

Composición de las exportaciones de Brasil, Corea, España y México

• • • • • GERARDO FUJII Y NOEMÍ LEVY*

En los últimos años han surgido nuevos países industrializados cuyo comportamiento exportador de manufacturas ha sido extraordinariamente dinámico. Algunos países de América Latina intentan incorporarse a esa tendencia abandonando la sustitución de importaciones por el modelo que privilegia la industria orientada a las exportaciones. Dada la gran diversidad de productos manufactureros, los países deben elegir las ramas exportadoras que deben impulsar de manera prioritaria. En este trabajo se pretende contribuir a esclarecer ese problema. Para ello se examina el comportamiento del patrón de las exportaciones de mercancías, en especial de manufacturas, de Corea del Sur y España, que han logrado un éxito notable como exportadores de productos industriales. Se hace un análisis comparativo del modelo de esos países con el de dos naciones latinoamericanas que en los últimos años han desplegado esfuerzos considerables para transformarse en exportadores dinámicos de bienes industriales: Brasil a partir del segundo lustro de los sesenta y México desde los ochenta.

Especialización y teoría del comercio internacional

Determinar en qué productos conviene a cada país especializarse y sustentar la división internacional del trabajo ha ocupado la atención de la ciencia económica desde sus orígenes. La primera respuesta la formuló Adam Smith, quien postuló la ley de las ventajas absolutas en el comercio internacional: un país exporta los bienes en los cuales tiene un nivel absoluto de productividad más elevado que el de otras naciones, o sea, las

mercancías en cuya producción emplea menos horas de trabajo que el resto del mundo. David Ricardo demostró más tarde que aun en el caso de que un país tenga un nivel absoluto de productividad del trabajo más elevado que otro en la producción de todos los bienes, existen bases para el comercio internacional entre ellos si las ventajas en productividad de un país respecto a otro son diferentes en las distintas ramas de la economía. En este caso, a cada país le conviene especializarse en la producción de los bienes en los cuales cuenta con las mayores ventajas relativas en términos de productividad e importar aquellos en que su ventaja relativa es menor. Ésta es la esencia de la ley de las ventajas comparativas en el comercio internacional postulada por Ricardo.

La teoría clásica del comercio internacional se basa en la teoría del valor del trabajo. G. Haberler abandonó ese fundamento y planteó la teoría de los costos de oportunidad comparativos, según la cual el precio de un bien lo determina su costo de oportunidad, es decir, la producción de otro bien que debe sacrificarse para producir una unidad de aquél. Así, un país exporta los productos en los que tiene los menores costos comparativos de oportunidad e importa aquellos en los cuales dichos costos son más elevados.

En los trabajos de Eli Heckscher y Bertil Ohlin, que dieron una explicación de las ventajas comparativas diferente a la postulada por Ricardo y Haberler, se fundamentó la teoría neoclásica del comercio internacional. Aquellos autores señalan que como la dotación relativa de factores de la producción no es la misma en todos los países, a éstos les conviene especializarse en la producción y la exportación de los bienes que emplean de manera intensiva los factores de que se disponga con abundancia. Así, las naciones cuyo factor relativamente abundante es el

* *Profesor titular de la División de Estudios de Posgrado y profesora de la Facultad de Economía de la UNAM.*

trabajo se especializarán en la exportación de productos intensivos en trabajo, en tanto que los que disponen de mucho capital se dedicarán preferentemente a producir bienes intensivos en ese factor.

La explicación de las ventajas comparativas de Heckscher y Ohlin ha sido criticada por sus supuestos extremadamente restrictivos, y además se han confrontado sus postulados con la experiencia empírica. Entre los primeros destacan los supuestos de la competencia perfecta, el libre comercio de bienes, la total inmovilidad internacional de los factores, funciones de producción iguales para elaborar un mismo bien en todos los países, rendimientos a escala constantes y patrones idénticos de consumo en los diferentes países.

W. Leontief sometió la citada teoría a la validación empírica con base en datos de la economía de Estados Unidos. Era de suponer que este país tuviera un perfil exportador orientado a los productos intensivos en capital. Leontief concluyó exactamente lo opuesto: el sector exportador estadounidense hace uso intensivo del trabajo (en la literatura económica esto se conoce como la paradoja de Leontief). Sin embargo, aunque en la enorme mayoría de los casos la evidencia empírica discrepa con la teoría Heckscher-Ohlin, ésta resultó consecuente con la estructura de las exportaciones de Japón y Alemania Oriental.

Las críticas dieron origen tanto a explicaciones en el marco del modelo mismo como a nuevos desarrollos de la teoría del comercio internacional. Entre las primeras se encuentra la citada de Leontief y entre los segundos destaca la teoría de la corriente de nuevos productos y la brecha en la limitación tecnológica de M. V. Posner y su extensión por R. Vernon en la teoría del ciclo del producto. Como resultado de las inversiones en investigación y desarrollo, Posner plantea que algunos países generan nuevos productos en los cuales ejercen un monopolio temporal en tanto surgen competidores, elemento que determina los patrones y las direcciones del comercio internacional. Vernon amplía ese planteamiento al estudiar la evolución completa del ciclo del producto: desde la fase en que el nuevo bien es exportado por el país donde se desarrolló, hasta que el producto se produce y exporta en otros países por corporaciones transnacionales que tienen su sede en el país de origen del producto.

