

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE
COMERCIO Y DESARROLLO

**INFORME SOBRE EL COMERCIO Y EL DESARROLLO,
2002**

LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y SU INSERCIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL



NACIONES UNIDAS

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE
COMERCIO Y DESARROLLO
Ginebra

**INFORME SOBRE EL COMERCIO
Y EL DESARROLLO, 2002**

**Informe de la secretaría de la Conferencia de las Naciones
Unidas sobre Comercio y Desarrollo**



NACIONES UNIDAS
Nueva York y Ginebra, 2002

Nota

- Las firmas de los documentos de las Naciones Unidas se componen de letras mayúsculas y cifras. La mención de una de estas firmas indica que se hace referencia a un documento de las Naciones Unidas.
- Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.
- El material contenido en esta publicación puede citarse o reproducirse sin restricciones, siempre que se indique la fuente y se haga referencia al número del documento. Deberá remitirse a la secretaría de la UNCTAD un ejemplar de la publicación en que aparezca el material citado o reproducido.
- La fotografía de la portada es de Lois Jense y se reproduce por cortesía del PNUD.

UNCTAD/TDR/(2002)

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

Nº de venta: S.02.II.D.10

ISBN 92-1-112549-9

ISSN 0255-4607

Copyright Naciones Unidas, 2002
Quedan reservados todos los derechos

Cuestionario

Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2002

Para poder aumentar la calidad y la utilidad del *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo*, la secretaría de la UNCTAD desearía recibir sus opiniones sobre esta publicación. Sírvase llenar los casilleros, responder a las preguntas y devolvernos este formulario a la dirección que figura a continuación. Una encuesta electrónica a los lectores figura en el sitio Web de publicaciones de la UNCTAD: www.unctad.org/en/pub/pubframe.htm. Gracias por su cooperación.

Auxiliar Editorial
División de Mundialización y Estrategias de Desarrollo
Bureau E.10015, Palais des Nations
CH-1211 Ginebra, 10 Suiza
Fax: (4122) 9070274
Correo electrónico: tdr.survey@unctad.org

- | 1. ¿Cómo calificaría usted esta publicación? | <i>Excelente</i> | <i>Buena</i> | <i>Satisfactoria</i> | <i>Deficiente</i> |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| En general | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Utilidad de los temas tratados | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Calidad analítica | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Conclusiones normativas | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Presentación | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

2. ¿Cuáles considera que son los puntos fuertes de esta publicación?

3. ¿Cuáles considera que son los puntos débiles de esta publicación?

4. ¿Con qué fines principales utiliza usted esta publicación?

Análisis e investigación Educación y formación

Formulación de políticas y gestión Otros (*especifique*) _____

5. Indique lo que mejor describa su esfera de trabajo

Gobierno Empresa pública

Organización no gubernamental Institución académica o de investigación

Organización internacional Medios de información

Institución empresarial privada Otro tipo (*especifique*) _____

6. Nombre y dirección de la persona que contesta el formulario (optativo):

7. ¿Desea agregar alguna observación?

PRÓLOGO

Uno de los retos fundamentales a que hace frente la comunidad internacional es el de lograr que los posibles beneficios de una economía mundial más interdependiente sean disfrutados por todos, particularmente los países y las comunidades más pobres. Muchos países en desarrollo han demostrado que están dispuestos a adoptar nuevas formas de comerciar una economía en vías de mundialización integrándose rápidamente en el sistema de comercio multilateral, a menudo a un costo considerable. Pero hasta la fecha los beneficios distan de ser los esperados y el rumor del descontento va cobrando volumen.

El *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo* de este año deja constancia tanto de la participación creciente de los países en desarrollo en el sistema de comercio como de la existencia de una serie de desequilibrios que impiden a estos países sacar pleno partido de las nuevas oportunidades de exportación. En noviembre de 2001, en la Cuarta Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio en Doha, quedó de manifiesto que para corregir esos desequilibrios se necesitaría un mayor esfuerzo de parte de los países desarrollados en el sentido de ofrecer mayor acceso a los mercados para los productos respecto de los cuales los países en desarrollo tuviesen ventajas evidentes, de crear capacidad de modo que los países en desarrollo pudiesen competir en los mercados mundiales y de ayudar a estos países a adaptarse a los rigores del sistema de comercio multilateral.

