central tiende a reproducirse a escala municipal, con la agravante de que el grado de formación de los cuadros técnicos suele no estar a la altura de la tarea de elevar la eficiencia y la eficacia de los recursos públicos puestos a su alcance. Ambos factores, la compartimentación y el insuficiente nivel técnico, son un obstáculo para el fortalecimiento de los vínculos entre la agroindustria y la pequeña agricultura, con todas las consecuencias que eso trae.

El fortalecimiento de la capacidad de gestión de los poderes locales aparece como la mejor opción para elevar la eficiencia de la política que nos ocupa y para aprovechar mejor los recursos humanos de mayor calificación, que se han hecho aún más escasos como resultado de las reducciones presupuestarias.

Hay por lo menos cuatro razones que permiten sustentar lo anterior:

i) que a nivel de la localidad es posible percibir, con mucha mayor precisión que en el nivel regional o el nacional, la naturaleza y magnitud tanto de las potencialidades como de las restricciones para el desarrollo de la agricultura de contrato;

ii) que la posibilidad de reducir los riesgos o desventajas derivados de comportamientos oportunistas por parte de los agentes se facilita en ámbitos territoriales reducidos y con interlocutores muy próximos entre sí (Borja, 1987, p. 56);

iii) porque se incrementan las posibilidades de dar mayor transparencia al uso de las transferencias y los recursos públicos destinados a cubrir los costos de transacción, y

iv) porque la posibilidad de impulsar la organización de los pequeños productores como mecanismo de reducción de los costos de transacción supone también ámbitos territoriales reducidos e interlocutores institucionales muy próximos.

En lo que hace al aparato público, debería impulsarse un proceso de descentralización de la gestión, de desconcentración de los recursos (humanos, materiales y financieros) y de

²³ De hecho, en varios países se ha optado por delegar en entidades privadas las actividades de transferencia tecnológica. Estas actividades son financiadas con fondos públicos, ya sea que se entreguen a los usuarios para que éstos contraten a su vez los servicios de transferencia, ya sea que se recurra directamente a empresas consultoras.

integración a nivel local de las funciones (normalmente dispersas y fragmentadas) que inciden de modo directo en la creación de condiciones para el desarrollo de la agricultura de contrato.

c) Las medidas a adoptar

i) Descentralización del poder decisorio del aparato público, de tal manera que el nivel central delegue una serie de funciones en las instancias locales. Esta delegación debe referirse a los siguientes aspectos (Borja, 1987):

- Todas aquellas actividades que se puedan gestionar desde un nivel bajo sin que aumente significativamente el costo.
- Toda competencia o función referida a problemáticas que se generen en el ámbito local o que den lugar a actuaciones de interés exclusivo o preferente de su población.
- Toda gestión que al estar más próxima a los ciudadanos suponga una mejora sensible de la calidad del servicio público.
- Las competencias y las funciones cuyo ejercicio permitiría potenciar la participación, la cooperación y la integración de los ciudadanos.

ii) **Desconcentración de los recursos financieros, humanos y materiales**, en estricta correspondencia con el tipo y magnitud de las responsabilidades que han pasado a ser de competencia local, pues la transferencia de capacidad decisoria sin los recursos necesarios para ejercerla constituye no sólo una ficción, sino que puede dar lugar a tensiones entre el aparato institucional y la población local, y tensiones que pueden redundar a la larga en el desprestigio de la política de descentralización.

iii) **Integración a nivel local** de las funciones dispersas en los diversos ministerios, entidades descentralizadas o empresas públicas que están directamente vinculados a las actividades que se pretende impulsar (creación de opciones de articulación entre la agricultura y la agroindustria, capacitación laboral, incentivos para la revalorización del espacio rural y la modernización de la agricultura campesina).

iv) **Creación de instancias de concertación entre el sector público y el privado**, destinadas a establecer la magnitud, naturaleza y duración de los estímulos públicos requeridos por la agroindustria para asumir el papel de agente de transformación productiva de la pequeña agricultura y para asegurar que haya simetría en las relaciones entre los agentes, lo cual supone instaurar también mecanismos de arbitraje consensuados.

Sin perjuicio de lo anterior, es importante aclarar que corresponde al nivel central definir la estrategia orientada al desarrollo de la agricultura de contrato, así como establecer los fondos destinados a tal fin y los criterios generales para su aplicación a nivel local. Estos criterios deben ser lo suficientemente flexibles como para permitir su redefinición de acuerdo con las condiciones específicas en que se presentan en cada localidad las potencialidades y las restricciones para su desarrollo.

SÍNTESIS Y PRINCIPALES CONCLUSIONES

Enunciadas en términos muy sintéticos, las principales consideraciones hechas hasta aquí para la formulación de una estrategia de modernización de la agricultura familiar que se apoya en el potencial inductor de la agroindustria indican que:

i) Los cambios en el entorno internacional y las nuevas reglas de juego que rigen las economías nacionales, han hecho de la competitividad una condición de permanencia de las unidades productivas.

ii) Existe un segmento de productores pequeños que disponen de recursos, de tierra y mano de obra en calidad o cantidad suficientes como para que el acceso a la tecnología, al crédito, a los mercados, y a otros recursos complementarios les permita incrementar significativamente sus niveles de producción y productividad.

iii) Más allá de la indiscutible necesidad de que exista un marco de razonables equilibrios macroeconómicos, la sola liberalización de los mercados es insuficiente para inducir un proceso de modernización de la agricultura familiar y, por lo tanto, para incorporar a ésta en una dinámica de crecimiento con equidad; la heterogeneidad estructural del agro y del sector campesino requieren políticas o programas diferenciados por tipo de productor que, además, contribuyan a superar las fallas o insuficiencias que presentan los mercados en el ámbito rural.

iv) La capacidad del aparato público de hacerse cargo, por sí solo, de las tareas de inducción de progreso técnico en la agricultura familiar por la vía de la transferencia tecnológica, ha sido hasta ahora bastante exigua; en las condiciones impuestas por el ajuste esa capacidad se ha visto aún más limitada, por lo que es necesario encontrar fórmulas que eleven la eficiencia de la acción pública en las nuevas condiciones.

v) Determinados núcleos agroindustriales o agrocomerciales estarían en condiciones de inducir el progreso técnico entre sus proveedores de insumos agrícolas en general, y entre los pequeños agricultores en particular, si existieran los estímulos pertinentes para, en este último caso, cubrir los costos de transacción.

vi) Una concertación entre el sector público y las agroindustrias o agrocomercios con mayor capacidad de inducir el progreso técnico, constituiría el camino adecuado para materializar ese potencial de manera mucho más eficaz que lo logrado por las iniciativas espontáneas.

Materializar las potencialidades que encierra el fortalecimiento de los vínculos entre la agroindustria y la agricultura supone, entre otras cosas, lo siguiente:

i) La descentralización de la gestión pública, la correspondiente desconcentración de los recursos, la integración local de las funciones complementarias, y la creación de espacios locales de concertación entre el sector público y el privado que garanticen la transparencia y simetría de las relaciones entre los agricultores y la agroindustria.

ii) El establecimiento de un conjunto de estímulos para que las agroindustrias, seleccionadas en función de su capacidad de inducción, ejerzan las tareas de capacitación y transferencia tecnológica hacia los pequeños productores que puedan transformarse en proveedores estables de dichas agroindustrias. Entre los estímulos debe estar el de subvencionar los mayores costos de transacción y de capacitación inherentes a la creación de esa base de proveedores. La creación de fondos o fideicomisos públicos con estos propósitos es una de las vías posibles para lograr estos objetivos.

iii) El estímulo a la organización de los pequeños productores, procurando que exista un razonable grado de homogeneidad entre los miembros en lo que a potencialidades, expectativas y motivaciones se refiere, reduce los costos de transacción, facilita la comunicación y cooperación en el trabajo, permite actuar como bloque frente a la agroindustria o, en su defecto, permite crear agroindustrias cooperativas o sociedades mixtas con empresarios privados.

iv) La gestación y el desarrollo de las iniciativas de asociación entre la agroindustria y los campesinos supone una cierta secuencia en las actividades destinadas a su ejecución. La secuencia, cuya no observación puede conducir al fracaso de la iniciativa, debería ser la siguiente:

- asegurar un mercado rentable y con un horizonte razonable (es decir, no una mera coyuntura);
- asegurar la existencia de una tecnología adaptable a las características de las unidades familiares;
- establecer un sistema de capacitación adaptado a los pequeños productores;
- asegurar el financiamiento de la producción campesina por medio de mecanismos en que la agroindustria actúe como proveedor, intermediario o aval, dependiendo de las circunstancias;
- incorporar elementos que reduzcan los riesgos que entraña para los pequeños productores la adopción de nuevos cultivos;
- asegurar condiciones de transparencia en la información y crear mecanismos de arbitraje para dirimir las controversias.

BIBLIOGRAFÍA

- Berdegúe, J. (1993), "Modernización de la pequeña agricultura: objetivos específicos, programas e instrumentos", Santiago de Chile.
- Borja J. (1987), *Descentralización del Estado, movimientos sociales y gestión local*, Santiago de Chile, Instituto de Cooperación Iberoamericana/Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales/Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (ICI/FLACSO/CLACSO).
- Carletto, C. y otros (1996), "Knowledge, toxicity, and external shocks: The determinants of adoption and Abandonment of non-traditional export crops by smallholders in Guatemala", Berkeley, Universidad de California, abril, inédito.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1990) *Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa (LC/G.1601-P)*, Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.90.II.G.6.
- , (1989), *Economía campesina y agricultura empresarial: tipología de productores del agro mexicano*, cuarta edición, México, D.F., Siglo Veintiuno editores.
- Clapp, R. (1997), "Representing reciprocity, reproducing domination: Ideology and the labour process in Latin American contract farming", *The Journal of Peasant Studies. Ideology and Labour in Latin America*, vol. 4, Londres, Frank Cass.
- De Janvry, A. y P. Glikman (1991), *Encadenamientos de producción en la economía campesina en el Ecuador*, Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola/Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (FIDA/IICA).
- Dirven, M. (1996), *Agroindustria y pequeña agricultura. Síntesis comparativa de distintas experiencias (LC/R.1663)*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Dutrenit, G. y A. Oliveira (1991), "Factores de éxito y fracaso de las asociaciones de empresarios agropecuarios y productores rurales en México. Análisis de casos", México, D.F., inédito.
- Echeñique, J. (cons.) (1993), "Las modalidades y proyecciones de la articulación entre la agroindustria y la pequeña agricultura en Chile", Santiago de Chile, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

- Echeñique, J. y N. Rolando (1989), *La pequeña agricultura*, Santiago de Chile, Agraria.
- Fajnzylber, F. (1991), "Inserción internacional e innovación institucional", *Revista de la CEPAL*, N° 44 (LC/G.1667-P), Santiago de Chile, agosto.
- , (1989), "Industrialización en América Latina: de la 'caja negra' al 'casillero vacío'", *Cuadernos de la CEPAL*, N° 60 (LC/G.1534-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.89.II.G.5.
- Fajnzylber, F. y A. Schejtman (1995), "Agricultura, industria y transformación productiva", *América Latina a fines de siglo*, José Luis Reyna (comp.), primera edición, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Figueroa, A. (cons.) (1995), *Pequeña agricultura y agroindustria en el Perú (LC/L.975)*, Santiago de Chile, CEPAL.
- , (1981), *La economía campesina de la sierra del Perú*, Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Glover, D. y K. Kusterer (1990), *Small Farmers, Big Business*, Nueva York, St. Martin's Press.
- King, R. (1992), "Management and financing of vertical coordination in agriculture: an overview", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 74, N° 5.
- Marsh, R. y D. Runsten (1994), "From gardens to exports: the potential for smallholder fruit and vegetable production in Mexico", documento preparado para el XVIII International Congress of the Latin American Studies Association, Atlanta, Georgia, marzo.
- Matzuzaki, P. (1994), "Participación campesina en la sociedad La Campana S.R.L.", *Agroindustria y pequeña agricultura*, La Paz, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación/Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (FAO/ILDIS).
- Ramos, J. (1993), "Crecimiento, crisis y viraje estratégico", *Revista de la CEPAL*, N° 50 (LC/G.1767-P), Santiago de Chile, agosto.
- Runsten, D. y N. Key (cons.) (1996), *Agricultura de contrato en los países en desarrollo: aspectos teóricos y análisis de algunos ejemplos en México (LC/L.989)*, Santiago de Chile, CEPAL, septiembre.
- Schejtman, A. (1980), "Economía campesina: lógica interna, articulación y persistencia", *Revista de la CEPAL*, N° 11 (LC/G.1123), Santiago de Chile, agosto.
- Sorj, B. y otros (1982), *Camponeses e agroindústria*, Coleção Agricultura e Sociedade, Rio de Janeiro.
- Sporleder, T. (1992), "Managerial economies of vertically integrated firms", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 74, N° 5.
- Tomic, T. (cons.) (1991), "La agroindustria de la pasta de tomate para exportaciones en Chile", *Cadenas agroexportadoras en Chile (LC/L.637)*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Valencia, H. (cons.) (1995), "La industria lechera en el Ecuador", Santiago de Chile, CEPAL, versión preliminar.
- Von Braun, J., David Hotchkiss y Maarten Immink (1989), *Non-traditional Export Crops in Guatemala: Effects on Production, Income, and Nutrition*, Washington D.C., International Food Policy Research Institute.
- Williamson, O. (1979), "Transaction-cost economic", *Handbook of Industrial Organization*, vol. 1, R. Schmalensee y R.D. Willig (comps.), Amsterdam, Elsevier Science Publishers.

