



El reto de las exportaciones colombianas

El reto de las exportaciones colombianas

Juan Carlos Carrillo Schönburg

 Universidad de
los Andes
Colombia

Facultad de
Administración

Nombre: Carrillo Schönburg, Juan Carlos, autor.

Título: El reto de las exportaciones colombianas / Juan Carlos Carrillo Schönburg.

Descripción: Bogotá : Universidad de los Andes, Facultad de Administración, Ediciones Uniandes, 2020. | 266 páginas : ilustraciones ; 16 x 23 cm | Temas de Administración

Identificadores: ISBN 9789587749786 (rústica)

Materias: América Latina – Comercio exterior | Crecimiento económico – América Latina | América Latina – Tratados comerciales | Colombia – Comercio exterior | Colombia – Política comercial

Clasificación: CDD 382.098–dc23

SBUA

Primera edición: junio del 2020

© Juan Carlos Carrillo Schönburg

© Universidad de los Andes, Facultad de Administración

Ediciones Uniandes

Calle 19 n.º 3-10, oficina 1401

Bogotá, D. C., Colombia

Teléfono: 3394949, ext. 2133

<http://ediciones.uniandes.edu.co>

<http://ebooks.uniandes.edu.co>

infeduni@uniandes.edu.co

ISBN: 978-958-774-978-6

ISBN *e-book*: 978-958-774-979-3

Corrección: Constanza Morales Mair

Diagramación: Vicky Mora

Diseño de cubierta: El Faro

Universidad de los Andes | Vigilada Mineducación.

Reconocimiento como universidad: Decreto 1297 del 30 de mayo de 1964.

Reconocimiento de personería jurídica: Resolución 28 del 23 de febrero

de 1949, Minjusticia. Acreditación institucional de alta calidad, 10 años:

Resolución 582 del 9 de enero del 2015, Mineducación.

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida ni en su todo ni en sus partes, ni registrada en o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electro-óptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo por escrito de la editorial.

A Ana María

Contenido

Lista de gráficos y tablas	13
Introducción	17
Antecedentes históricos	18
¿Qué pretende este libro?	23
Parte I	
América Latina y su contexto	
1 América Latina y su comercio exterior	29
El modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (isi)	32
Los acuerdos de Bretton Woods	33
La industrialización de América Latina	35
El milagro chileno	39
Crisis de la deuda latinoamericana	41
El Consenso de Washington	42
La apertura de 1991 y la crisis asiática de 1997	46
Abrir una economía no conduce necesariamente a un mayor crecimiento	49
El despertar de China	51
La década ganada o la burbuja de precios de los productos básicos, 2003-2013	53
2 Crecimiento económico y comercio exterior	57
La importancia de las divisas	61
La necesidad de una tasa de cambio adecuada para la exportación	62
¿De qué otro modo impulsan las exportaciones el crecimiento de un país?	65
Comercio exterior y crecimiento económico en América Latina	66
¿Qué tan abierta es América Latina?	70
¿Qué exporta América Latina?	78

3	Los acuerdos comerciales en América Latina	81
	Conceptos preliminares	81
	Breve historia de los acuerdos comerciales	86
	Acuerdos regionales en América Latina	89
4	¿Qué han hecho otros países?	95
	El papel de las exportaciones en el desarrollo	95
	Estados Unidos	96
	Países asiáticos	97
	Países latinoamericanos	108

Parte II

El caso colombiano

5	El comercio internacional en Colombia (1900-2018) y la inversión extranjera	149
	1900-1939 – Surgimiento del negocio cafetero	150
	1939-1991 – La Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)	152
	1991-2003 – Apertura y crisis	155
	2003-2013 – La bonanza de productos primarios generada por China	159
	2013-2018 – La caída del sector externo	165
	¿Qué se puede aprender de esta historia?	166
	La Inversión Extranjera Directa (IED)	168
6	La política comercial en Colombia	177
	Situación reciente de la política comercial colombiana	183
7	Acuerdos comerciales en Colombia	187
	¿Es necesaria una balanza comercial positiva cuando comerciamos?	188
	Breve recuento de los acuerdos negociados y vigentes	189
	¿En qué medida son buenos estos acuerdos para el sector exportador colombiano?	194
	La importancia de la logística	197