Perfil exportador de Corea del Sur, España, Brasil y México

Metodología

El examen de la composición de las exportaciones por tipos de productos se apoya en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), casi siempre en su revisión 1. Las principales categorías de productos que distingue la CUCI se presentan a continuación.

.....

		<i>Sección</i>
Materias primas no combustibles		
Alimentos y animales vivos		0
Bebidas y tabaco		1
Materiales crudos	2 y división 68	
Aceites de origen animal y vegetal		4
Combustibles minerales		
Combustibles minerales		3
Manufacturas		
Productos químicos		5
Manufacturas básicas	6 menos división 68	
Maquinaria y equipo de transporte		7
Artículos manufacturados diversos		8
Otros bienes		
Productos no clasificados		9

.....

Las exportaciones de manufacturas se clasifican según el tipo de recurso que se emplea intensivamente en su producción:¹

.....

		<i>División</i>
Manufacturas tradicionales		
Intensivas en recursos naturales		
Alquitrán mineral y productos químicos puros		52
Abonos manufacturados		56
Manufacturas de corcho y madera		63
Manufacturas de papel		64
Manufacturas de minerales no metálicos		66
Intensivas en mano de obra no especializada		
Cuero		61
Hilados y tejidos		65
Muebles		82
Artículos de viaje y bolsos de mano		83
Indumentaria		84
Calzado		85
Manufacturas no tradicionales		
Intensivas en mano de obra especializada		
Materiales de curtiembre, tintes y colorantes		53
Aceites esenciales, productos de perfumería, etc.		55
Explosivos		57
Materia y productos químicos, n.e.		59
Manufacturas de caucho		62
Hierro y acero		67
Manufacturas de metal, n.e.		69
Equipos sanitarios, de plomería, calefacción e iluminación		81
Artículos manufacturados diversos, n.e.		89
Productos de alta tecnología		
Elementos y componentes químicos		51
Productos medicinales y farmacéuticos		54
Materiales plásticos		58
Maquinaria no eléctrica		71
Maquinaria y artefactos eléctricos		72
Equipo de transporte		73
Instrumentos profesionales, científicos y de control		86

.....

1. Con ligeras modificaciones, esta clasificación es la empleada en BID, *Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 1992*, Washington, octubre de 1992, pp. 234 y 278-279.

INDICADORES ECONÓMICOS DE ESPAÑA, COREA DEL SUR, BRASIL Y MÉXICO

	España	Corea	Brasil	México
Población en 1988 (millones)	39.0	42.0	144.0	84.0
PNB per cápita (dólares)				
1976 (a precios de 1970)	1 993.0	457.0	778.0	744.0
1988 (a precios corrientes)	7 740.0	3 600.0	2 160.0	1 760.0
Tasa media anual de crecimiento del PIB, 1961-1987	3.7 ^a	8.2	5.8	5.0
Exportaciones como porcentaje del PIB				
1973	14.4	24.4	7.8	4.1
1987	17.7	35.4	8.3	12.5
Exportaciones por habitante (dólares a precios y tipos de cambios de mercado)				
1976	303.0	95.0	62.0	40.0
1986	1 264.0	835.0	163.0	204.0

a. Cifra correspondiente a 1965-1987.

Fuente: Banco Mundial, *Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1990*, Washington, 1990, pp. 198-199 (población y producto por habitante en 1988); H. Chenery, S. Robinson y M. Syrquin, *Industrialization and Growth: a Comparative Study*, Banco Mundial, Washington, 1986, p. 88 (producto por habitante en 1976); A. Maddison, *The World Economy in the 20th Century*, OCDE, París, 1989, pp. 124-126 (tasa de crecimiento del PIB) y pp. 143-144 (coeficiente de exportaciones por habitante de Corea, Brasil y México), y Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics Yearbook 1990*, Washington, 1990, pp. 652 y 653 (coeficiente de exportaciones por habitante para España).

Antecedentes generales

El cuadro 1 muestra algunos indicadores básicos de España, Corea del Sur, Brasil y México. Conforme al criterio de clasificación de Chenery y Syrquin² (población superior o inferior a 15 millones de habitantes), las cuatro economías entran en la categoría de las grandes. Los datos revelan que de 1976 a 1988 se amplió la diferencia absoluta entre los productos por habitante en España y Corea, por una parte, y de Brasil y México, por la otra.

La magnitud del producto por habitante de España permite considerar a este país como desarrollado. En 1988 ese indicador en Corea del Sur fue de menos de la mitad del español, aunque en el período señalado esa economía fue la más dinámica y en breve lapso superó de forma significativa a las de Brasil y México. El crecimiento coreano fue estimulado en gran parte por su dinamismo exportador, como lo muestra la evolución de sus coeficientes de exportaciones totales y per cápita. Brasil y México, aunque experimentaron un gran crecimiento de sus exportaciones, se caracterizaron como economías relativamente cerradas y con exportaciones por habitante mucho más bajas que las de España y Corea. Ello se explica por las dimensiones

de los mercados internos de los países latinoamericanos y la orientación hacia la demanda interna de sus procesos de industrialización.