SEGUNDA PARTE

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

Graciela E. Gutman y Luis E. Miotti, consultores
Unidad de Desarrollo Agrícola de la
División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL

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 retoma 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 con el modelo de crecimiento 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. Con el repliegue del Estado, la desregulación de la economía y la apertura a los intercambios internacionales, se procuró establecer un nuevo cuadro institucional para el funcionamiento de las economías nacionales, y 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 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). Como consecuencia de lo anterior, las perspectivas económicas de la región están condicionadas por el potencial de competitividad que puedan encerrar las economías, hoy más expuestas 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 conceptos¹: 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 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 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 que la sustentan: 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: las naciones capaces de crear nuevas fuentes de especialización, o de atraer 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

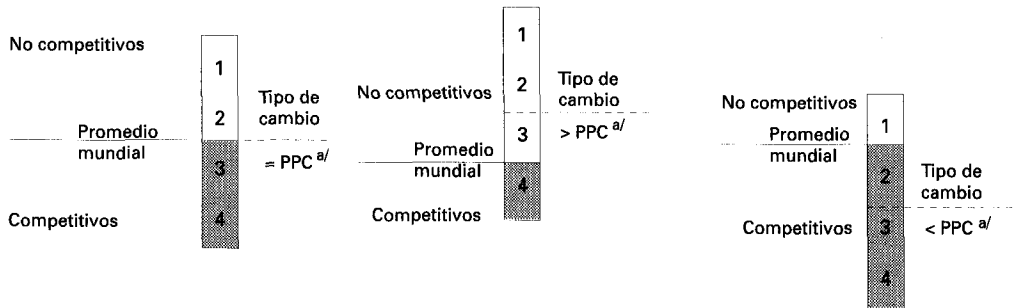
Ahora bien, la realización de las ventajas (o desventajas) comparativas depende del nivel del tipo de cambio real, sobre todo para los bienes no diferenciados. Una adaptación de los esquemas construidos por Lafay deja de manifiesto la relación que existe entre tasa de cambio real, ventajas comparativas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

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

Esquema 1

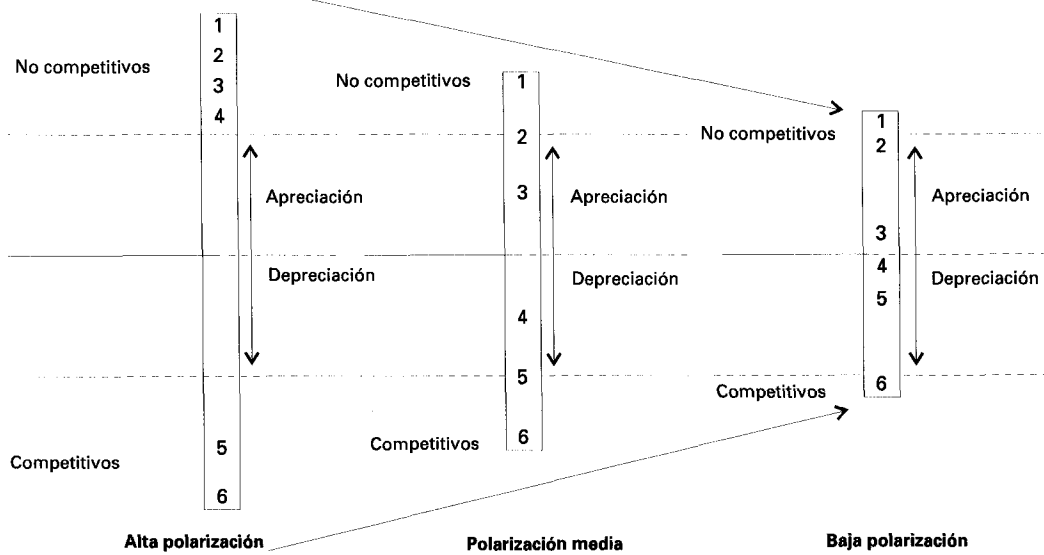
ESCALA DE VENTAJAS COMPARATIVAS, COMPETITIVIDAD Y TIPO DE CAMBIO REAL

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 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 es penalizada, 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 marcadas². 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. Metodología³

En este trabajo, el análisis de la especialización se basa en la utilización del indicador de contribución al saldo. Éste se construye a partir de la distribución uniforme del saldo global del comercio exterior de un país, prorrateado por la participación de los diferentes productos o categorías de productos. Al comparar el saldo observado con el saldo teórico de cada rubro se pueden identificar las ventajas y desventajas comparativas reveladas⁴, según el saldo observado 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.

Posteriormente, las VCR detectadas se “filtran” para retener aquellos productos con una tasa de cobertura superior a la unidad⁵. Dichos productos constituyen los “puntos fuertes” de cada país. Éstos 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 lo anterior resulta una lista de productos que representa una primera aproximación del grado de

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.

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

adaptación de la oferta de cada país de la región a la demanda potencial de cada economía de la OCDE⁶.

Con esta información se estudia el grado de aprovechamiento de la demanda de las economías industrializadas por parte de los países de la región. Para cada uno de los países y para cada producto detectado como punto fuerte o punto débil, se calcula la evolución de su parte de mercado⁷ en el país de la OCDE considerado. De acuerdo a ello se verifica una situación de aprovechamiento insuficiente cuando la parte de mercado en este país es inferior a la que se registra en una zona de referencia⁸. En este trabajo se considera la OCDE como zona o mercado de referencia.

Cabe precisar que las oportunidades comerciales insuficientemente explotadas⁹ pueden en realidad obedecer a la existencia de barreras arancelarias y no 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 trabajo¹⁰.

D. Especialización global y agroalimentaria: los casos de Brasil y Chile

La evolución de la especialización agroindustrial de los países de la región aquí estudiados¹¹ (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. El análisis presentado se centra en el estudio de los cambios en el perfil de especialización

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 “aprovechado” no se pueda 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.

agroindustrial de los países de la región, y en este capítulo se analizarán brevemente los vínculos entre ventajas comparativas sectoriales y ventajas comparativas globales.

Para ello se examinará 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 región¹². 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 dispar¹³.

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.

El Gráfico 1 muestra de modo 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.

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

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)* e *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 industriales); 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)*.

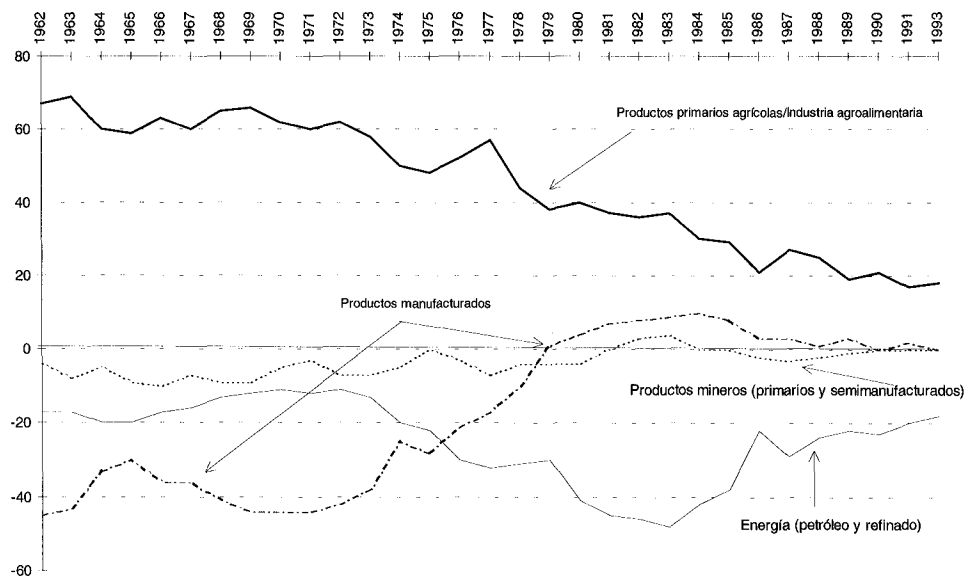
las desventajas a nivel de la alta tecnología) y, asimismo, a cambios apreciables de la especialización desde el punto de vista del dinamismo de los mercados (aparición de desventajas en productos en decadencia, disminución de las desventajas de los productos dinámicos, y emergencia de ventajas en los 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, 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 2 y véanse también los Cuadros 5, 6, 7 y 8).

Gráfico 1

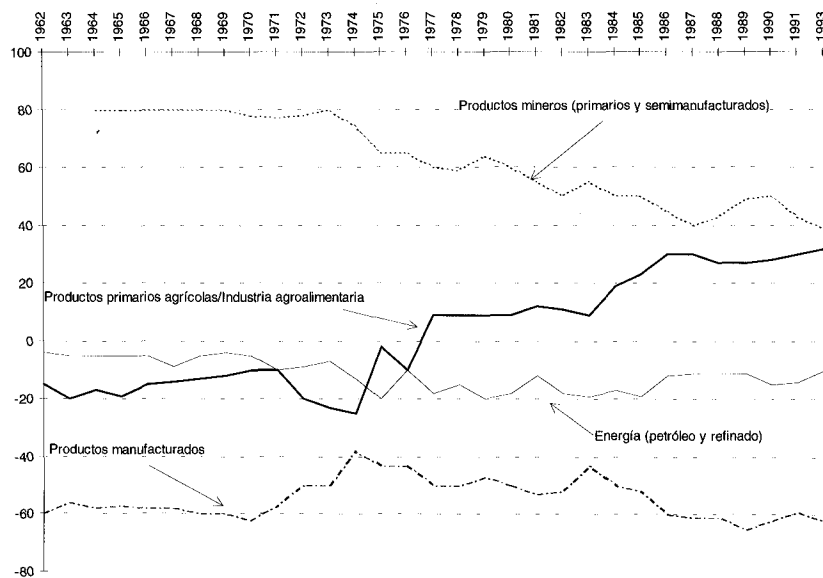
BRASIL: EVOLUCIÓN DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS POR GRUPOS DE PRODUCTOS



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

Gráfico 2

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.

El cuadro 8 muestra 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 aun mayor de la contribución al saldo del sector (con exclusión de la industria agroalimentaria). Este fenómeno

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)*.

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 consideradas¹⁴.

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.

II. TIPOLOGÍA DE PERFILES ESTRUCTURALES DE ESPECIALIZACIÓN AGROINDUSTRIAL

En este capítulo se presenta una síntesis de los estudios de casos nacionales, que permite una primera visión de conjunto de los cambios 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 y las diferentes trayectorias seguidas en lo relativo a cambio estructural de la inserción comercial externa de los países estudiados, se elaboró 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.

Como toda tipología, la muestra está en gran medida determinada por la naturaleza de las variables escogidas para su elaboración. En este caso se dio 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 método¹⁵

Para construir la tipología, se analizó la estructura subyacente de un gran número de variables elegidas como representativas del perfil estructural de especialización y de su dinámica tempo-

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.

ral. A fin de llegar a un número reducido de variables independientes, se hizo a su vez un análisis factorial de correspondencias múltiples.