8	Algunos sectores exportadores de Colombia	205
	El petróleo	206
	Las flores	211
	Las confecciones	216
	El sector automotriz	220
	Conclusiones	225
	La importancia de la diversificación	226
	¿Cuál es nuestro modelo económico?	230
	¿En qué medida han ayudado los acuerdos comerciales?	231
	Somos un país cerrado con una política comercial proteccionista	235
	El futuro de la exportación de productos industriales	236
	La distancia de nuestros vecinos	239
	Una ubicación geográfica privilegiada que se desaprovecha	242
	La IED saca la cara por el sector externo colombiano	242
	El reto de la productividad	243
	¿Qué podemos aprender de otros países?	247
	Referencias	255

Lista de gráficos y tablas

Gráficos

Gráfico 2.1.	Indicadores de apertura. Exportaciones sobre PIB en América Latina	70
Gráfico 2.2.	Exportaciones/PIB históricos en América Latina	73
Gráfico 2.3.	Indicadores de apertura. Exportaciones sobre PIB para Asia	73
Gráfico 2.4.	Indicadores de apertura. Exportaciones sobre PIB para Europa	74
Gráfico 2.5.	Indicadores de apertura. Exportaciones per cápita en América Latina	76
Gráfico 2.6.	Indicadores de apertura. Exportaciones per cápita en Asia	76
Gráfico 2.7.	Indicadores de apertura. Exportaciones per cápita en América del Norte	77
Gráfico 2.8.	Indicadores de apertura. Exportaciones per cápita en Europa	77
Gráfico 2.9.	Indicadores de apertura. Exportaciones per cápita en África	78
Gráfico 4.1.	Crecimiento económico de Chile	115
Gráfico 4.2.	Exportaciones de México (USD 000.000)	135
Gráfico 4.3.	Exportaciones mexicanas de cerveza (USD 000.000)	140
Gráfico 5.1.	Exportaciones e importaciones, 1980-2018 (USD 000.000)	157
Gráfico 5.2.	Petróleo y carbón, % del total de exportaciones (1991-2018)	158

Gráfico 5.3.	Exportaciones e importaciones de China (USD 000.000)	160
Gráfico 5.4.	Precios de productos básicos o <i>commodities</i>	161
Gráfico 5.5.	Exportaciones de Colombia, 1991-2018 (USD 000.000)	163
Gráfico 5.6.	Exportaciones a Venezuela (USD 000.000)	164
Gráfico 5.7.	Inversión Extranjera Directa (IED) hacia Colombia (USD 000.000)	171
Gráfico 5.8.	Inversión Extranjera Directa (IED) hacia Colombia y el petróleo (USD 000.000)	171
Gráfico 5.9.	Inversión Extranjera Directa (IED) en Colombia por sectores recipientes principales (USD 000.000)	172
Gráfico 5.10.	Inversión Extranjera Directa (IED) de Colombia en el exterior (USD 000.000)	175
Gráfico 7.1.	Acuerdos comerciales y balanza comercial 2018 (USD 000.000)	191
Gráfico 8.1.	Exportaciones de petróleo de Colombia, 1991-2018 (USD 000.000)	207
Gráfico 8.2.	Producción de petróleo en Colombia, 2006-2016 (barriles/día)	208
Gráfico 8.3.	Precios del barril de petróleo Brent	209
Gráfico 8.4.	Exportaciones de petróleo a Estados Unidos, Unión Europea y China, 1991-2018 (USD 000.000)	210
Gráfico 8.5.	Exportaciones de flores, 1991-2018 (USD 000.000)	211
Gráfico 8.6.	Exportaciones de confecciones, 1991-2018 (USD 000.000)	218
Gráfico 8.7.	Exportaciones de confecciones a Estados Unidos, Unión Europea y Venezuela, 1991-2018 (USD 000.000)	219

Gráfico 8.8.	Exportaciones de la industria automotriz. Principales compradores, 1991-2018 (USD 000.000)	221
Gráfico 1.	Comercio con Estados Unidos (USD 000.000)	233