Composición de las exportaciones

En este apartado se describe la evolución de la estructura de las exportaciones por grupos de productos de España, Corea del Sur, Brasil y México, con especial atención al peso cambiante de las ventas externas de bienes primarios y manufacturados, sobre todo las manufacturas tradicionales y no tradicionales clasificadas con base en el factor empleado de manera intensiva en su producción.

• Corea del Sur

En los últimos lustros la economía coreana ha registrado un dinamismo exportador considerable y la estructura de sus exportaciones se ha adecuado de manera notable a la disponibilidad de recursos del país. Las cifras del cuadro 2 revelan lo siguiente:

i) A principios de los sesenta Corea exportaba básicamente productos agrícolas y materias primas no elaboradas o con un bajo grado de elaboración. En 1962 más de 80% de las ventas al exterior eran bienes primarios, pero diez años más tarde un porcentaje similar correspondía a las exportaciones de productos industriales, que a fines de los ochenta aportaban más de 90%. Ello obedeció en buena medida al crecimiento extraordinario de las exportaciones manufactureras, pues las de productos agrícolas no elaborados y elaborados también crecieron en ese período.

ii) La evolución de la estructura de las exportaciones manufactureras de Corea muestra una congruencia notable con los planteamientos de la teoría del comercio internacional. Dado el excedente de fuerza de trabajo de que disponía la economía a comienzos de su proceso acelerado de industrialización y su escasez relativa de recursos naturales, en la primera fase se impulsó de forma decidida la exportación de productos industriales intensivos en trabajo no calificado y calificado; en 1971 éstos constituían 58% de las exportaciones y —aunque después esa ponderación disminuyó— a fines de los ochenta aún representaban 49 por ciento.

iii) Las exportaciones de productos intensivos en mano de obra no calificada han sido desplazadas por las de bienes intensivos en trabajo calificado: en 1971 la relación era de 3.6 a 1, mientras que en 1989 la razón era de 2 a 1.

iv) A partir de la segunda mitad de los setenta aumentó rápidamente la participación de los productos de alta tecnología, que en 1989 constituían 42% del total.

2. H. Chenery y M. Syrquin, *Patterns of Development, 1950-1970*, Banco Mundial, Washington, 1975, pp. 67-68.

COREA DEL SUR: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES (PORCENTAJE DEL TOTAL A PRECIOS CORRIENTES, LAB), 1962-1989

	1962	1964	1966	1969	1971	1973	1977	1981	1986	1989
Totales	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Productos primarios	81.4	54.0	39.9	24.0	18.3	15.9	15.0	9.6	7.9	7.0
Materias primas no combustibles	76.4	51.9	39.3	23.2	17.2	14.8	13.8	8.7	6.0	5.9
Alimentos y animales vivos	40.0	22.4	16.6	8.2	6.6	7.7	9.5	6.3	4.6	3.6
Bebidas y tabaco	0.3	0.2	2.8	2.4	1.4	0.7	1.1	0.6	—	—
Materiales crudos	36.0	29.2	19.8	12.6	9.2	6.4	3.2	1.8	1.4	2.3
Aceites de origen animal y vegetal	0.1	0.1	0.1	—	—	—	—	—	—	—
Combustibles minerales	5.1	2.1	0.6	0.8	1.1	1.1	1.2	0.9	1.9	1.1
Productos manufacturados	18.6	46.0	60.1	76.0	81.7	84.1	85.0	90.4	92.1	93.0
Tradicional	11.0	34.5	43.0	53.4	60.0	53.9	47.5	43.5	36.5	34.5
Intensivos en recursos naturales	4.4	11.4	13.3	14.8	14.2	12.1	8.4	6.7	2.5	2.3
Abonos manufacturados	—	—	—	1.0	0.7	0.2	0.7	0.9	0.5	0.3
Manufacturas de corcho y madera	4.2	9.7	12.3	12.9	12.1	9.5	4.3	2.1	—	—
Manufacturas de papel	—	—	0.4	—	0.1	0.9	0.7	0.8	0.6	0.6
Manufacturas de minerales no metálicos	0.2	1.7	0.7	0.8	1.3	1.5	2.7	2.9	1.4	1.3
Intensivos en trabajo no especializado	6.6	23.1	29.7	38.6	45.8	41.9	39.1	36.9	34.0	32.3
Cuero	—	—	—	—	—	—	0.2	—	0.3	0.5
Hilados y tejidos	4.1	16.7	13.9	10.7	13.0	13.6	11.0	11.8	9.4	8.8
Muebles	—	—	—	—	0.2	0.5	0.3	—	0.3	0.4
Artículos de viaje y bolsos de mano	—	—	0.2	0.2	0.5	1.0	1.9	1.6	1.9	1.8
Indumentaria	2.1	5.6	13.4	26.1	28.6	23.4	20.8	18.5	16.0	15.1
Calzado	0.4	0.7	2.2	1.7	3.5	3.3	4.9	4.9	6.0	5.7
No tradicionales	7.6	11.5	17.1	22.7	21.7	30.2	37.5	46.9	55.7	58.5
Intensivos en trabajo especializado	3.1	9.6	13.2	13.6	12.7	16.1	16.3	20.4	18.2	16.6
Manufacturas de caucho	0.1	0.8	0.6	0.4	0.4	.7	1.6	2.3	1.7	1.4
Hierro y acero	1.1	3.8	3.3	0.8	2.3	5.9	3.9	8.8	5.8	6.0
Manufacturas de metal, n.e.	1.1	0.7	1.7	1.6	1.3	2.0	5.8	5.3	4.2	2.9
Equipos sanitarios, de plomería, calefacción e iluminación	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Artículos manufacturados diversos, n.e.	0.8	4.2	7.6	10.8	8.6	7.6	4.9	3.9	6.6	6.2
Productos de alta tecnología	4.5	2.0	3.9	9.0	9.0	14.1	21.2	26.5	37.5	41.9
Elementos y compuestos químicos	—	—	—	—	0.2	0.6	0.8	0.8	0.8	0.8
Productos medicinales y farmacéuticos	—	—	—	0.2	—	—	—	—	—	—
Materiales plásticos	1.8	0.1	—	0.2	0.2	0.4	0.2	0.7	1.0	1.3
Maquinaria y equipo de transporte	2.6	1.9	3.8	8.6	8.2	12.4	18.6	23.2	34.1	38.4
Instrumentos de precisión, n.e.	—	—	—	—	0.4	0.7	0.4	0.4	0.4	0.6
Equipo fotográfico, óptico, etcétera	—	—	—	—	—	—	1.2	1.4	1.1	0.8