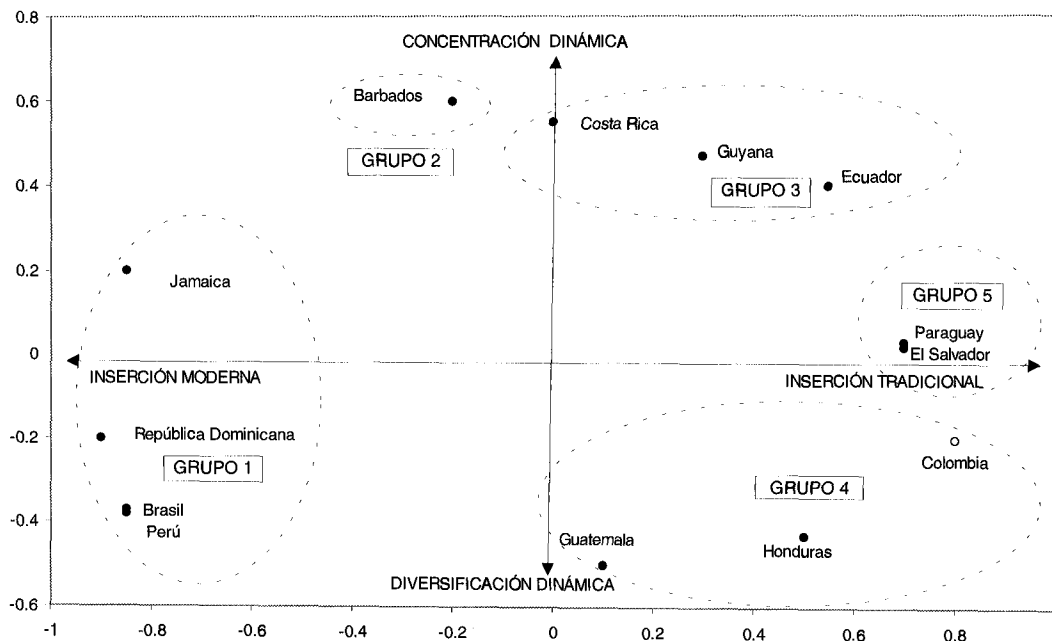
Las variables seleccionadas fueron las siguientes: cambio estructural de las exportaciones agroindustriales; concentración de las exportaciones agroindustriales; variación de las partes de mercado en la OCDE; amplitud de la especialización; tipos de especialización agroindustrial (distinguiendo rubros 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.

2. La tipología resultante

En el Gráfico 3 se consigna la tipología que resulta del análisis factorial, el cual distingue cinco grupos diferentes de países, cuyas características examinaremos a continuación.

Gráfico 3

TIPOLOGÍA DE PAÍSES



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 COMERCIALES¹⁶

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 agropecuaria¹⁷ (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 1963/1993 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

¹⁶ 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.

¹⁷ 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.

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 manufacturas¹⁸, 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.

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

¹⁸ 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)				Total de VCR a/ (indicador de contribución al saldo)				
	1963-1965	1991-1993	t.a.a./ 1993/1963 (%)	t.a.a./ 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	15	23	23	27	34
Jamaica	116.58	289.63	3.30	4.90	15	19	24	24	26
México	543.89	3.231.53	6.00	3.00	21	25	28	29	(*)33
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.

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)**

	Barbados	Brasil	Colombia	Costa Rica	Ecuador	Guatemala	Guyana	Honduras	Jamaica	México	Paraguay	Perú	Rep. Dominicana	El Salvador	
Productos agroalimentarios															
1.1	Muy dinámicas	0.081	0.165	0.085	0.342	0.128	3.362	0.014	1.992	0.165	0.853	0.001	0.511	0.557	1.730
1.2	Dinámicas	0.284	0.597	8.841	17.039	52.649	15.230	7.149	46.351	4.134	1.1609	0.243	2.079	0.821	2.822
1.3	Intermedias	-0.844	0.808	0.004	-0.060	-0.003	0.581	-0.043	1.146	0.621	0.7115	0.033	0.165	0.534	-0.023
1.4	Estancadas	-1.004	3.005	0.258	-3.138	0.230	-0.754	0.519	-2.801	-4.082	-2.087	49.914	-3.878	0.365	-0.938
1.5	En retroceso	-1.053	5.932	27.912	7.460	5.029	31.635	-0.003	14.905	-0.651	0.4571	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	1.096	54.724	1.135	2.603	54.564
Manufacturas agroalimentarias															
2.1	Muy dinámicas	-2.067	0.174	0.206	-0.608	0.374	-1.834	-1.162	-2.907	-2.174	-0.495	-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	-0.060	-6.424	-2.008	-0.548	-3.984
2.3	Intermedias	19.768	1.215	1.419	-0.053	0.324	5.388	34.451	1.116	6.505	-0.176	0.432	0.695	5.730	2.671
2.4	Estancadas	1.408	6.552	0.015	-0.209	0.106	0.269	-0.750	-1.033	-0.873	-0.703	3.345	5.747	-0.733	-1.291
2.5	En retroceso	-0.234	0.002	-0.006	-0.002	0.000	-0.009	-0.445	-0.023	-0.998	-0.108	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	-0.878	-3.448	2.775	3.909	-3.831
Otros productos agropecuarios															
121	Tabaco en bruto	-0.075	1.922	0.364	-0.001	0.094	2.121	-0.062	0.299	-0.089	0.0728	1.037	-0.016	-0.374	0.039
122	Tabaco manufacturado	-0.057	-0.014	-0.026	-0.024	-0.012	0.040	-0.604	1.026	0.506	-0.0134	-5.694	-0.021	1.250	-0.015
263	Algodón	0.303	0.016	0.463	-0.158	-0.276	1.722	-0.054	-0.095	-0.013	-0.1846	15.423	1.476	0.032	-0.196
264	Yute	0.000	0.000	0.000	-0.001	0.001	0.000	-0.001	0.000	0.000	-0.000	-0.001	0.000	-0.006	0.000
265	Otras fibras vegetales	0.000	0.016	0.001	0.000	0.364	-0.003	0.000	0.000	-0.001	-0.015	0.000	0.000	0.000	0.000
268	Lanas	0.000	0.014	0.003	-0.001	-0.002	0.000	0.000	0.002	-0.001	-0.000	0.167	0.586	0.000	0.001
268.7	Lanas de oveja	0.000	0.001	0.000	-0.001	-0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	-0.030	0.000	0.464	0.000	0.000
292.7	Flores	0.039	0.025	5.925	1.545	0.659	0.835	0.002	0.073	0.138	-0.102	0.000	0.491	0.081	0.000
	Subtotal	0.210	1.979	6.731	1.359	0.828	4.715	-0.719	1.305	0.539	3.85	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	100.01	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	México	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	81.5	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	4.9	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	7.2	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	2.1	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	1.3	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	0.2	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	1.1	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	0.5	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	0.9	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	0.2	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	1.2	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	0.4	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	3.9	0.02	1.46	3.12	3.05
Nueva Zelanda	0.02	0.14	0.02	0.01	1.26	0.03	0.00	0.03	1.07	0.0	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	2.0	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	100.00

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

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.

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 25 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 productos¹⁹ (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%.

¹⁹ 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 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	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. b/	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% <= 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 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)		Dinámica mercados (3)	
			1991-1993	1963-1965		
			(081)	Alimentos para animales (excepto cereales sin moler)		6.2419
(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)	Espicias	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.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 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.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 15

**COSTA RICA: 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		
			(057.3)	Bananos (incluso banano verde), frescos o secos		16.3159
(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.b/, 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.d/	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)		Dinámica mercados (3)
			1991-1993	1963-1965	
(057.3) Bananos (incluso banano verde), frescos o secos	31.4068	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/ Número total de VCR en el período; subtotal de exportaciones	0.1710 36	D	0.3 98.8	0.0 97.7	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.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 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	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% <= 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 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)		Dinámica mercados (3)
			1991-1993	1963-1965	
(061.1) Azúcar sólida de remolacha y de caña sin refinar	34.4620	B	69.6	75.3	3
(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.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 19

**HONDURAS: 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	
(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., b/ 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) Especias	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

**MÉXICO: 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		
54.500	Otras legumbres frescas o refrigeradas	1.2841	C	17.9	1.9	2
71.000	Café y sucedáneos de café	0.8004	B	10.7	14.5	5
54.400	Tomates frescos o refrigerados	0.5615	B	7.8	5.6	3
36.000	Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar, refrigerados, congelados, salados, en salmuera o secos	0.4859	B	6.8	11.1	2
112.300	Cerveza	0.4341	D	6.2	0.1	2
54.600	Legumbres congeladas o conservadas temporalmente	0.3114	D	4.5	0.0	1
57.980	Otras frutas frescas	0.2876	D	3.9	0.0	1
57.300	Plátanos (incluso verdes), frescos o secos	0.2822	D	3.8	0.1	2
57.970	Aguacates, mangos, guayabas y mangostanes, frescos o secos	0.2549	D	3.5	0.0	1
57.500	Uvas frescas o secas (pasas)	0.1566	D	2.3	0.0	2
56.000	Legumbres, raíces y tubérculos preparados o en conserva n.e.p.	0.1132	D	2.6	0.2	2
112.400	Alcohol etílico sin desnaturalizar, aguardiente, licores y demás bebidas alcohólicas	0.1139	D	4.1	0.3	2
34.000	Pescado fresco (vivo o muerto) refrigerado o congelado	0.1078	D	1.6	0.5	2
57.700	Nueces comestibles (excepto para extracción de aceite), frescas o secas	0.1040	D	2.0	0.0	3
58.500	Jugos de frutas y legumbres	0.0993	D	1.5	0.5	2
	Numero total de VCR en el período; subtotal de exportaciones	33		79.2	34.8	

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 22

**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)		Dinámica mercados (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
(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 23

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

Grupos de productos a/	VCR (1)	Típo- logía VCR (2)	Exportaciones (porcentaje sobre el total agropecuario)		Dinámica mercados (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.b/	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.b/	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.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

**REPÚBLICA DOMINICANA: 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	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.b/	0.4747	D	1.8	0.0	4
(058.9) Frutas preparadas o conservadas en otra forma, n.e.p.,b/ 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. b/	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 25

**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)		Dinámica mercados (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./ > 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.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.

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.

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 éstas 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; el 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: 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

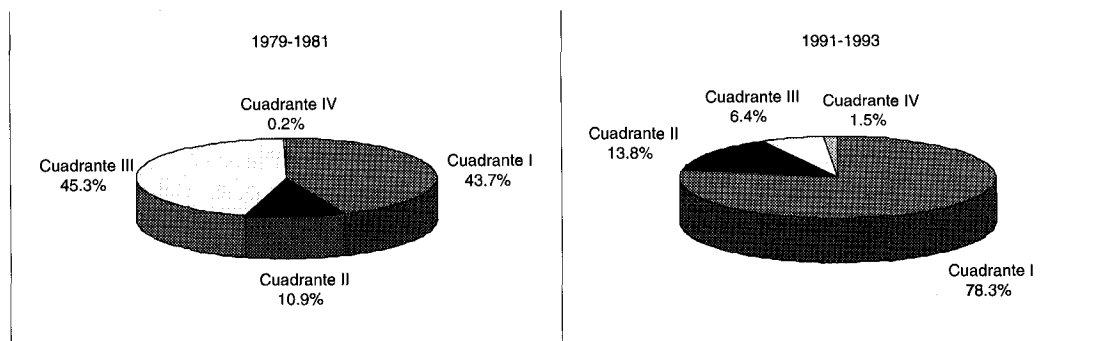
Una visión de síntesis de la evolución de la posición competitiva de los países en estudio dentro de los mercados de la OCDE puede alcanzarse por medio del examen conjunto de a) las variaciones en el mediano o largo plazo (aumento o disminución) de las partes de mercado de sus principales rubros de especialización internacional, y b) el dinamismo de los mercados hacia los que se dirigen tales exportaciones²⁰.

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 4 al 16):

Gráfico 4

BARBADOS: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS

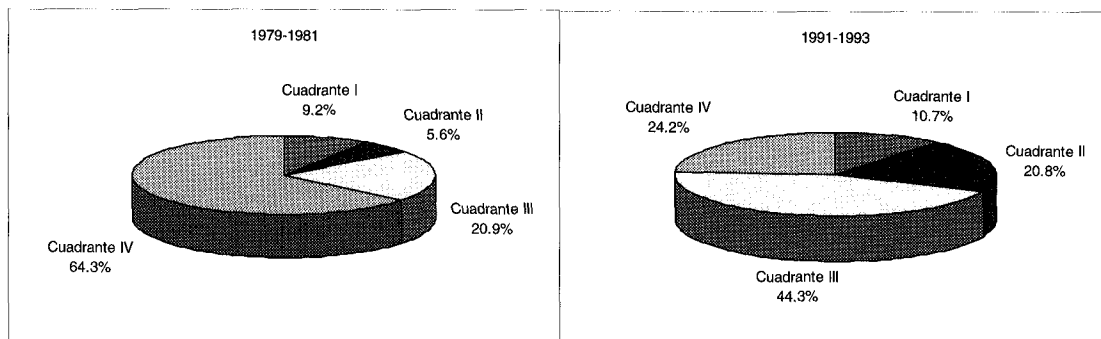


Fuente: Elaborado por los autores a partir de la *Comparative Trade Performance Data Base (CTP-DATA)*.