Tablas

Tabla 1.1.	Crecimiento del PIB de Chile	41
Tabla 2.1.	Crecimiento de América Latina	67
Tabla 2.2.	Exportaciones/PIB históricos para América Latina	72
Tabla 4.1.	Crecimiento económico de Chile	114
Tabla 4.2.	Chile, crecimiento de algunos rubros	117
Tabla 4.3.	Sectores exportadores líderes de Chile, 2017-2018 (USD millones)	118
Tabla 4.4.	Principales países compradores de vino chileno (USD millones)	121
Tabla 4.5.	Crecimiento económico de Brasil	126
Tabla 4.6.	Crecimiento económico de México	131
Tabla 4.7.	Exportaciones mundiales de cerveza 2017	139
Tabla 5.1.	Composición de las exportaciones	153
Tabla 5.2.	Flujos de IED hacia Colombia	169
Tabla 5.3.	Inversión Extranjera Directa (IED) hacia afuera	174
Tabla 7.1.	Índice de Desempeño Logístico, IDL – 2018	200
Tabla 8.1.	Exportadores de flores en el mundo (2013)	212
Tabla 8.2.	Destinos de las flores de Colombia (2018)	212

Tabla 8.3.	Proveedores de flores a Estados Unidos (2014)	213
Tabla 8.4.	Países importadores de flores (2014)	213
Tabla 8.5.	Variedades exportadas en el mundo (2013)	213
Tabla 8.6.	Variedades exportadas por Colombia (2014)	214
Tabla 1.	Exportaciones de productos industriales (porcentaje del total de exportaciones)	237

Introducción

El 27 de diciembre del 2012, la revista *Dinero* publicó el artículo “Colombia rompe récord en exportaciones y destinos”. Aquel fue el mejor año para las exportaciones del país en toda su historia: llegó a los USD 60.000 millones. Hasta hoy no se ha vuelto a alcanzar esta cifra (diciembre del 2019). Lo positivo de este logro fue la disponibilidad de moneda extranjera en la economía nacional, lo cual hizo que el peso se valorizara frente al dólar. Esto permitió la compra de importaciones más baratas y redujo el servicio de la deuda externa. Sin embargo, a finales del 2015 ya era otro el panorama: la revista *Semana* del 19 de diciembre publicó el artículo “¿Qué pasa con la economía?”, en el que se lamentaba el hecho de que los colombianos perdieran una parte importante de su patrimonio medido en dólares; en solo ese año, la devaluación fue del 26 %. En total, entre finales del 2013 y el 2018, el peso se devaluó en un 40,7 % (Banco de la República, 2018; cálculos del autor).

Este cambio tan abrupto en las condiciones económicas impactó los planes de gasto del Gobierno (recibió menores dividendos de Ecopetrol), los negocios de importación (reducción de sus márgenes y factibilidad) y la disponibilidad de moneda extranjera entre el público en general

(encarecimiento del turismo internacional, entre otros). Afortunadamente, gracias a la tasa de cambio flotante frente a las principales monedas extranjeras, la economía ajustó los precios y obligó a todos los participantes en el mercado —exportadores, importadores, vendedores y compradores— a negociar con base en la nueva realidad.

La parte de la economía internacional que no reaccionó fue la de la exportación. A pesar de la devaluación que sufrió el peso, las cifras de esta subieron muy lentamente en los años siguientes, a un ritmo menor que el de las importaciones.

El objetivo de este libro es explicar cómo el comercio exterior puede impulsar la economía, en lugar de convertirse en un lastre para el desarrollo normal de actividades que dependen de la consecución de moneda extranjera, como son las importaciones. Con este propósito, se hace un análisis crítico del desempeño del comercio exterior en América Latina, en particular de Colombia, para determinar hasta qué punto es necesario tomar acciones, diversificar e incentivar las exportaciones en la región, sin lo cual será difícil que estas naciones adquieran el desarrollo económico que necesitan y los ingresos per cápita de una economía desarrollada. También se aclara cómo funciona el comercio exterior, qué beneficios puede o no aportar a un país y de qué forma esta actividad impulsa una economía hasta hacerla converger con los países desarrollados.

Antecedentes históricos

El papel del comercio exterior como motor de la economía se hizo evidente con la llegada de la revolución industrial a Gran Bretaña, en el siglo XVIII. Lo que hasta ese momento había sido la suma de actividades artesanales a nivel de hogar se comenzó a remplazar por trabajo organizado en lugares centrales como fábricas, donde las actividades desarrolladas alcanzaron niveles especializados, aumentaron la productividad e incrementaron la riqueza.