El año pasado fue un año difícil para la economía mundial. Las economías industriales avanzadas perdieron dinamismo, lo que repercutió directamente en las perspectivas de crecimiento de los países en desarrollo a raíz de la reducción del comercio y las corrientes de capital. El presente *Informe* constata algunas señales de mejora en la economía mundial este año, pero advierte contra el peligro de una falsa seguridad y pone de relieve la importancia de contar con políticas coherentes para una recuperación sostenida y un desarrollo sostenible. Para tratar estas cuestiones el sistema de las Naciones Unidas ofrece foros apropiados donde todas las partes interesadas pueden unirse en la lucha mundial contra la pobreza y en pro de los objetivos de desarrollo del Milenio internacionalmente acordados que, de alcanzarse, supondrán una mejora tangible en el bienestar de todos nuestros ciudadanos.



Kofi A. Annan
Secretario General de
las Naciones Unidas

ÍNDICE

<i>Capítulo</i>	<i>Página</i>
PRÓLOGO	vi
NOTAS EXPLICATIVAS	xvii
SIGLAS Y ABREVIATURAS	xix
PANORAMA GENERAL	I

Primera parte

TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS MUNDIALES

I. LA ECONOMÍA MUNDIAL: RESULTADOS Y PERSPECTIVAS	3
A. Introducción	3
B. Economías desarrolladas	6
1. Recesión y recuperación en los Estados Unidos	6
2. Crecimiento lento e irregular en la Unión Europea	9
3. Recesión en el Japón	16
C. El comercio internacional, las corrientes financieras y los países en desarrollo	17
1. Corrientes y balanzas comerciales	20
2. Los precios de los productos básicos	22
3. Los mercados financieros y las corrientes de capital	25
D. Perspectivas económicas	31
Notas	36
II. EL SISTEMA MULTILATERAL DEL COMERCIO DESPUÉS DE DOHA	39
A. Introducción	39

ÍNDICE (continuación)

<i>Capítulo</i>	<i>Página</i>
II. (continuación)	
B. Antecedentes de Doha: los países en desarrollo en el sistema del GATT/OMC	40
C. Doha y el nuevo programa de trabajo de la OMC	42
1. Negociaciones inmediatas	43
2. Negociaciones futuras	49
3. Otros asuntos	51
D. Conclusiones: más allá de Doha	55
Notas	57

Segunda parte

**LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y SU INSERCIÓN
EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

III. EL DINAMISMO DE LAS EXPORTACIONES Y LA INDUSTRIALIZACIÓN EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO	61
A. Introducción	61
B. Productos dinámicos en el comercio mundial	65
C. Factores que contribuyen a la expansión del comercio de diferentes productos	69
1. El crecimiento de la renta y la demanda	71
2. Acceso a los mercados	73
3. Las redes internacionales de producción	76
D. El dinamismo de las exportaciones y el potencial de crecimiento de la productividad	80
E. Diferencias entre países en desarrollo	89

ÍNDICE (continuación)

<i>Capítulo</i>	<i>Página</i>
III. (continuación)	
F. Las exportaciones, la industrialización y el crecimiento	91
1. Las redes internacionales de producción, el comercio y la industrialización	91
2. El comercio de manufacturas, el valor añadido y el crecimiento	97
G. Conclusiones	103
Notas	105
<i>Anexos del capítulo III</i>	
1. Crecimiento y clasificación de las exportaciones mundiales de mercancías ...	109
2. Precios y productos dinámicos en el comercio de los Estados Unidos	117
3. Las redes internacionales de producción y la industrialización de los países en desarrollo	121
IV. LA COMPETENCIA Y EL ERROR DE GENERALIZACIÓN	139
A. Las cuestiones en juego	139
B. La relación de intercambio de las exportaciones de los países en desarrollo: reseña de la información disponible	143
C. La competencia en los mercados mundiales de manufacturas intensivas en mano de obra	147
D. Nivel de calificación de la mano de obra en el comercio mundial y cambios de la competitividad	153
E. Obstáculos arancelarios a las exportaciones de manufacturas intensivas de mano de obra	157
1. Obstáculos incluidos en acuerdos comerciales multilaterales	157
2. Acuerdos de comercio preferencial y acceso a los mercados	163
F. Respuestas de política económica	167
Notas	172