²⁰ Este tipo de enfoque fue desarrollado en diversas investigaciones de la CEPAL. Véanse otros trabajos de Mandeng y Fajnzylberg (1992).

Gráfico 5

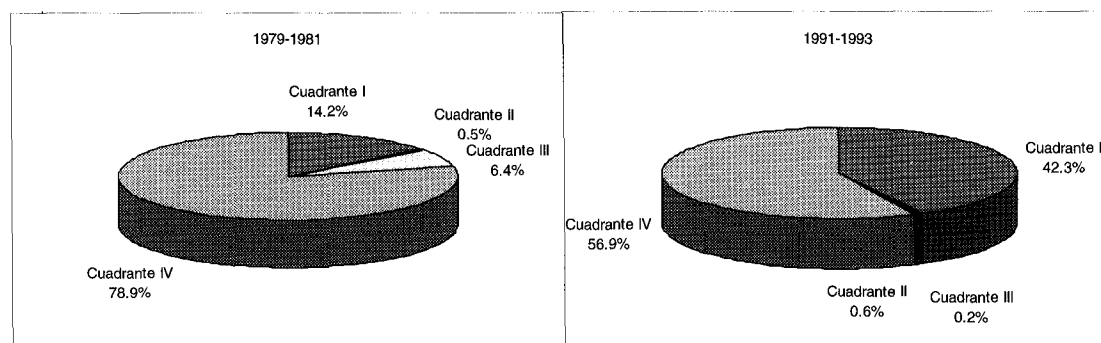
BRASIL: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



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

Gráfico 6

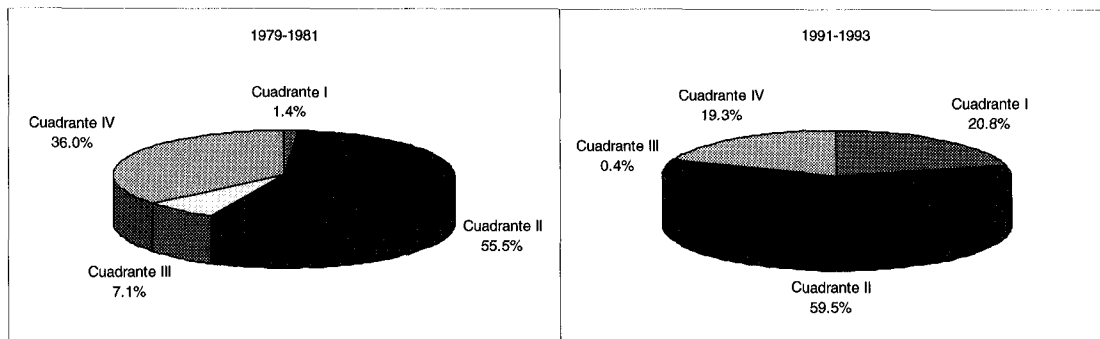
COLOMBIA: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



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

Gráfico 7

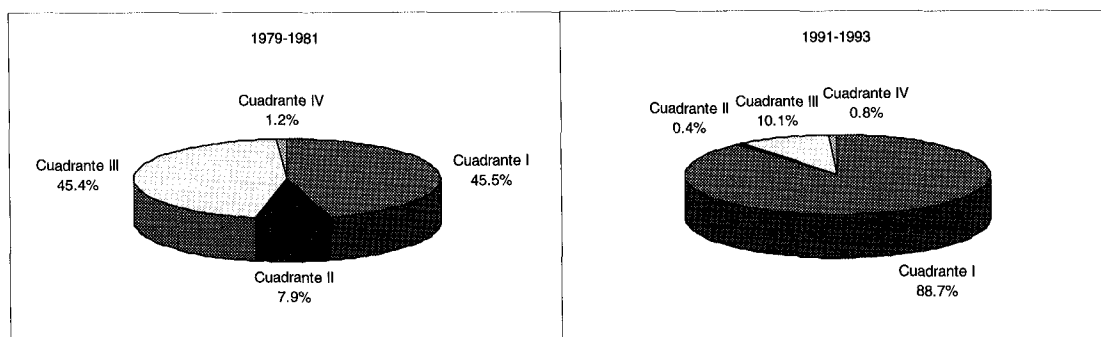
COSTA RICA: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



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

Gráfico 8

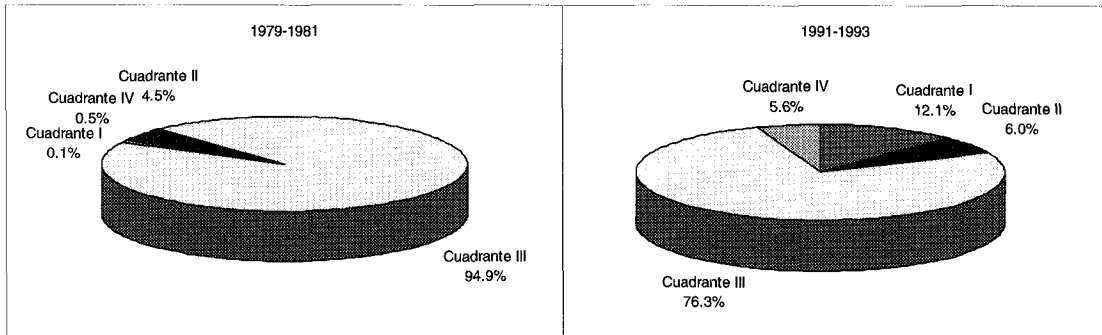
ECUADOR: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



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

Gráfico 9

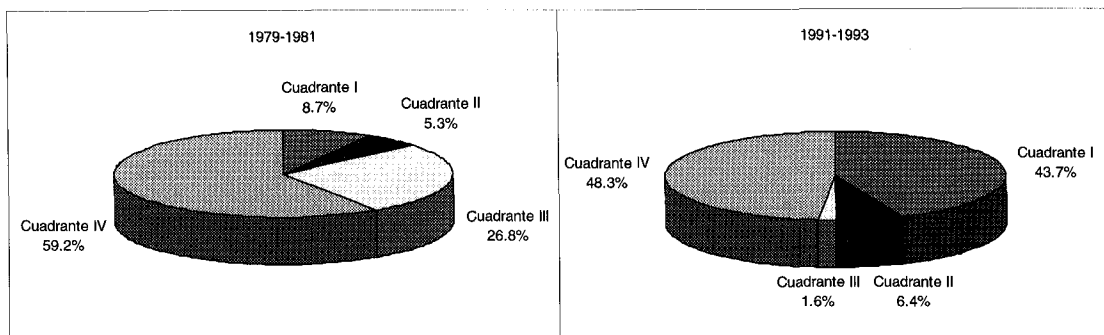
EI SALVADOR: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



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

Gráfico 10

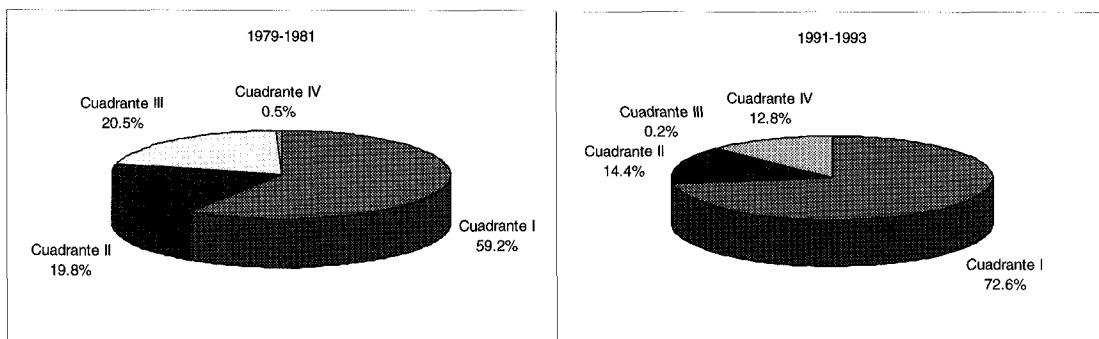
GUATEMALA: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



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

Gráfico 11

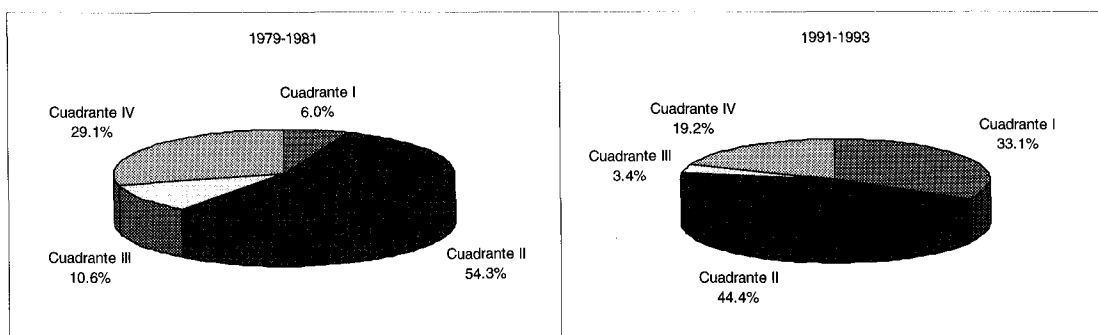
GUYANA: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



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

Gráfico 12

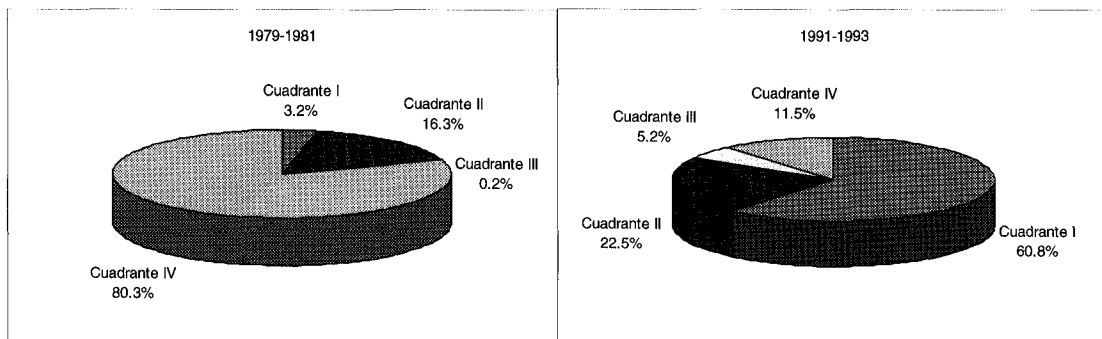
HONDURAS: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



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

Gráfico 13

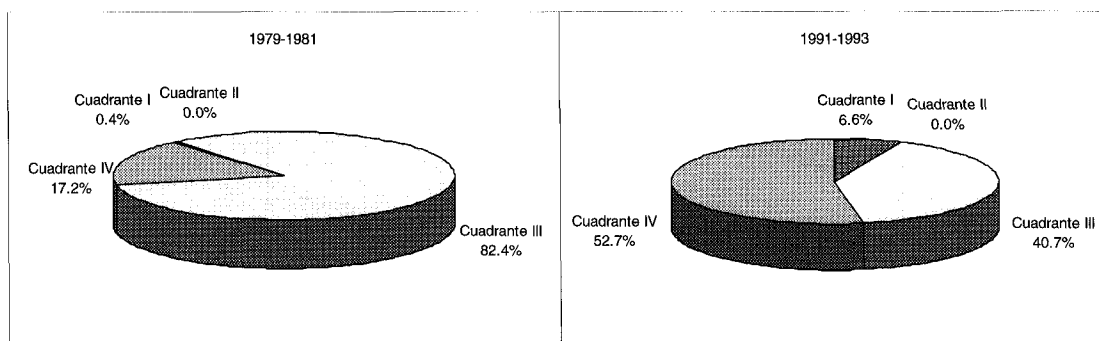
JAMAICA: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



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

Gráfico 14

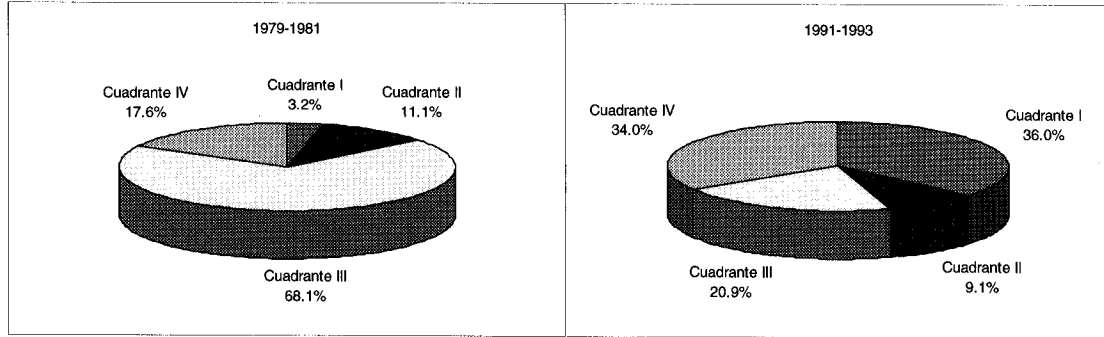
PARAGUAY: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