Paralelamente, los fabricantes vieron la necesidad de buscar mercados para los productos que se elaboraban cada vez más eficientemente y en mayores cantidades. El desarrollo en el sector del transporte facilitó el traslado de los productos en barcos a vapor y trenes, inicialmente a las colonias que tenía Gran Bretaña en todo el mundo y, más adelante, a otros países.

Esta actividad comercial hizo de Gran Bretaña el imperio más rico y poderoso del planeta durante la última mitad del siglo XIX; un primer ejemplo de cómo la actividad industrial, aplicada a ciertos productos, desarrolla la economía de un país. Con el tiempo, los ingleses se dieron cuenta de que no les convenía un mundo mercantilista, invadido de barreras comerciales como los aranceles. Entre 1815 y 1846 erigieron un sistema, conocido como *corn laws* o leyes de granos, que protegía la producción de alimentos y granos a fin de favorecer los productores domésticos con precios más altos. Al fracasar la cosecha de papa en Irlanda, el primer ministro inglés, sir Robert Peel, abolió dichas leyes en 1846. Esto dio paso a una época de relativo libre comercio en Gran Bretaña, y gradualmente en el resto del mundo, como parte de la primera era de globalización (1850-1914). Los grandes beneficiados fueron los fabricantes, quienes lograron conseguir alimentos más económicos para sus tropas de obreros.

El resto de Europa no se quedó atrás. Ante el éxito de Gran Bretaña, países como Bélgica, Francia y Holanda ingresaron a la industria fabril en diferentes campos. Se destaca el caso de Alemania, con la empresa Bayer, que abrió sus puertas a la industria farmacéutica, la química industrial y al desarrollo del caucho sintético. En el sector de la electricidad, Siemens se posicionó rápidamente como negocio preeminente. En cuanto a la industria de acero y la fabricación de armas y ferrocarriles, entre otros, se destacaron Alfred Krupp, el “rey de los cañones”, la familia Stinnes y la empresa Thyssen. Más adelante, con la invención del automóvil por Karl Benz en 1885, entraron al negocio figuras como Gottlieb Daimler, quien hizo el primer prototipo

viable de la idea presentada por Benz, y Rudolf Diesel, creador de un motor de combustión interna alternativo (Watson, 2010, p. 355). Estos países también buscaron mercados internacionales para sus productos.

Estados Unidos, por su parte, imitó la industrialización de los británicos, con un elemento de más: la simplificación de la producción para servir a un mercado masivo (Morris, 2012). En el siglo XIX construyó barcos para luchar contra los ingleses en el lago Ontario y produjo armas con innovaciones, como la intercambiabilidad de piezas. Esto simplificó y redujo el costo del proceso de producción y permitió el intercambio de piezas entre productos; hasta entonces, cada producto era único e irrepetible y todas sus piezas eran exclusivas. La experticia estadounidense se hizo evidente no solo en barcos y armas, sino también en los textiles —con maquinaria de inspiración inglesa, que luego perfeccionarían—, muebles y objetos como relojes de mesa, máquinas de coser y máquinas de escribir. Estados Unidos complementó su presencia en el mercado internacional con materias primas como el algodón, convirtiéndose en el principal proveedor de Gran Bretaña.

El desarrollo de estos países innovadores requería asimismo de nuevos proveedores para la alimentación de sus obreros y la consecución de materias primas, como algodón, carbón, hierro, carne, lana, trigo, café, cacao, entre otros, para la fabricación de sus productos. Países como Australia, Nueva Zelanda, Argentina y Uruguay empezaron a enviar cantidades cada vez mayores de dichas materias primas a los países recién desarrollados. Esto permitió subir los salarios y el valor de los productos que sus economías generaban. La segunda mitad del siglo XIX fue una época de rápido crecimiento económico en todo el mundo, gracias a la incorporación de las máquinas al proceso fabril.

Sin embargo, este crecimiento se vio truncado por las dos guerras mundiales y la Gran Depresión de 1929. Argentina, Uruguay y otros países latinoamericanos sufrieron un deterioro en los términos de intercambio (relación entre los precios de exportaciones sobre los de importaciones) y

se dificultaron sus posibilidades de converger con las economías de los países desarrollados.