n.e. No especificado.

Fuentes: Naciones Unidas, *Yearbook of International Trade Statistics e International Trade Statistics Yearbook*, diversos números.

v) En las primeras fases del dinamismo exportador la industria textil desempeñó un papel decisivo: en 1971 generó 42% de las exportaciones. A finales de los ochenta su contribución, aún importante, se redujo a 24%, en tanto que el sector de maquinaria y equipo de transporte había tomado la delantera.

• España

La evolución de las exportaciones españolas se presenta en el cuadro 3. Las conclusiones más relevantes que se desprenden de las cifras son las siguientes:

i) Entre principios de los años sesenta y fines de los ochenta se registró una transformación radical en la estructura de las ex-

portaciones de España: en los primeros años del período analizado casi tres cuartas partes de las ventas externas eran materias primas y en 1989 esa participación correspondía a los productos manufacturados. Así, si a comienzos de los sesenta la inserción de España en la economía mundial consistía fundamentalmente en las ventas de bienes agrícolas o materias primas agrícolas y no agrícolas con bajo grado de elaboración (74% del total en 1962), hoy el peso decisivo corresponde a los de origen industrial.

ii) De los productos manufacturados los no tradicionales intensivos en mano de obra especializada o de alta tecnología han sido particularmente dinámicos: a fines de los ochenta constituían casi 60% de las exportaciones españolas.

iii) De las manufacturas no tradicionales el comportamiento

más dinámico correspondió al de productos de alta tecnología, cuya ponderación en el total de las exportaciones se multiplicó por cinco. De este grupo el peso decisivo recayó en las exportaciones de maquinaria y equipo de transporte, que durante todo el período analizado constituyeron más de 80% de las ventas de productos de alta tecnología al exterior; en la actualidad constituyen el rubro más importante de las exportaciones (36% en 1989).

iv) En España no se produjo un cambio gradual claro de las exportaciones tradicionales a las no tradicionales, y de las in-

tensivas en recursos naturales y mano de obra no especializada a las intensivas en trabajo especializado y en productos de alta tecnología.

Aunque las exportaciones tradicionales, intensivas en recursos naturales y trabajo no especializado, aumentaron su participación hasta la segunda mitad del decenio de los setenta para después comenzar a descender, el sector exportador que rápidamente tomó el liderazgo fue el de los productos de alta tecnología, encabezado por la rama de maquinaria y equipo de transporte.