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

Gráfico 15

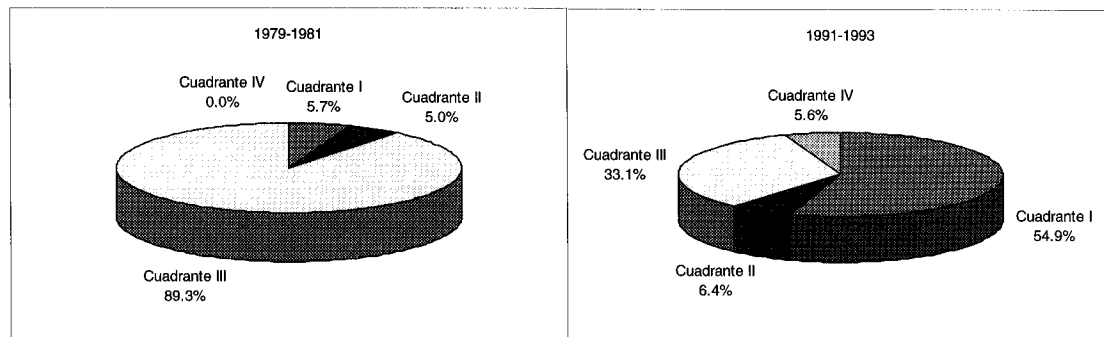
PERÚ: COMPETITIVIDAD Y DINAMISMO DE LOS MERCADOS



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

Gráfico 16

REPÚBLICA DOMINICANA: 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 encuentra 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 26. Además, como se dijo recién, los Gráficos 4 al 16 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 mínima²¹. 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.

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

²¹ 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.

Cuadro 26

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	Tipología 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; tabacos; 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; frutas conservadas y preparadas. II: (pérdidas reducidas) bananos. 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.
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.

(Conclusión Cuadro 26)

Países	Tipología 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	
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.

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 27, 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.

La información resumida en el cuadro 27 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 años²². 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 respectivos²³.

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).

²² 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.

²³ Los países de la OCDE así identificados corresponden al conjunto de los países seleccionados para este estudio.

Cuadro 27

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 a/ (indicador de contribución al saldo)	Principales competidores (partes de mercado)		Variación PM b/ (1993/1979)	Principales regiones y países de la OCDE destino de las exportaciones c/ (estructura de las exportaciones en %)	
(071)d/ Café	<i>Colombia</i>	19.4	2.3	Estados Unidos	24.8
	Brasil	17.6	-2.9	Unión Europea (15)	61.4
	Alemania	6.6	4.0	Alemania	34.0
	México	4.5	0.5	Japón	7.5
	Guatemala	4.3	0.3	Países Bajos	5.2
				Francia	4.5
			Suecia	3.8	
(057.3)d/ Bananos	Ecuador	19.3	5.7	Unión Europea (15)	49.3
	Costa Rica	16.9	-0.8	Estados Unidos	42.2
	<i>Colombia</i>	11.0	1.1	Alemania	26.6
	Panamá	8.9	-2.3	Italia	8.7
	Filipinas	7.4	-1.6	Canadá	5.0
(292.7)d/ Flores y follajes cortados	Países Bajos	54.9	2.5	Estados Unidos	65.0
	<i>Colombia</i>	11.4	1.1	Unión Europea (15)	28.9
	Italia	4.5	-4.5	Inglaterra	10.0
	Israel	4.1	-5.2	Alemania	5.4
	Estados Unidos	3.5	0.4	Canadá	5.0
				Países Bajos	3.5
			Suecia	3.1	
(061.1)d/ Azúcar sólida	Australia	13.8	-6.5		
	Cuba	6.8	-7.5	Estados Unidos	99.0
	Tailandia	6.7	3.1		
	Guyana	4.6	0.5		
	República Dominicana	3.9	3.7		
	<i>Colombia</i>	1.1	0.6		

(Conclusión Cuadro 27)

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

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

a/ VCR = ventajas comparativas reveladas. Seis primeras ventajas 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).

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 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 sí²⁴.

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 éstos como mercados aprovechados, mercados insuficientemente aprovechados, y mercados no aprovechados²⁵.

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

²⁴ 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.

²⁵ 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.

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.

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 permitirían 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 28, 29 y 30 se muestra, respectivamente, la evolución de la competitividad de Costa Rica, México y República Dominicana en países seleccionados de la OCDE y en rubros específicos.

En el cuadro 31 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 32, 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.

La mayor parte de las exportaciones agroindustriales de la República Dominicana (cerca de 70%) se orientó 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).

Cuadro 28

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 29

MÉXICO: 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/ (en porcentajes)		Partes de mercado en productos seleccionados y su tendencia c/
	1979/81	1991/93	
Estados Unidos	7.1	8.9	tomates frescos (90% -); otras frutas frescas (43% -); aguacates (68% -); frutas conservadas (38% -); café (16% +)
Canadá	2.1	1.7	aguacates (55% +); otras frutas frescas (11% -); tomates (6% -); plátanos % +); café (5% -); melaza (4% -)
Japón	1.2	0.4	aguacates (25% -); otras frutas frescas (6% +); tabaco (1% -); otros cítricos frescos (2% +)
Alemania	0.4	0.2	miel (25% -); melaza (4% +); aguacates (3% -)
España	2.0	0.4	pescado fresco (0.2% -); café (0.4% -)
Francia	0.4	0.2	aguacate (13% +); miel (2% -); café (1% -); otros cítricos (1% +)
Holanda	0.1	0.1	aguacates (6% -); miel (1% -)
Inglaterra	0.1	0.1	miel (28% +); aguacates (3% +); melaza (1% -)
Italia	0.3	0.2	melaza (4% -); ananás (1% +); miel (1% +); aguacates (2% +)
Suecia	0.2	0.1	aguacates (13% -); tabaco (2% -); legumbres congeladas (1% +)
Australia	0.7	0.6	frutas conservadas (15% +); aguacates (6% -)
Nueva Zelandia	0.3	0.2	frutas preparadas (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.

Cuadro 30

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.

Cuadro 31

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 Zelandia	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 follajes, 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)	Espicias	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	
(037)	Pescados, crustáceos y moluscos, preparados o en conserva, n.e.p.b/		*	*			*	*	*	*		*	*

(Continuación Cuadro 31)

	Grupos de productos a/	Canadá	Estados Unidos	Japón	Australia	Nueva Zelandia	Alemania	Italia	Francia	Reino Unido	Países Bajos	Suecia	España
(058.6)	Frutas conservadas temporalmente		*	*	*		*		*	*			
(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	*	*	*		*		*	*	*	*	*	*
(054.1)	Papas frescas o refrigeradas (sin incluir batatas)						*			*		*	*

(Conclusión Cuadro 31)

	Grupos de productos a/	Canadá	Estados Unidos	Japón	Australia	Nueva Zelandia	Alemania	Italia	Francia	Reino Unido	Países Bajos	Suecia	España
(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 32

**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. a/	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.,a/ 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. a/	Papas frescas o refrigeradas (excluyendo batatas)
	Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar, refrigerados, congelados, salados, en salmuera o secos	
	Espicias	
	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.

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 metodológicas 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 elaborar², 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 OCDE³.

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

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.

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 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. Éstos 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 las 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 exterior⁶

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):*

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

donde:

ICCE_x : Indicador de concentración geográfica del comercio exterior

X_{ij} : Exportaciones (importaciones) hacia el país i desde el país j

SX_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).

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.

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).

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:*

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

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 Xi y Mi son las exportaciones e importaciones de un producto i, y Xs y Ms 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).

$$\sum SNi = \frac{\sum (X_i - M_i)}{(X_s + M_s)} = \frac{(\sum X_i - \sum M_i)}{(X_s + M_s)} = \frac{(X_s - M_s)}{(X_s + M_s)}$$

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) 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 período⁷.

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)

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.

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 a/		Tasa acumulativa anual de crecimiento (porcentajes)		
		(1)	(2)	(3)
Mercados muy dinámicos				
(111)	Bebidas no alcohólicas, n.e.p. b/	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. b/	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. b/	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.b/ (sidra, aguamiel, 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.b/	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
(057.93)	Frutas con huesos n.e.p.b/ frescas	9.76	2.87	1.55
(058.5)	Jugos de frutas 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

Continuación Cuadro 1

Grupo de productos a/		Tasa acumulativa anual de crecimiento (porcentajes)		
		(1)	(2)	(3)
(057.6)	Higos frescos o secos	9.15	2.27	0.94
(058.9)	Frutas preparadas o conservadas en otra forma, n.e.p.,b/ 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.b/	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.,b/ 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)	Especias	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
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

Conclusión Cuadro 1

	Grupo de productos a/	Tasa acumulativa anual de crecimiento (porcentajes)		
		(1)	(2)	(3)
(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
(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.,b/ 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 \geq 13% anual acumulativo.

Mercados dinámicos: 8% \leq crecimiento $<$ 13% anual acumulativo.

Mercados intermedios: 6% \leq crecimiento $<$ 8% anual acumulativo.

Mercados estancados: 0% \leq 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.

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 aprovechados⁸. 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 1991/1993⁹.

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 especialización¹ del país. La fórmula correspondiente es:

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

donde $\sum VCR^2$ 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.

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.

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.

10) *Especialización agroalimentaria en productos no dinámicos*

El indicador mide el valor de las ventajas comparativas reveladas en productos agroalimentarios, sean éstos 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)*.

**Lista de documentos preparados para
el proyecto sobre promoción de la
integración social y económica de
los pequeños y medianos agricultores
a la agroindustria**

Los siguientes trabajos fueron preparados para los seminarios y foros que tuvieron lugar en los países de la región. En primer lugar se enumeran los trabajos publicados; en segundo lugar, aquellos presentados exclusivamente en los seminarios.

i) Trabajos publicados

1. Agroindustria y pequeña agricultura: alcances conceptuales para una política de estímulo a su articulación (LC/R.1660), preparado por Alejandro Schejtman, Santiago de Chile, 29 de julio de 1996.
2. Agroindustria y pequeña agricultura: síntesis comparativa de distintas experiencias (LC/R.1663), preparado por Martine Dirven con la colaboración de Liudmila Ortega, Santiago de Chile, 8 de agosto de 1996.
3. Exportaciones agroindustriales de América Latina y el Caribe. Especialización, competitividad y oportunidades comerciales en los mercados de la OCDE (LC/L.964), preparado por Graciela Gutman y Luis Miotti, Santiago de Chile, 2 de agosto de 1996.
4. La cooperación vertical entre agricultura familiar y el complejo agroindustrial. Observaciones sobre la experiencia alemana (LC/L.974), preparado por Peter von Wogau, Santiago de Chile, 29 de julio de 1996.
5. Pequeña agricultura y agroindustria en Perú (LC/L.975), preparado por Adolfo Figueroa, Santiago de Chile, 30 de julio de 1996.
6. Agroindustria y pequeña agricultura: estudios de caso del Ecuador (LC/L.976), preparado por Kléber Navarro, Héctor Valencia y Rosa Jordán, Santiago de Chile, 2 de agosto de 1996.
7. Las cadenas agroindustriales y la diversificación agrícola en El Salvador (LC/L.983), preparado por Liudmila Ortega, Santiago de Chile, 21 de agosto de 1996.