ÍNDICE (continuación)

<i>Capítulo</i>	<i>Página</i>
V. LA ADHESIÓN DE CHINA A LA OMC: CÓMO GESTIONAR LA INTEGRACIÓN Y LA INDUSTRIALIZACIÓN	177
A. Introducción	177
B. La adhesión: cambios en el régimen de importación de China	181
1. Aranceles y medidas no arancelarias	182
2. Subvenciones	183
3. Comercio de Estado y no discriminación	183
C. Estructura industrial, comercio y empleo	184
1. Liberalización del comercio, empresas públicas y empleo	186
2. Inversiones extranjeras directas, empleo y comercio	193
D. Perspectivas comerciales	198
1. Costos, competitividad y penetración en el mercado	199
2. Competencia con otros países en desarrollo	205
3. Importaciones chinas procedentes de países en desarrollo	206
E. Conclusiones: gestión de la integración	209
Notas	212
BIBLIOGRAFÍA	215

ÍNDICE (continuación)

Lista de cuadros

<i>Cuadro</i>		<i>Página</i>
1.1	Crecimiento de la población mundial, 1997-2002	5
1.2	Crecimiento de la producción en determinadas economías en desarrollo y en transición, 1997-2002	19
1.3	Volúmenes de las exportaciones y las importaciones, por regiones y grupos económicos, 2000 y 2001	20
1.4	Precios mundiales de los productos básicos, 1997-2001	23
1.5	Estimaciones de las corrientes netas de capital hacia las economías en desarrollo y las economías en transición, 1998-2002	26
1.6	Activos exteriores de la zona declarante del BPI en los países en desarrollo y los países de Europa oriental, 1997-2001	29
1.7	Emisión internacional de títulos de la deuda por las economías en desarrollo y las economías en transición, 1997-2001	30
3.1	Crecimiento del valor de las exportaciones y proporción de las exportaciones totales correspondiente a los 20 productos más dinámicos en los mercados, 1980-1998	68
3.2	Partes porcentuales de los principales exportadores y de las economías en desarrollo en las exportaciones mundiales de los productos más dinámicos en los mercados, 1998	69
3.3	Partes porcentuales de los principales exportadores y de las economías en desarrollo en las exportaciones mundiales de los productos agrícolas más dinámicos en los mercados, 1998	72
3.4	Estructura de las exportaciones por categorías de productos según la intensidad de los factores de producción, 1980 y 1998	82
3.5	Parte porcentual de determinados grupos regionales y economías en desarrollo en las exportaciones mundiales de manufacturas y en el valor añadido manufacturero mundial, 1980-1997	102
3.A1	Crecimiento anual medio del valor de las exportaciones de los grupos de productos de la CUCI en 1980-1998 y su clasificación según la intensidad de los factores de producción	110

ÍNDICE (continuación)

Lista de cuadros (continuación)

<i>Cuadro</i>		<i>Página</i>
3.A2	Productos con mayor dinamismo de mercado por regiones exportadoras, ordenados según el crecimiento anual medio del valor de las exportaciones, 1980-1998	115
3.A3	Comercio bilateral de prendas de vestir y sus accesorios entre ciertos socios comerciales, 1980-1998	124
3.A4	Comercio bilateral de partes de computadoras y de máquinas de oficina entre ciertos socios comerciales, 1980-1998	130
3.A5	Importaciones intrarregionales en el sector del automóvil: MERCOSUR y ZLCA, 1980-1999	133
4.1	Manufacturas con menor concentración del mercado en el comercio mundial, 1997-1998	150
4.2	Promedio simple de los aranceles NMF de algunas economías, por grupos de productos	159
4.3	Promedio ponderado en función de las importaciones de los aranceles NMF de algunas economías, por grupos de productos	160
4.4	Promedios de los aranceles efectivamente aplicados de algunos países del MERCOSUR y la ZLCA, por grupos de productos	164
4.5	Importaciones intrarregionales del MERCOSUR y la ZLCA, 1980-1999	165
4.6	Importaciones de prendas de vestir y de calzado en la Unión Europea y los Estados Unidos y aranceles correspondientes ponderados en función de las importaciones, por regiones, 1990-1999	167
5.1	Reducción posterior a la adhesión de los tipos arancelarios ponderados de las principales importaciones de China	182
5.2	Resultados de los modelos de simulación del impacto de las reducciones arancelarias resultantes de la adhesión sobre la producción, el empleo y la relación importaciones/producción en China, por sectores, 1997-2005	190
5.3	Composición del comercio exterior chino, 2000	196
5.4	Salarios y costos laborales unitarios en las manufacturas: comparación entre China y algunas economías desarrolladas y economías en desarrollo, 1998	200