C U A D R O 3

ESPAÑA: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES (PORCENTAJE DEL TOTAL A PRECIOS CORRIENTES), 1962-1989

	1962	1964	1966	1969	1971	1974	1977	1981	1986	1989
Totales	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Productos primarios	73.8	70.1	56.4	46.8	39.7	36.5	29.5	30.0	27.9	27.3
Materias primas no combustibles	67.6	65.0	51.9	40.3	35.4	29.5	25.8	24.7	21.5	22.0
Alimentos y animales vivos	45.7	43.5	35.9	26.4	21.6	17.3	16.2	14.9	13.4	13.4
Bebidas y tabaco	4.8	4.8	4.1	3.5	3.2	3.8	2.8	2.0	1.8	1.5
Materiales crudos	10.8	10.4	8.0	6.6	4.6	4.6	4.6	6.1	5.1	6.2
Aceites de origen animal y vegetal	6.2	6.2	3.8	3.7	6.1	3.8	2.2	1.6	1.2	0.9
Combustibles minerales	6.2	5.1	4.5	6.5	4.3	7.0	3.7	5.3	6.4	5.3
Productos manufacturados	26.2	29.9	43.6	53.2	60.3	63.5	70.5	70.0	72.1	72.7
Tradicionales	9.4	10.6	13.2	18.7	18.9	20.3	20.3	18.9	17.2	15.0
Intensivos en recursos naturales	3.5	3.8	4.8	4.4	4.7	6.1	7.4	8.8	6.7	6.6
Abonos manufacturados	1.3	1.5	1.4	0.8	0.6	1.0	0.7	0.5	0.3	0.4
Manufacturas de corcho y madera	1.5	1.6	2.1	1.5	1.4	1.2	1.1	0.9	0.8	0.6
Manufacturas de papel	-	-	0.5	0.6	0.7	1.3	1.4	1.6	1.5	1.5
Manufacturas de minerales no metálicos	0.6	0.7	0.8	1.4	2.0	2.6	4.2	4.9	3.1	3.2
Intensivos en trabajo no especializado	5.9	6.7	8.4	14.3	14.2	14.2	12.9	10.1	10.5	8.4
Cuero	0.9	0.9	1.3	1.2	1.1	1.4	1.6	1.4	1.6	1.1
Hilados y tejidos	3.2	3.7	3.6	4.8	3.7	3.7	3.5	3.6	3.0	2.6
Muebles	0.3	0.5	0.7	0.8	0.8	1.2	0.9	0.8	1.0	1.1
Artículos de viaje y bolsos de mano	-	-	-	-	0.4	0.3	-	-	-	-
Indumentaria	0.9	0.9	1.4	2.4	2.2	2.6	2.1	1.4	1.4	1.1
Calzado	0.7	0.7	1.4	5.1	5.9	5.2	4.7	2.9	3.5	2.5
No tradicionales	16.8	19.3	30.4	34.6	41.4	43.1	50.2	51.1	54.9	57.7
Intensivos en trabajo especializado	8.5	9.5	9.9	13.0	16.6	14.5	19.8	21.0	17.7	15.3
Materiales de curtiembre, tintes y colorantes	-	-	0.3	0.3	0.2	0.4	0.4	0.5	0.5	0.7
Aceites esenciales, productos de perfumería	0.5	0.6	0.6	0.5	0.4	0.6	0.5	0.7	0.5	0.6
Materia y productos químicos, n.e.	0.5	0.5	0.3	0.3	0.5	0.8	0.5	0.6	0.5	0.5
Manufacturas de caucho	0.1	0.1	0.4	1.8	2.5	2.9	2.6	2.0	1.7	1.9
Hierro y acero	2.1	1.9	0.9	1.5	4.0	4.5	7.1	8.9	7.3	5.5
Manufacturas de metal, n.e.	0.8	1.2	1.6	3.1	3.4	0.2	4.3	4.0	2.9	2.6
Equipos sanitarios, de plomería, calefacción e iluminación	0.4	0.6	0.8	0.8	0.7	0.8	0.5	0.4	0.4	0.4
Artículos manufacturados diversos, n.e.	4.1	4.6	5.1	4.7	4.8	4.5	3.9	4.0	3.8	3.0
Productos de alta tecnología	8.3	9.8	20.5	21.6	24.8	28.7	30.4	30.1	37.2	42.4
Elementos y compuestos químicos	0.6	0.6	3.1	2.9	2.0	3.8	2.6	1.9	2.3	2.4
Productos medicinales y farmacéuticos	0.3	0.3	0.5	0.5	0.6	0.7	0.8	1.0	1.2	1.2
Materiales plásticos	-	-	-	-	0.5	0.6	0.8	1.0	1.8	1.9
Maquinaria y equipo de transporte	7.4	9.0	6.5	17.7	21.2	23.1	25.7	25.4	31.0	36.1
Instrumentos de precisión, n.e.	-	-	0.4	0.5	0.5	0.4	0.5	0.4	0.5	0.5
Equipo fotográfico, óptico, etcétera	-	-	-	-	-	-	-	0.4	0.3	0.3

n.e. No especificado.

Fuentes: Naciones Unidas, *Yearbook of International Trade Statistics e International Trade Statistics Yearbook*, diversos números.