8. Linkages between agro-industry and small scale agriculture in Guyana (LC/L.985), preparado por Ena C. Harvey, Santiago de Chile, 21 de agosto de 1996.
9. Agroindustrial linkages for the improvement of small scale farming in Jamaica (LC/L.988), preparado por Arnoldo K. Ventura, Santiago de Chile, 12 de septiembre de 1996.
10. Agricultura de contrato en los países en desarrollo: aspectos teóricos y análisis de algunos ejemplos en México (LC/L.989), preparado por David Runsten y Nigel Key, Santiago de Chile, 2 de septiembre de 1996.
11. Articulación entre los pequeños productores y las cadenas agroindustriales en Colombia (LC/L.991), preparado por Edelmira Pérez, Santiago de Chile, 9 de septiembre de 1996.
12. Exportaciones agroindustriales de Colombia. Especialización, competitividad y oportunidades comerciales en los mercados de la OCDE (LC/R.1685), preparado por Pedro Tejo, Santiago de Chile, 20 de noviembre de 1996.
13. México. Especialización internacional y competitividad de las exportaciones agropecuarias y alimentarias de México a la OCDE (RLC/96/16-RLCP-02), preparado por Graciela Gutman y Luis Miotti, Santiago de Chile, septiembre de 1996.

ii) Trabajos presentados sólo en los seminarios

1. Agroindustry and small scale agriculture: experiences and policy proposals, preparado por Ranjit H. Singh, seminario de Trinidad y Tabago, noviembre de 1995.
2. Exportación y relaciones contractuales en Perú: el caso del mango, preparado por Rosario Gómez, seminario de Perú, septiembre 1995.
3. Guyana: Agroindustry in a changing global environment; insertion and specialization on an international level, competitiveness and market opportunities, preparado por Graciela Gutman y Luis Miotti, seminario de Trinidad y Tabago, noviembre de 1995.
4. Jamaica: Agroindustry in a changing global environment; insertion and specialization on an International level, competitiveness and market opportunities, preparado por Graciela Gutman and Luis Miotti, seminario de Jamaica, noviembre de 1995.
5. Competitive analysis of agricultural exports from Guyana, preparado por César Morales, seminario de Trinidad y Tabago, noviembre de 1995.
6. Ecuador: Apertura agroindustrial: inserción internacional, competitividad y opciones de mercado, síntesis preparada por Pedro Tejo sobre la base de los trabajos de Graciela Gutman, Luis Miotti y Francine Brossard, seminario de Ecuador, septiembre de 1995.
7. El Salvador: Apertura agroindustrial: inserción internacional, competitividad y opciones de mercado, síntesis preparada por Pedro Tejo sobre la base de los trabajos de Graciela Gutman, Luis Miotti y Francine Brossard, seminario de El Salvador, septiembre de 1995.
8. El Salvador: Análisis de competitividad, preparado por César Morales, seminario de El Salvador, noviembre de 1995.
9. Experiencia y situación actual de la cooperativa agrícola integral Unión de Cuatro Pinos, preparado por Ricardo Curruchiche, seminario de El Salvador, noviembre de 1995.



Publicaciones de la CEPAL

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
Casilla 179-D Santiago de Chile

PUBLICACIONES PERIÓDICAS

Revista de la CEPAL

La *Revista* se inició en 1976 como parte del Programa de Publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, con el propósito de contribuir al examen de los problemas del desarrollo socioeconómico de la región. Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los funcionarios de la Secretaría, son las de los autores y, por lo tanto, no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Organización.

La *Revista de la CEPAL* se publica en español e inglés tres veces por año.

Los precios de suscripción anual vigentes para 1998 son de US\$ 30 para la versión en español y de US\$ 35 para la versión en inglés. El precio por ejemplar suelto es de US\$ 15 para ambas versiones.

Los precios de suscripción por dos años (1998-1999) son de US\$ 50 para la versión español y de US\$ 60 para la versión inglés.

Estudio Económico de América Latina y el Caribe

1980,	664 pp.
1981,	863 pp.
1982, vol. I	693 pp.
1982, vol. II	199 pp.
1983, vol. I	694 pp.
1983, vol. II	179 pp.
1984, vol. I	702 pp.
1984, vol. II	233 pp.
1985,	672 pp.

Economic Survey of Latin America and the Caribbean

1980,	629 pp.
1981,	837 pp.
1982, vol. I	658 pp.
1982, vol. II	186 pp.
1983, vol. I	686 pp.
1983, vol. II	166 pp.
1984, vol. I	685 pp.
1984, vol. II	216 pp.
1985,	660 pp.

1986,	734 pp.	1986,	729 pp.
1987,	692 pp.	1987,	685 pp.
1988,	741 pp.	1988,	637 pp.
1989,	821 pp.	1989,	678 pp.
1990, vol. I	260 pp.	1990, vol. I	248 pp.
1990, vol. II	590 pp.	1990, vol. II	472 pp.
1991, vol. I	299 pp.	1991, vol. I	281 pp.
1991, vol. II	602 pp.	1991, vol. II	455 pp.
1992, vol. I	297 pp.	1992, vol. I	286 pp.
1992, vol. II	579 pp.	1992, vol. II	467 pp.
1993, vol. I	289 pp.	1993, vol. I	272 pp.
1993, vol. II	532 pp.	1993, vol. II	520 pp.
1994-1995,	348 pp.	1994-1995,	332 pp.
1995-1996,	349 pp.	1995-1996,	335 pp.
1996-1997,	354 pp.	1996-1997,	335 pp.

(También hay ejemplares de años anteriores)

Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe / Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean (bilingüe)

1980,	617 pp.	1989,	770 pp.
1981,	727 pp.	1990,	782 pp.
1982/1983,	749 pp.	1991,	856 pp.
1984,	761 pp.	1992,	868 pp.
1985,	792 pp.	1993,	860 pp.
1986,	782 pp.	1994,	863 pp.
1987,	714 pp.	1995,	865 pp.
1988,	782 pp.	1996,	866 pp.

(También hay ejemplares de años anteriores)

Libros de la CEPAL

- 1 *Manual de proyectos de desarrollo económico*, 1958, 5ª ed. 1980, 264 pp.
- 1 *Manual on economic development projects*, 1958, 2ª ed. 1972, 242 pp.
- 2 *América Latina en el umbral de los años ochenta*, 1979, 2ª ed. 1980, 203 pp.
- 3 *Agua, desarrollo y medio ambiente en América Latina*, 1980, 443 pp.
- 4 *Los bancos transnacionales y el financiamiento externo de América Latina. La experiencia del Perú*, 1980, 265 pp.
- 4 *Transnational banks and the external finance of Latin America: the experience of Peru*, 1985, 342 pp.
- 5 *La dimensión ambiental en los estilos de desarrollo de América Latina*, por Osvaldo Sunkel, 1981, 2ª ed. 1984, 136 pp.
- 6 *La mujer y el desarrollo: guía para la planificación de programas y proyectos*, 1984, 115 pp.

- 6 **Women and development: guidelines for programme and project planning**, 1982, 3ª ed. 1984, 123 pp.
- 7 *África y América Latina: perspectivas de la cooperación interregional*, 1983, 286 pp.
- 8 *Sobrevivencia campesina en ecosistemas de altura*, vols. I y II, 1983, 720 pp.
- 9 *La mujer en el sector popular urbano. América Latina y el Caribe*, 1984, 349 pp.
- 10 *Avances en la interpretación ambiental del desarrollo agrícola de América Latina*, 1985, 236 pp.
- 11 *El decenio de la mujer en el escenario latinoamericano*, 1986, 216 pp.
- 11 **The decade for women in Latin America and the Caribbean: background and prospects**, 1988, 215 pp.
- 12 *América Latina: sistema monetario internacional y financiamiento externo*, 1986, 416 pp.
- 12 **Latin America: international monetary system and external financing**, 1986, 405 pp.
- 13 Raúl Prebisch: *Un aporte al estudio de su pensamiento*, 1987, 146 pp.
- 14 *Cooperativismo latinoamericano: antecedentes y perspectivas*, 1989, 371 pp.
- 15 *CEPAL, 40 años (1948-1988)*, 1988, 85 pp.
- 15 **ECLAC 40 Years (1948-1988)**, 1989, 83 pp.
- 16 *América Latina en la economía mundial*, 1988, 321 pp.
- 17 *Gestión para el desarrollo de cuencas de alta montaña en la zona andina*, 1988, 187 pp.
- 18 *Políticas macroeconómicas y brecha externa: América Latina en los años ochenta*, 1989, 201 pp.
- 19 *CEPAL, Bibliografía, 1948-1988*, 1989, 648 pp.
- 20 *Desarrollo agrícola y participación campesina*, 1989, 404 pp.
- 21 *Planificación y gestión del desarrollo en áreas de expansión de la frontera agropecuaria en América Latina*, 1989, 113 pp.
- 22 *Transformación ocupacional y crisis social en América Latina*, 1989, 243 pp.
- 23 *La crisis urbana en América Latina y el Caribe: reflexiones sobre alternativas de solución*, 1990, 197 pp.
- 24 **The environmental dimension in development planning I**, 1991, 302 pp.
- 25 *Transformación productiva con equidad*, 1990, 3ª ed. 1991, 185 pp.
- 25 **Changing production patterns with social equity**, 1990, 3ª ed. 1991, 177 pp.
- 26 *América Latina y el Caribe: opciones para reducir el peso de la deuda*, 1990, 118 pp.
- 26 **Latin America and the Caribbean: options to reduce the debt burden**, 1990, 110 pp.
- 27 *Los grandes cambios y la crisis. Impacto sobre la mujer en América Latina y el Caribe*, 1991, 271 pp.
- 27 **Major changes and crisis. The impact on women in Latin America and the Caribbean**, 1992, 279 pp.
- 28 **A collection of documents on economic relations between the United States and Central America, 1906-1956**, 1991, 398 pp.
- 29 *Inventarios y cuentas del patrimonio natural en América Latina y el Caribe*, 1991, 335 pp.
- 30 *Evaluaciones del impacto ambiental en América Latina y el Caribe*, 1991, 232 pp.
- 31 *El desarrollo sustentable: transformación productiva, equidad y medio ambiente*, 1991, 146 pp.
- 31 **Sustainable development: changing production patterns, social equity and the environment**, 1991, 146 pp.
- 32 *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*, 1993, 254 pp.
- 33 *Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad*, 1992, 269 pp.
- 33 **Education and knowledge: basic pillars of changing production patterns with social equity**, 1993, 257 pp.
- 34 *Ensayos sobre coordinación de políticas macroeconómicas*, 1992, 249 pp.
- 35 *Población, equidad y transformación productiva*, 1993, 2ª ed. 1995, 158 pp.
- 35 **Population, social equity and changing production patterns**, 1993, 153 pp.
- 36 *Cambios en el perfil de las familias. La experiencia regional*, 1993, 434 pp.
- 37 *Familia y futuro: un programa regional en América Latina y el Caribe*, 1994, 137 pp.
- 37 **Family and future. A regional programme in Latin America and the Caribbean**, 1995, 123 pp.
- 38 *Imágenes sociales de la modernización y la transformación tecnológica*, 1995, 198 pp.
- 39 *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*, 1994, 109 pp.
- 39 **Open regionalism in Latin America and the Caribbean**, 1994, 103 pp.
- 40 *Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, 1995, 314 pp.
- 40 **Policies to improve linkages with the global economy**, 1995, 308 pp.
- 41 *Las relaciones económicas entre América Latina y la Unión Europea: el papel de los servicios exteriores*, 1996, 300 pp.
- 42 *Fortalecer el desarrollo. Interacciones entre macro y microeconomía*, 1996, 116 pp.
- 42 **Strengthening development. The interplay of macro- and microeconomics**, 1996, 116 pp.
- 43 *Quince años de desempeño económico. América Latina y el Caribe, 1980-1995*, 1996, 120 pp.
- 43 **The economic experience of the last fifteen years. Latin America and the Caribbean, 1980-1995**, 1996, 120 pp.
- 44 *La brecha de la equidad. América Latina, el Caribe y la cumbre social*, 1997, 218 pp.
- 44 **The equity gap. Latin America, the Caribbean and the social summit**, 1997, 219 pp.
- 45 *La grieta de las drogas*, 1997, 218 pp.