Siguiendo las ideas de Raúl Prebisch (1963) —economista argentino que fue presidente del Banco Central de su país en la década de los cuarenta— y su modelo de industrialización por medio de la protección del mercado interno, para aprender a producir y sustituir lo que se importa, América Latina dejó de buscar el crecimiento económico por vía de la competencia abierta con los demás países y se cerró por un tiempo, con el fin de proteger los esfuerzos de sus industrias aprendices. Esto no era nuevo. De hecho, todos los países que se industrializaron después de Gran Bretaña recurrieron, en mayor o menor medida, a la protección de sus mercados mediante aranceles. La idea era permitir que las empresas tuvieran ingresos superiores —el arancel les permitía subir sus precios prácticamente hasta el valor del propio arancel— para poder reinvertir en sus negocios y fortalecerlos. Esto se denominó *protección de industrias infantiles* y fue utilizada por muchos países, entre ellos Estados Unidos, Japón, Italia y Rusia, donde ya existían aranceles altos desde la segunda mitad del siglo XIX (Frieden, 2006, p. 62).

Los problemas de dicha protección fueron, principalmente, la transferencia de ingresos, de consumidor a productor, y el alejamiento del país de sus ventajas comparativas, debido a que se producían artículos de aranceles altos, en lugar de aquellos que se fabricaban de manera más productiva. Lo primero significaba que los precios de los artículos protegidos serían mucho más costosos, lo cual implicaba un mayor gasto para el consumidor y menor competitividad para el productor, dependiendo de si se trataba de una materia prima o de un bien en proceso. Lo segundo podía conducir a que el país descuidara sus sectores más eficientes, simplemente porque existía la oportunidad de fabricar artículos protegidos.

En qué medida contribuyó dicha protección a una industrialización más rápida es aún motivo de debate (Frieden, 2006, p. 67). Para América Latina, como se verá a

lo largo de este libro, la decisión de adoptar la Industrialización por Sustitución de Importaciones (isi) tuvo consecuencias positivas y negativas. Es un hecho que la región se alejó de las posibilidades de construir sectores exportadores fuertes —como sí lo lograron Japón y sus seguidores asiáticos— y perdió un tiempo valioso que necesitaría más tarde para evitar que China avasallara su precaria e inexperta fuerza industrial exportadora.

América Latina también perdió la posibilidad de aprender a competir sin tanta protección arancelaria al no aprovechar los acuerdos multilaterales negociados por el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT, por sus siglas en inglés), de 1948 a 1995. Como el modelo escogido fue el de la Industrialización por Sustitución de Importaciones, no se aplicaba la reducción de aranceles y barreras que hacía el GATT por medio de las ocho rondas negociadas. Esto condujo a que, hacia finales del siglo xx, los aranceles de los países del hemisferio norte llegaran a un nivel del 3 % en promedio y que los aranceles de Latinoamérica, con excepción de Chile, fueran tres o cuatro veces dicho porcentaje. Como se verá más adelante, cuando países como Colombia iniciaron su apertura, a comienzos de los años noventa, el arancel promedio a las importaciones disminuyó drásticamente: de más de 50 % a menos de 12 %. Pero, en el caso colombiano, dicha reducción se compensó más tarde por medio de un incremento significativo en las barreras no arancelarias, las cuales siguieron protegiendo a muchos sectores industriales, hasta la fecha.

La llegada de la bonanza de los productos básicos o *commodities*, entre el 2003 y el 2013, representó un alivio fiscal y de moneda extranjera para todos los gobiernos de la región, desde Colombia hasta Argentina. Desafortunadamente, los gobernantes de turno quizá pensaron que este era el nuevo modelo económico esperado y que no debían preocuparse más por la falta de recursos para impulsar a los países. Brillaron por su ausencia los fondos soberanos de ahorro para los gastos contracíclicos, los cuales se requerirían cuando la situación cambiara y se necesitara impulsar la economía.

En consecuencia, esta bonanza contribuyó a que sobrevivieran gobiernos no viables que lograron prolongar su permanencia, para desgracia de sus poblaciones. El caso de Venezuela es el más patente.

El hecho es que, al finalizar la bonanza, todos los gobiernos latinoamericanos tuvieron que buscar soluciones para unos sectores externos que, de un momento a otro, dejaron de ser superavitarios y no podían financiar al Estado con los jugosos impuestos o dividendos de las empresas estatales.