• Brasil

Brasil fue el primer país de América Latina que impulsó decididamente sus exportaciones manufactureras, por lo que al estudiar la economía de la región es importante conocer la evolución de sus exportaciones. Del examen del cuadro 4 destaca lo siguiente:

i) A comienzos de la década de los sesenta, 97% de las ventas al exterior lo integraban productos agrícolas (elaborados y con bajos grados de elaboración). En 1987 su participación se redujo a menos de la mitad, lo que muestra la notable diversificación de las exportaciones en favor de las manufacturas.

ii) La evolución de las exportaciones industriales mostró un fuerte sesgo hacia los productos de alta tecnología, que en 1987 aportaban la cuarta parte de las ventas externas; las exportacio-

nes de maquinaria y equipo de transporte son decisivas.

iii) Es notable que las primeras ramas industriales que se desarrollaron durante la fase de sustitución de importaciones –básicamente la manufactura tradicional intensiva en recursos naturales o mano de obra no especializada– han aumentado su participación en el total de las ventas externas, aunque desde el comienzo de la expansión de las exportaciones manufactureras han mantenido una ponderación relativamente baja en el total y mucho menor que la de las no tradicionales.

iv) El sector de bienes intensivos en mano de obra calificada, en gran parte desarrollado en la segunda fase de la industrialización orientada al mercado interno, mostró mayor capacidad que la industria tradicional para reorientar su producción hacia las exportaciones, especialmente durante los ochenta.

C U A D R O 4

BRASIL: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES (PORCENTAJE DEL TOTAL A PRECIOS CORRIENTES, LAB), 1962-1987

	1962	1964	1966	1968	1970	1976	1980	1985	1987
<i>Totales</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>Productos primarios</i>	97.6	95.3	93.4	92.2	87.2	77.2	62.7	56.2	50.4
Materias primas no combustibles	97.0	95.1	93.4	92.2	86.6	74.7	60.9	49.7	46.8
Alimentos y animales vivos	65.8	65.1	65.0	65.1	59.1	47.6	40.1	29.2	27.1
Bebidas y tabaco	2.0	2.1	1.4	1.1	1.3	1.8	1.6	1.9	1.7
Materiales crudos	26.5	25.1	24.8	23.2	23.7	21.7	15.8	15.3	16.2
Aceites de origen animal	2.7	2.8	2.2	2.8	2.5	3.6	3.5	3.3	1.7
Combustibles minerales	0.6	0.2	–	–	0.6	2.5	1.8	6.5	3.7
<i>Productos manufacturados</i>	2.4	4.7	6.6	7.8	12.8	22.8	37.3	43.8	49.6
Tradicionales	0.4	0.9	2.1	2.4	3.9	8.3	9.5	10.7	12.6
Intensivos en recursos naturales	0.2	0.3	0.7	1.3	1.7	1.7	2.6	2.4	3.3
Manufacturas de corcho y madera	0.2	0.3	0.5	0.7	1.0	0.6	0.9	0.7	0.8
Manufacturas de papel	–	–	–	–	0.4	0.8	1.0	1.4	–
Manufacturas de minerales no metálicos	–	–	0.2	0.5	0.7	0.7	1.0	0.7	1.1
Intensivos en trabajo no especializado	0.2	0.5	1.4	1.1	2.2	6.6	6.8	8.3	9.3
Cuero	–	–	0.5	0.3	0.6	1.0	0.6	0.8	1.0
Hilados y tejidos	0.2	0.5	0.9	0.8	1.2	2.8	3.3	2.6	2.9
Muebles	–	–	–	–	–	–	–	0.1	0.2
Artículos de viaje y bolsos de mano	–	–	–	–	–	–	0.2	0.4	0.2
Indumentaria	–	–	–	–	0.1	1.0	0.7	0.7	0.8
Calzado	–	–	–	–	0.3	1.8	2.0	3.6	4.2
No tradicionales	2.0	3.8	4.6	5.4	9.0	14.5	27.8	33.1	36.9
Intensivos en trabajo especializado	0.2	1.7	1.8	2.5	4.8	4.1	7.9	12.5	11.7
Aceites esenciales, productos de perfumería, etc.	–	–	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	–	–
Explosivos	–	–	–	–	–	–	–	0.8	0.8
Materia y productos químicos, n.e.	–	–	–	–	0.2	0.3	0.6	0.6	0.8
Manufacturas de caucho	–	0.4	–	–	–	0.2	0.6	0.9	0.9
Hierro y acero	0.1	1.2	1.1	1.7	3.6	2.3	4.5	8.6	7.7
Manufacturas de metal, n.e.	–	–	0.2	0.2	0.3	0.5	1.1	0.9	0.9
Artículos manufacturados diversos, n.e.	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.5	0.8	0.6	0.6
Productos de alta tecnología	1.8	2.1	2.7	2.9	4.2	10.5	19.9	20.7	25.3
Elementos y compuestos químicos	0.8	0.8	0.8	0.7	0.6	0.5	1.7	3.2	2.7
Materiales plásticos	–	–	–	–	–	–	0.4	1.4	1.3
Maquinaria y equipo de transporte	1.0	1.3	1.9	2.2	3.6	9.7	17.2	15.5	20.7
Instrumentos de precisión, n.e.	–	–	–	–	–	0.2	0.5	0.6	0.7

n.e. No especificado.