SERIES MONOGRÁFICAS

Cuadernos de la C E P A L

- 1 *América Latina: el nuevo escenario regional y mundial / Latin America: the new regional and world setting, (bilingüe)*, 1975, 2ª ed. 1985, 103 pp.
- 2 *Las evoluciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 2ª ed. 1984, 73 pp.
- 2 **Regional appraisals of the international development strategy**, 1975, 2ª ed. 1985, 82 pp.
- 3 *Desarrollo humano, cambio social y crecimiento en América Latina*, 1975, 2ª ed. 1984, 103 pp.
- 4 *Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina*, 1975, 85 pp.
- 5 *Síntesis de la segunda evaluación regional de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 72 pp.
- 6 *Dinero de valor constante. Concepto, problemas y experiencias*, por Jorge Rose, 1975, 2ª ed. 1984, 43 pp.
- 7 *La coyuntura internacional y el sector externo*, 1975, 2ª ed. 1983, 106 pp.
- 8 *La industrialización latinoamericana en los años setenta*, 1975, 2ª ed. 1984, 116 pp.
- 9 *Dos estudios sobre inflación 1972-1974. La inflación en los países centrales. América Latina y la inflación importada*, 1975, 2ª ed. 1984, 57 pp.
- s/n **Canada and the foreign firm**, D. Pollock, 1976, 43 pp.
- 10 *Reactivación del mercado común centroamericano*, 1976, 2ª ed. 1984, 149 pp.
- 11 *Integración y cooperación entre países en desarrollo en el ámbito agrícola*, por Germánico Salgado, 1976, 2ª ed. 1985, 62 pp.
- 12 *Temas del nuevo orden económico internacional*, 1976, 2ª ed. 1984, 85 pp.
- 13 *En torno a las ideas de la CEPAL: desarrollo, industrialización y comercio exterior*, 1977, 2ª ed. 1985, 57 pp.
- 14 *En torno a las ideas de la CEPAL: problemas de la industrialización en América Latina*, 1977, 2ª ed. 1984, 46 pp.
- 15 *Los recursos hidráulicos de América Latina. Informe regional*, 1977, 2ª ed. 1984, 75 pp.
- 15 **The water resources of Latin America. Regional report**, 1977, 2ª ed. 1985, 79 pp.
- 16 *Desarrollo y cambio social en América Latina*, 1977, 2ª ed. 1984, 59 pp.
- 17 *Estrategia internacional de desarrollo y establecimiento de un nuevo orden económico internacional*, 1977, 3ª ed. 1984, 61 pp.
- 17 **International development strategy and establishment of a new international economic order**, 1977, 3ª ed. 1985, 59 pp.
- 18 *Raíces históricas de las estructuras distributivas de América Latina*, por A. di Filippo, 1977, 2ª ed. 1983, 64 pp.
- 19 *Dos estudios sobre endeudamiento externo*, por C. Massad y R. Zahler, 1977, 2ª ed. 1986, 66 pp.
- s/n **United States - Latin American trade and financial relations: some policy recommendations**, S. Weintraub, 1977, 44 pp.
- 20 *Tendencias y proyecciones a largo plazo del desarrollo económico de América Latina*, 1978, 3ª ed. 1985, 134 pp.
- 21 *25 años en la agricultura de América Latina: rasgos principales 1950-1975*, 1978, 2ª ed. 1983, 124 pp.
- 22 *Notas sobre la familia como unidad socioeconómica*, por Carlos A. Borsotti, 1978, 2ª ed. 1984, 60 pp.
- 23 *La organización de la información para la evaluación del desarrollo*, por Juan Sourrouille, 1978, 2ª ed. 1984, 61 pp.
- 24 *Contabilidad nacional a precios constantes en América Latina*, 1978, 2ª ed. 1983, 60 pp.
- s/n **Energy in Latin America: The Historical Record**, J. Mullen, 1978, 66 pp.
- 25 *Ecuador: desafíos y logros de la política económica en la fase de expansión petrolera*, 1979, 2ª ed. 1984, 153 pp.
- 26 *Las transformaciones rurales en América Latina: ¿desarrollo social o marginación?*, 1979, 2ª ed. 1984, 160 pp.
- 27 *La dimensión de la pobreza en América Latina*, por Oscar Altimir, 1979, 2ª ed. 1983, 89 pp.
- 28 *Organización institucional para el control y manejo de la deuda externa. El caso chileno*, por Rodolfo Hoffman, 1979, 35 pp.
- 29 *La política monetaria y el ajuste de la balanza de pagos: tres estudios*, 1979, 2ª ed. 1984, 61 pp.
- 29 **Monetary policy and balance of payments adjustment: three studies**, 1979, 60 pp.
- 30 *América Latina: las evaluaciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo en los años setenta*, 1979, 2ª ed. 1982, 237 pp.
- 31 *Educación, imágenes y estilos de desarrollo*, por G. Rama, 1979, 2ª ed. 1982, 72 pp.
- 32 *Movimientos internacionales de capitales*, por R. H. Arriazu, 1979, 2ª ed. 1984, 90 pp.
- 33 *Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina*, por A. E. Calcagno, 1980, 2ª ed. 1982, 114 pp.
- 34 *Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-1978*, por D. Heymann, 1980, 2ª ed. 1984, 234 pp.
- 35 *Perspectivas de reajuste industrial: la Comunidad Económica Europea y los países en desarrollo*, por B. Evers, G. de Groot y W. Wagenmans, 1980, 2ª ed. 1984, 69 pp.
- 36 *Un análisis sobre la posibilidad de evaluar la solvencia crediticia de los países en desarrollo*, por A. Saieh, 1980, 2ª ed. 1984, 82 pp.
- 37 *Hacia los censos latinoamericanos de los años ochenta*, 1981, 146 pp.

- s/n *The economic relations of Latin America with Europe*, 1980, 2ª ed. 1983, 156 pp.
- 38 *Desarrollo regional argentino: la agricultura*, por J. Martín, 1981, 2ª ed. 1984, 111 pp.
- 39 *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, por C. Filgueira y C. Geneletti, 1981, 2ª ed. 1985, 162 pp.
- 40 *Programa de acción regional para América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1984, 62 pp.
- 40 *Regional programme of action for Latin America in the 1980s*, 1981, 2ª ed. 1984, 57 pp.
- 41 *El desarrollo de América Latina y sus repercusiones en la educación. Alfabetismo y escolaridad básica*, 1982, 246 pp.
- 42 *América Latina y la economía mundial del café*, 1982, 95 pp.
- 43 *El ciclo ganadero y la economía argentina*, 1983, 160 pp.
- 44 *Las encuestas de hogares en América Latina*, 1983, 122 pp.
- 45 *Las cuentas nacionales en América Latina y el Caribe*, 1983, 100 pp.
- 45 *National accounts in Latin America and the Caribbean*, 1983, 97 pp.
- 46 *Demanda de equipos para generación, transmisión y transformación eléctrica en América Latina*, 1983, 193 pp.
- 47 *La economía de América Latina en 1982: evolución general, política cambiaria y renegociación de la deuda externa*, 1984, 104 pp.
- 48 *Políticas de ajuste y renegociación de la deuda externa en América Latina*, 1984, 102 pp.
- 49 *La economía de América Latina y el Caribe en 1983: evolución general, crisis y procesos de ajuste*, 1985, 95 pp.
- 49 *The economy of Latin America and the Caribbean in 1983: main trends, the impact of the crisis and the adjustment processes*, 1985, 93 pp.
- 50 *La CEPAL, encarnación de una esperanza de América Latina*, por Hernán Santa Cruz, 1985, 77 pp.
- 51 *Hacia nuevas modalidades de cooperación económica entre América Latina y el Japón*, 1986, 233 pp.
- 51 *Towards new forms of economic co-operation between Latin America and Japan*, 1987, 245 pp.
- 52 *Los conceptos básicos del transporte marítimo y la situación de la actividad en América Latina*, 1986, 112 pp.
- 52 *Basic concepts of maritime transport and its present status in Latin America and the Caribbean*, 1987, 114 pp.
- 53 *Encuestas de ingresos y gastos. Conceptos y métodos en la experiencia latinoamericana*. 1986, 128 pp.
- 54 *Crisis económica y políticas de ajuste, estabilización y crecimiento*, 1986, 123 pp.
- 54 *The economic crisis: Policies for adjustment, stabilization and growth*, 1986, 125 pp.
- 55 *El desarrollo de América Latina y el Caribe: escollos, requisitos y opciones*, 1987, 184 pp.
- 55 *Latin American and Caribbean development: obstacles, requirements and options*, 1987, 184 pp.
- 56 *Los bancos transnacionales y el endeudamiento externo en la Argentina*, 1987, 112 pp.
- 57 *El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: el caso de Italia*, 1988, 112 pp.
- 58 *La evolución de la economía de América Latina en 1986*, 1988, 99 pp.
- 58 *The evolution of the Latin American Economy in 1986*, 1988, 95 pp.
- 59 *Protectionism: regional negotiation and defence strategies*, 1988, 261 pp.
- 60 *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" "casillero vacío"*, por F. Fajnzylber, 1989, 2ª ed. 1990, 176 pp.
- 60 *Industrialization in Latin America: from the "Black Box" to the "Empty Box"*, F. Fajnzylber, 1990, 172 pp.
- 61 *Hacia un desarrollo sostenido en América Latina y el Caribe: restricciones y requisitos*, 1989, 94 pp.
- 61 *Towards sustained development in Latin America and the Caribbean: restrictions and requisites*, 1989, 93 pp.
- 62 *La evolución de la economía de América Latina en 1987*, 1989, 87 pp.
- 62 *The evolution of the Latin American economy in 1987*, 1989, 84 pp.
- 63 *Elementos para el diseño de políticas industriales y tecnológicas en América Latina*, 1990, 2ª ed. 1991, 172 pp.
- 64 *La industria de transporte regular internacional y la competitividad del comercio exterior de los países de América Latina y el Caribe*, 1989, 132 pp.
- 64 *The international common-carrier transportation industry and the competitiveness of the foreign trade of the countries of Latin America and the Caribbean*, 1989, 116 pp.
- 65 *Cambios estructurales en los puertos y la competitividad del comercio exterior de América Latina y el Caribe*, 1991, 141 pp.
- 65 *Structural Changes in Ports and the Competitiveness of Latin American and Caribbean Foreign Trade*, 1990, 126 pp.
- 66 *The Caribbean: one and divisible*, 1993, 207 pp.
- 67 *La transferencia de recursos externos de América Latina en la posguerra*, 1991, 92 pp.
- 67 *Postwar transfer of resources abroad by Latin America*, 1992, 90 pp.

- 68 *La reestructuración de empresas públicas: el caso de los puertos de América Latina y el Caribe*, 1992, 148 pp.
- 68 *The restructuring of public-sector enterprises: the case of Latin American and Caribbean ports*, 1992, 129 pp.
- 69 *Las finanzas públicas de América Latina en la década de 1980*, 1993, 100 pp.
- 69 *Public Finances in Latin America in the 1980s*, 1993, 96 pp.
- 70 *Canales, cadenas, corredores y competitividad: un enfoque sistémico y su aplicación a seis productos latinoamericanos de exportación*, 1993, 183 pp.
- 71 *Focalización y pobreza*, 1995, 249 pp.
- 72 *Productividad de los pobres rurales y urbanos*, 1995, 318 pp.
- 73 *El gasto social en América Latina: un examen cuantitativo y cualitativo*, 1995, 167 pp.
- 74 *América Latina y el Caribe: dinámica de la población y desarrollo*, 1995, 151 pp.
- 75 *Crecimiento de la población y desarrollo*, 1995, 95 pp.
- 76 *Dinámica de la población y desarrollo económico*, 1995, (en prensa).
- 77 *La reforma laboral y la participación privada en los puertos del sector público*, 1996, 168 pp.
- 77 *Labour reform and private participation in public-sector ports*, 1996, 160 pp.
- 78 *Centroamérica y el TLC: efectos inmediatos e implicaciones futuras*, 1996, 164 pp.
- 79 *Ciudadanía y derechos humanos desde la perspectiva de las políticas públicas*, 1997, 124 pp.
- 81 *La apertura económica y el desarrollo agrícola en América Latina y el Caribe*, 1997, 136 pp.
- 82 *A dinâmica do Setor Saúde no Brasil*, 1997, 220 pp.
- 8 *Estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1984, 146 pp.
- 9 *Origen y destino del comercio exterior de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración y del Mercado Común Centroamericano*, 1985, 546 pp.
- 10 *América Latina: balance de pagos, 1950-1984*, 1986, 357 pp.
- 11 *El comercio exterior de bienes de capital en América Latina*, 1986, 288 pp.
- 12 *América Latina: Índices de comercio exterior, 1970-1984*, 1987, 355 pp.
- 13 *América Latina: comercio exterior según la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas*, 1987, Vol. I, 675 pp; Vol. II, 675 pp.
- 14 *La distribución del ingreso en Colombia. Antecedentes estadísticos y características socioeconómicas de los receptores*, 1988, 156 pp.
- 15 *América Latina y el Caribe: series regionales de cuentas nacionales a precios constantes de 1980*, 1991, 245 pp.
- 16 *Origen y destino del comercio exterior de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración*, 1991, 190 pp.
- 17 *Comercio intrazonal de los países de la Asociación de Integración, según capítulos de la clasificación uniforme para el comercio internacional, revisión 2*, 1992, 299 pp.
- 18 *Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL*, 1993, 313 pp.
- 19 *América Latina: comercio exterior según la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) - Volumen I - Exportaciones*, 1993, 285 pp.
- 19 *América Latina: comercio exterior según la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) - Volumen II - Importaciones*, 1993, 291 pp.
- 20 *Dirección del comercio exterior de América Latina y el Caribe según principales productos y grupos de productos, 1970-1992*, 1994, 483 pp.
- 21 *Estructura del gasto de consumo de los hogares en América Latina*, 1995, 274 pp.
- 22 *América Latina y el Caribe: dirección del comercio exterior de los principales productos alimenticios y agrícolas según países de destino y procedencia, 1979-1993*, 1995, 224 pp.
- 23 *América Latina y el Caribe: series regionales y oficiales de cuentas nacionales, 1950-1994*, 1996, 130 pp.
- 24 *Chile: comercio exterior según grupos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Rev. 3, y países de destino y procedencia, 1990-1995*, 1996, 480 pp.