¿Qué pretende este libro?

Este libro analiza cómo Colombia se dejó llevar por la ilusión de que sus productos primarios harían crecer su economía hasta converger con la de los países más desarrollados. También muestra que los demás países de la región tuvieron el mismo sueño y todos, desde Brasil hasta Ecuador, cayeron en la misma trampa.

Además de dicho análisis, se tratan diferentes aspectos del comercio exterior de Colombia y de América Latina a fin de determinar la manera en que se podría corregir la situación actual —en que las exportaciones son menores de lo que solían ser y con frecuencia menores que las importaciones— para que el sector externo de la economía sea un verdadero motor de desarrollo.

Se abordan temas como el de la Inversión Extranjera Directa (IED), en la que Colombia presentó progresos reales desde el comienzo del siglo XXI. Es de especial interés el avance logrado, tanto en la inversión dentro del país por parte de extranjeros (IED interna), como en la de los empresarios colombianos hacia otros países (IED externa). Esto ubica a Colombia en cuarto lugar en América Latina, después de Brasil, México y Chile. El final de la primera parte da cuenta de lo ocurrido en otros países con su sector externo, el desarrollo de su economía y, particularmente, con sus exportaciones.

El libro está dividido en dos partes, además de la introducción y las conclusiones. La primera parte se concentra en América Latina, el entorno en el cual se mueve Colombia y las circunstancias que comparten los países de la región frente al resto del mundo. La segunda parte estudia a Colombia y pretende hacer un diagnóstico de lo que ha sucedido con nuestras exportaciones y de por qué son aún una fracción de las de otros países en desarrollo, tanto en términos per cápita como en porcentaje del PIB. Además, presenta una corta discusión sobre la importancia de la logística para el desarrollo de un comercio internacional fuerte y algunos ejemplos de sectores exportadores colombianos.

El propósito final de este libro es resumir, en un solo documento, las perspectivas más recientes (2019) del sector externo colombiano y de sus exportaciones en particular, revisar el trayecto recorrido para entender el proceso y justificar el estado de cosas. Con esto se busca corregir la información que tiende a sobrevender la situación actual para hacernos creer que lo que se ha logrado es más que lo que falta por hacer.

Se escribió con el objeto de acompañar los cursos de Negocios Internacionales y Mercados Emergentes que ofrece la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes. La ausencia de un documento que resuma la situación colombiana es el principal aliciente para completar esta obra. Tiene como público objetivo a las personas interesadas en este tema. Para facilitar su lectura, se explicaron los términos y conceptos que no son del manejo habitual de una persona con estudios universitarios.

Una aclaración final: todas las cifras monetarias contenidas en este texto están en dólares estadounidenses.

Parte I

América Latina y su contexto

Los siguientes cuatro capítulos describen a grandes rasgos la situación actual del comercio internacional de la región. No es sorprendente que los países latinoamericanos compartan las oportunidades de tener grandes riquezas naturales, así como también las amenazas resultantes de su dependencia excesiva en los productos primarios derivados de dichas riquezas.

Después de un recuento histórico preliminar, el capítulo primero presenta un análisis de la relación entre el crecimiento económico de un país y su comercio exterior. Lo que parece una relación causal entre las dos variables es, de hecho, más compleja y en algunos casos inexistente. El capítulo segundo estudia cuán abierta es realmente América Latina en comparación con los demás países del mundo.

El capítulo tercero describe la situación actual de los acuerdos comerciales en el mundo e incluye un breve análisis de los acuerdos regionales latinoamericanos. Esta primera parte cierra con algunos ejemplos de lo que otros países han hecho para mover su economía en el sector externo. Se narra el caso de éxito de Corea del Sur, con sus productos manufacturados de alta calidad y sus aciertos y tropiezos en el esfuerzo por convertirse en un país desarrollado; el caso de Chile, con su adopción del modelo neoliberal para hacer crecer su economía; el de Brasil, cuya agricultura se destaca a nivel mundial por su productividad; el de México, mejor exportador de manufacturas de la región y, por último, el caso de Perú, que al imitar a Chile se convirtió en un buen competidor en el sector de vegetales y frutas.