Fuentes: Naciones Unidas, *Yearbook of International Trade Statistics e International Trade Statistics Yearbook*, diversos números.

v) La evolución de las exportaciones manufactureras de Brasil es, a primera vista, difícilmente compatible con su disponibilidad relativa de recursos, especialmente de fuerza de trabajo. Dada la riqueza de los recursos naturales del país, es razonable esperar que las ventas externas de productos agrícolas y materias primas sigan constituyendo una parte importante de las exportaciones. Sin embargo, el país también dispone de abundante de fuerza de trabajo, sobre todo no calificada, por lo que se podría haber esperado que hubiese privilegiado las exportaciones de productos intensivos en ese recurso, que corresponden a los generados por las primeras ramas industriales que se desarrollaron en el país. Sin embargo, ello no ocurrió.

• México

La evolución del perfil exportador de México se muestra en el cuadro 5, del que se desprende lo siguiente:

i) A principios de los setenta los productos primarios constituían la parte fundamental de las exportaciones del país, aunque las manufacturas ya conformaban casi un tercio de ellas. Esto es, desde la década anterior se habían desplegando esfuerzos importantes para ampliar la base exportadora del país en favor de los productos de origen industrial.

ii) Esa tendencia, que continuó hasta bien entrado el decenio de los setenta, se interrumpió a raíz de la expansión del sector petrolero en el último tercio de la década: a principios de los ochenta los combustibles daban cuenta de 80% de las exportaciones. Más tarde, el país recuperó en forma acelerada el perfil exportador que se empezó a constituir a partir de la década de los sesenta orientado cada vez más a los productos manufactureros.

iii) Al igual que en Brasil, la ampliación de la base exportadora en favor de las manufacturas fue posible en gran medida gracias a las exportaciones no tradicionales. En 1970, éstas contribuían con 25% de las exportaciones (17% de éstas correspondía a productos de alta tecnología); en el mismo año, los porcentajes de Brasil eran mucho más bajos (9 y 4 por ciento, respectivamente). Una vez recuperados los efectos de la expansión petrolera en la estructura exportadora, los bienes de alta tecnología retomaron su papel protagónico (31% de las exportaciones totales de 1989).

iv) Al igual que en Brasil y España y en los últimos años en Corea, en el sector exportador de productos de alta tecnología es fundamental la rama de maquinaria y equipo de transporte, que en el período considerado contribuyó con más de 80 por ciento.

v) En forma aún más acentuada que en Brasil, sorprende que en México la industria tradicional intensiva en recursos naturales y mano de obra no especializada —desarrollada en la primera fase de la industrialización por sustitución de importaciones— no haya tenido una contribución relevante en la ampliación de las exportaciones manufactureras. Aunque a principios de los

setenta las manufacturas intensivas en trabajo no calificado representaron una proporción importante de las exportaciones (9% en 1973), su ponderación descendió en forma significativa y en la actualidad es marginal.

iv) En los últimos años, la participación de los sectores intensivos en trabajo calificado aumentó de manera importante (8% en 1989), aunque sigue siendo mucho más baja que la de los sectores productores de bienes de alta tecnología. El caso de México plantea dudas similares a las del caso de Brasil: dada la riqueza del país en recursos naturales y fuerza de trabajo, podría haberse esperado que en la primera fase del impulso exportador manufacturero el sector intensivo en empleo hubiera desempeñado un papel decisivo. Sin embargo, no ha sido así, y ello está gestando un perfil exportador industrial que no coincide con la disponibilidad de recursos del país.

Conclusiones

En el período considerado los cuatro países modificaron drásticamente la composición de sus exportaciones en favor de los productos manufacturados. Sin embargo, en la actualidad la participación de los bienes primarios sigue siendo mucho más elevada en Brasil y México que en Corea del Sur y España.

La modificación del perfil exportador de Corea del Sur se ajusta notablemente a los planteamientos de Heckscher y Ohlin. Sus restricciones en términos de recursos naturales obligaron a ese país a insertarse en el comercio internacional mediante la exportación manufacturera. Sobre la base de los excedentes de fuerza de trabajo de que disponía al comenzar su proceso de industrialización, en la primera fase se privilegió la exportación de productos industriales intensivos en mano de obra no calificada que correspondían a las primeras ramas que se desarrollaron al amparo de la sustitución de importaciones. A medida que las reservas de fuerza de trabajo se agotaban, se ampliaron las exportaciones intensivas en trabajo calificado para pasar de manera gradual a las ventas externas de productos de alta tecnología. De este modo, en el transcurso del proceso de industrialización de Corea del Sur, todas las ramas industriales se incorporaron de modo paulatino al mercado mundial, pero el tipo de productos decisivos en cada etapa dependió de la disponibilidad de recursos con que contaba la economía en cada fase.

España tuvo básicamente el mismo comportamiento en la transformación de la estructura de sus ventas foráneas, aunque su tránsito a las exportaciones de alta tecnología fue más acelerado que en Corea. Como el excedente de fuerza de trabajo era más bajo que en el país asiático, el peso de los productos intensivos en trabajo en las primeras fases del desarrollo manufacturero exportador fue menor que en Corea; sin embargo, contribuyeron de manera importante en las ventas españolas al exterior. Por tanto, también en el caso español se dio la regularidad de que las industrias que se desarrollaron en determinada fase fueron

MÉXICO: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES (PORCENTAJE DEL TOTAL A PRECIOS CORRIENTES, LAB) 1970-1989.