Cuadernos Estadísticos de la CEPAL

- 1 *América Latina: relación de precios del intercambio*, 1976, 2ª ed. 1984, 66 pp.
- 2 *Indicadores del desarrollo económico y social en América Latina*, 1976, 2ª ed. 1984, 179 pp.
- 3 *Series históricas del crecimiento de América Latina*, 1978, 2ª ed. 1984, 206 pp.
- 4 *Estadísticas sobre la estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1978, 110 pp. (Agotado, reemplazado por N° 8)
- 5 *El balance de pagos de América Latina, 1950-1977*, 1979, 2ª ed. 1984, 164 pp.
- 6 *Distribución regional del producto interno bruto sectorial en los países de América Latina*, 1981, 2ª ed. 1985, 68 pp.
- 7 *Tablas de insumo-producto en América Latina*, 1983, 383 pp.

Estudios e Informes de la C E P A L

- 1 *Nicaragua: el impacto de la mutación política*, 1981, 2ª ed. 1982, 126 pp.
- 2 *Perú 1968-1977: la política económica en un proceso de cambio global*, 1981, 2ª ed. 1982, 166 pp.
- 3 *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional*, 1981, 170 pp. (Agotado, no será reimpresso.)
- 4 *Estilos de desarrollo, modernización y medio ambiente en la agricultura latinoamericana*, 1981, 4ª ed. 1984, 130 pp.
- 5 *El desarrollo de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1982, 153 pp.
- 5 *Latin American development in the 1980s*, 1981, 2ª ed. 1982, 134 pp.
- 6 *Proyecciones del desarrollo latinoamericano en los años ochenta*, 1981, 3ª ed. 1985, 96 pp.
- 6 *Latin American development projections for the 1980s*, 1982, 2ª ed. 1983, 89 pp.
- 7 *Las relaciones económicas externas de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1982, 180 pp.
- 8 *Integración y cooperación regionales en los años ochenta*, 1982, 2ª ed. 1982, 174 pp.
- 9 *Estrategias de desarrollo sectorial para los años ochenta: industria y agricultura*, 1981, 2ª ed. 1985, 100 pp.
- 10 *Dinámica del subempleo en América Latina. PREALC*, 1981, 2ª ed. 1985, 101 pp.
- 11 *Estilos de desarrollo de la industria manufacturera y medio ambiente en América Latina*, 1982, 2ª ed. 1984, 178 pp.
- 12 *Relaciones económicas de América Latina con los países miembros del "Consejo de Asistencia Mutua Económica"*, 1982, 154 pp.
- 13 *Campesinado y desarrollo agrícola en Bolivia*, 1982, 175 pp.
- 14 *El sector externo: indicadores y análisis de sus fluctuaciones. El caso argentino*, 1982, 2ª ed. 1985, 216 pp.
- 15 *Ingeniería y consultoría en Brasil y el Grupo Andino*, 1982, 320 pp.
- 16 *Cinco estudios sobre la situación de la mujer en América Latina*, 1982, 2ª ed. 1985, 178 pp.
- 16 *Five studies on the situation of women in Latin America*, 1983, 2ª ed. 1984, 188 pp.
- 17 *Cuentas nacionales y producto material en América Latina*, 1982, 129 pp.
- 18 *El financiamiento de las exportaciones en América Latina*, 1983, 212 pp.
- 19 *Medición del empleo y de los ingresos rurales*, 1982, 2ª ed. 1983, 173 pp.
- 19 *Measurement of employment and income in rural areas*, 1983, 184 pp.
- 20 *Efectos macroeconómicos de cambios en las barreras al comercio y al movimiento de capitales: un modelo de simulación*, 1982, 68 pp.
- 21 *La empresa pública en la economía: la experiencia argentina*, 1982, 2ª ed. 1985, 134 pp.
- 22 *Las empresas transnacionales en la economía de Chile, 1974-1980*, 1983, 178 pp.
- 23 *La gestión y la informática en las empresas ferroviarias de América Latina y España*, 1983, 195 pp.
- 24 *Establecimiento de empresas de reparación y mantenimiento de contenedores en América Latina y el Caribe*, 1983, 314 pp.
- 24 *Establishing container repair and maintenance enterprises in Latin America and the Caribbean*, 1983, 236 pp.
- 25 *Agua potable y saneamiento ambiental en América Latina, 1981-1990 / Drinking water supply and sanitation in Latin America, 1981-1990* (bilingüe), 1983, 140 pp.
- 26 *Los bancos transnacionales, el estado y el endeudamiento externo en Bolivia*, 1983, 282 pp.
- 27 *Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina entre 1976 y 1981*, 1983, 157 pp.
- 28 *Estilos de desarrollo, energía y medio ambiente: un estudio de caso exploratorio*, 1983, 129 pp.
- 29 *Empresas transnacionales en la industria de alimentos. El caso argentino: cereales y carne*, 1983, 93 pp.
- 30 *Industrialización en Centroamérica, 1960-1980*, 1983, 168 pp.
- 31 *Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil*, 1983, 141 pp.
- 32 *La crisis económica internacional y su repercusión en América Latina*, 1983, 81 pp.
- 33 *La agricultura campesina en sus relaciones con la industria*, 1984, 120 pp.
- 34 *Cooperación económica entre Brasil y el Grupo Andino: el caso de los minerales y metales no ferrosos*, 1983, 148 pp.
- 35 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: la dependencia externa y sus efectos en una economía abierta*, 1984, 201 pp.
- 36 *El capital extranjero en la economía peruana*, 1984, 178 pp.
- 37 *Dos estudios sobre política arancelaria*, 1984, 96 pp.
- 38 *Estabilización y liberalización económica en el Cono Sur*, 1984, 193 pp.
- 39 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: el caso de Haití y el de la República Dominicana*, 1984, 255 pp.
- 40 *La industria siderúrgica latinoamericana: tendencias y potencial*, 1984, 280 pp.
- 41 *La presencia de las empresas transnacionales en la economía ecuatoriana*, 1984, 77 pp.

- 42 *Precios, salarios y empleo en la Argentina: estadísticas económicas de corto plazo*, 1984, 378 pp.
- 43 *El desarrollo de la seguridad social en América Latina*, 1985, 348 pp.
- 44 **Market structure, firm size and Brazilian exports**, 1985, 104 pp.
- 45 *La planificación del transporte en países de América Latina*, 1985, 247 pp.
- 46 *La crisis en América Latina: su evaluación y perspectivas*, 1985, 119 pp.
- 47 *La juventud en América Latina y el Caribe*, 1985, 181 pp.
- 48 *Desarrollo de los recursos mineros de América Latina*, 1985, 145 pp.
- 48 **Development of the mining resources of Latin America**, 1989, 160 pp.
- 49 *Las relaciones económicas internacionales de América Latina y la cooperación regional*, 1985, 224 pp.
- 50 *América Latina y la economía mundial del algodón*, 1985, 122 pp.
- 51 *Comercio y cooperación entre países de América Latina y países miembros del CAME*, 1985, 90 pp.
- 52 **Trade relations between Brazil and the United States**, 1985, 148 pp.
- 53 *Los recursos hídricos de América Latina y el Caribe y su aprovechamiento*, 1985, 138 pp.
- 53 **The water resources of Latin America and the Caribbean and their utilization**, 1985, 135 pp.
- 54 *La pobreza en América Latina: dimensiones y políticas*, 1985, 155 pp.
- 55 *Políticas de promoción de exportaciones en algunos países de América Latina*, 1985, 207 pp.
- 56 *Las empresas transnacionales en la Argentina*, 1986, 222 pp.
- 57 *El desarrollo frutícola y forestal en Chile y sus derivaciones sociales*, 1986, 227 pp.
- 58 *El cultivo del algodón y la soya en el Paraguay y sus derivaciones sociales*, 1986, 141 pp.
- 59 *Expansión del cultivo de la caña de azúcar y de la ganadería en el nordeste del Brasil: un examen del papel de la política pública y de sus derivaciones económicas y sociales*, 1986, 164 pp.
- 60 *Las empresas transnacionales en el desarrollo colombiano*, 1986, 212 pp.
- 61 *Las empresas transnacionales en la economía del Paraguay*, 1987, 115 pp.
- 62 *Problemas de la industria latinoamericana en la fase crítica*, 1986, 113 pp.
- 63 *Relaciones económicas internacionales y cooperación regional de América Latina y el Caribe*, 1987, 272 pp.
- 63 **International economic relations and regional co-operation in Latin America and the Caribbean**, 1987, 267 pp.
- 64 *Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización*, 1986, 201 pp.
- 65 *La industria farmacéutica y farmoquímica: desarrollo histórico y posibilidades futuras. Argentina, Brasil y México*, 1987, 177 pp.
- 66 *Dos estudios sobre América Latina y el Caribe y la economía internacional*, 1987, 125 pp.
- 67 *Reestructuración de la industria automotriz mundial y perspectivas para América Latina*, 1987, 232 pp.
- 68 *Cooperación latinoamericana en servicios: antecedentes y perspectivas*, 1988, 155 pp.
- 69 *Desarrollo y transformación: estrategia para superar la pobreza*, 1988, 114 pp.
- 69 **Development and change: strategies for vanquishing poverty**, 1988, 114 pp.
- 70 *La evolución económica del Japón y su impacto en América Latina*, 1988, 88 pp.
- 70 **The economic evolution of Japan and its impact on Latin America**, 1990, 79 pp.
- 71 *La gestión de los recursos hídricos en América Latina y el Caribe*, 1989, 256 pp.
- 72 *La evolución del problema de la deuda externa en América Latina y el Caribe*, 1988, 77 pp.
- 72 **The evolution of the external debt problem in Latin America and the Caribbean**, 1988, 69 pp.
- 73 *Agricultura, comercio exterior y cooperación internacional*, 1988, 83 pp.
- 73 **Agriculture, external trade and international co-operation**, 1989, 79 pp.
- 74 *Reestructuración industrial y cambio tecnológico: consecuencias para América Latina*, 1989, 105 pp.
- 75 *El medio ambiente como factor de desarrollo*, 1989, 2ª ed. 1991, 123 pp.
- 76 *El comportamiento de los bancos transnacionales y la crisis internacional de endeudamiento*, 1989, 214 pp.
- 76 **Transnational bank behaviour and the international debt crisis**, 1989, 198 pp.
- 77 *Los recursos hídricos de América Latina y del Caribe: planificación, desastres naturales y contaminación*, 1990, 266 pp.
- 77 **The water resources of Latin America and the Caribbean - Planning hazards and pollution**, 1990, 252 pp.
- 78 *La apertura financiera en Chile y el comportamiento de los bancos transnacionales*, 1990, 132 pp.
- 79 *La industria de bienes de capital en América Latina y el Caribe: su desarrollo en un marco de cooperación regional*, 1991, 235 pp.
- 80 *Impacto ambiental de la contaminación hídrica producida por la Refinería Estatal Esmeraldas: análisis técnico-económico*, 1991, 189 pp.
- 81 *Magnitud de la pobreza en América Latina en los años ochenta*, 1991, 177 pp.
- 82 *América Latina y el Caribe: el manejo de la escasez de agua*, 1991, 148 pp.

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم - استلم منها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة ، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

如何获取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经营处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y las del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas - DC-2-0853
Fax (212)963-3489
E-mail: publications@un.org
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas, Fax (22)917-0027
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución
CEPAL - Casilla 179-D
Fax (562)208-1946
E-mail: publications@eclac.cl
Santiago de Chile

Publications of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) and those of the Latin American and the Caribbean Institute for Economic and Social Planning (ILPES) can be ordered from your local distributor or directly through:

United Nations Publications
Sales Sections, DC-2-0853
Fax (212)963-3489
E-mail: publications@un.org
New York, NY, 10017
USA

United Nations Publications
Sales Sections, Fax (22)917-0027
Palais des Nations
1211 Geneva 10, Switzerland

Distribution Unit
CEPAL - Casilla 179-D
Fax (562)208-1946
E-mail: publications@eclac.cl
Santiago, Chile

Impreso en los talleres de
IMPRESOS UNIVERSITARIA, S.A.
San Francisco 454
Santiago-Chile

LIBROS DE LA CEPAL

46

Primera edición

Impreso para Naciones Unidas – Santiago de Chile – abril de 1998 – 2600

ISBN 92-1-321466-9 – S.98.II.G.4

Copyright © Naciones Unidas 1998