	1970	1973	1977	1980	1982	1986	1989
<i>Totales</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>Productos primarios</i>	67.9	55.6	72.5	89.0	91.2	74.7	55.7
Materias primas no combustibles	64.7	54.6	50.4	18.8	11.9	30.5	64.7
Alimentos y animales vivos	38.4	35.9	32.3	11.5	7.5	20.0	11.0
Bebidas y tabaco	1.3	1.6	1.5	0.7	0.6	1.6	1.3
Materiales crudos	25.0	17.1	16.5	6.5	3.8	9.0	9.1
Combustibles minerales	3.2	1.0	22.2	70.2	79.3	44.2	34.4
<i>Productos manufacturados</i>	32.1	44.4	27.5	11.0	8.8	25.3	44.3
Tradicionales	7.1	12.8	8.2	2.3	1.3	4.5	5.2
Intensivos en recursos naturales	3.0	3.6	4.3	1.0	0.7	3.2	3.3
Abonos manufacturados	0.7	0.6	—	—	—	—	—
Manufacturas de corcho y madera	0.6	0.8	0.9	0.3	—	0.4	0.2
Manufacturas de papel	0.3	0.5	—	—	—	0.6	0.9
Manufacturas de minerales no metálicos	1.5	1.8	3.2	0.7	0.7	2.1	2.1
Intensivos en trabajo no especializado	4.0	9.2	3.9	1.4	0.6	1.3	1.9
Cuero	0.3	0.1	—	—	—	—	—
Hilados y tejidos	2.3	5.4	2.8	1.1	0.6	1.2	1.5
Muebles	0.3	0.3	—	—	—	—	—
Artículos de viaje y bolsos de mano	0.1	0.3	—	—	—	—	—
Indumentaria	0.8	2.8	0.7	0.1	—	0.2	0.4
Calzado	0.3	0.3	0.4	0.2	—	—	—
No tradicionales	25.0	31.6	19.3	8.7	7.5	20.8	39.1
Intensivos en trabajo especializado	8.4	7.3	7.8	1.9	1.0	4.7	7.7
Materiales de curtiembre, tintes y colorantes	—	—	0.4	0.2	—	0.2	0.5
Aceites esenciales, productos de perfumería	0.3	0.3	0.4	0.1	—	—	—
Explosivos	—	—	—	—	—	—	—
Materia y productos químicos, n.e.	1.1	1.0	0.6	0.1	—	0.4	0.5
Manufacturas de caucho	—	—	—	—	—	0.1	0.3
Hierro y acero	2.5	1.2	2.0	0.3	0.6	2.4	3.1
Manufacturas de metal, n.e.	1.3	1.5	2.0	0.3	—	0.7	1.7
Equipos sanitarios, de plomería, calefacción e iluminación	—	—	0.3	—	—	—	—
Artículos manufacturados diversos, n.e.	3.2	3.4	2.1	0.8	0.4	0.9	1.7
Productos de alta tecnología	16.6	24.3	11.5	6.8	6.5	16.0	31.3
Elementos y compuestos químicos	3.5	2.9	3.6	2.0	2.5	3.0	3.8
Productos medicinales y farmacéuticos	2.1	1.9	1.2	0.4	—	0.2	0.5
Materiales plásticos	—	—	—	—	0.2	0.7	1.3
Maquinaria y equipo de transporte	10.7	19.1	6.0	4.4	3.8	11.8	24.8
Instrumentos de precisión, n.e.	0.2	0.5	0.8	—	—	0.3	0.9

n.e. No especificado.

Fuentes: Naciones Unidas, *Yearbook of International Trade Statistics e International Trade Statistics Yearbook*, diversos números

las que después se incorporaron al mercado mundial.

El contraste de estos países frente a Brasil y México es fundamental. Éstos integraron rápidamente sus industrias al mercado exportador, sobre todo mediante la exportación de maquinaria y equipo de transporte, sin que las ramas industriales más antiguas se incorporaran al mercado internacional, lo que difícilmente guarda consistencia con su disponibilidad de recursos naturales y trabajo. Las características que ha adquirido el comercio exterior de manufacturas de estos países latinoamericanos plantea diversas inquietudes, entre otras el peso considerable de las empresas transnacionales en la producción de maquinaria y equipo de transporte y la incapacidad de las ramas más tradicionales de la industria para incorporarse a la dinámi-

ca exportadora (que además son el campo de acción preferente del empresariado nacional); estos factores determinan que su perfil exportador esté sujeto en buena medida a decisiones supranacionales. Es necesario, por otro lado, investigar en detalle los elementos que explican que gran parte de los empresarios industriales no estén en condiciones de abrirse al mercado mundial. Dada la tecnología que incorporan, las ramas tradicionales podrían contribuir de manera importante a resolver los problemas de empleo (tanto de Brasil como de México). Cabe destacar, por último, que el perfil que ha adquirido el desarrollo manufacturero exportador de esas economías ensanchará las brechas de productividad entre los sectores de la economía, lo que se traducirá, inevitablemente, en una mayor concentración del ingreso. (2)