ÍNDICE (continuación)

Lista de cuadros (continuación)

<i>Cuadro</i>		<i>Página</i>
5.5	Costos laborales por hora en las industrias textil y del vestido: comparación entre algunas economías desarrolladas y economías en desarrollo y China, 1998	201
5.6	Posición de China en el comercio mundial de sus principales productos de exportación (promedio, 1997-1998)	202
5.7	Posición de China en el comercio mundial de sus principales productos de importación (promedio, 1997-1998)	204
5.8	Parte porcentual de algunas economías y regiones de origen en las importaciones de China, por principales grupos de productos, 1999	207

ÍNDICE (continuación)

Lista de gráficos

<i>Gráfico</i>	<i>Página</i>
1.1 Producción industrial en los principales países industrializados y las economías de mercado emergentes, 1991-2001	4
1.2 Tipos de interés reales a corto y largo plazo en la zona del euro y en los Estados Unidos, 1996-2000	10
1.3 Respuesta monetaria a la ralentización económica: crecimiento de la producción industrial y tipos de interés a corto plazo en los Estados Unidos, la zona del euro y el Japón, enero de 1999 a marzo de 2002	15
1.4 Diferenciales de rendimiento de algunos bonos emitidos internacionalmente por economías de mercado emergentes, enero de 1997 a enero de 2002	28
3.1 Parte correspondiente al comercio entre los países en desarrollo respecto de sus exportaciones totales, por grandes grupos de productos, 1975-1999	62
3.2 Composición de las exportaciones de mercancías de los países en desarrollo por grandes grupos de productos, 1973-1999	62
3.3 Crecimiento de las exportaciones de diferentes categorías de productos según la intensidad de los factores de producción, 1980-1998	83
3.4 Dinamismo de mercado de los productos objeto de comercio exterior, según la intensidad de los factores de producción	85
3.5 Dinamismo de mercado de las exportaciones de los países en desarrollo, según la intensidad de los factores de producción	87
3.6 Comercio de manufacturas y valor añadido manufacturero en ciertos grupos de economías, 1981-1996	98
3.7 Comercio de manufacturas y valor añadido manufacturero de ciertas economías en desarrollo	100
3.A1 Índices de los precios de importación y exportación de ciertos productos electrónicos en los Estados Unidos, 1980-2000	118
4.1 Concentración del mercado de dos de los principales grupos de exportaciones, 1980-1998	151
4.2 Cuota de mercado de algunos países y regiones en desarrollo en las exportaciones mundiales de prendas de vestir, 1980-1998	152
4.3 Cuota de mercados de algunos países y regiones en desarrollo en las exportaciones de productos electrónicos, 1980-1998	153

ÍNDICE (continuación)

Lista de gráficos (continuación)

<i>Gráfico</i>		<i>Página</i>
4.4	Composición según el nivel de calificación de la población adulta empleada en la producción de las exportaciones mundiales, 1975-2000	155
4.5	Composición regional, según el nivel de calificación de la población adulta, en relación con la composición media mundial de la mano de obra dedicada a la producción de exportaciones, 1975-2000	156

ÍNDICE (continuación)

Lista de recuadros

<i>Recuadro</i>		<i>Página</i>
1.1	Salarios, consumo y crecimiento	12
2.1	Un programa positivo de desarrollo para las negociaciones sobre la agricultura	44
2.2	Un programa positivo de desarrollo para las negociaciones sobre los servicios	46
2.3	Trato especial y diferenciado	52
3.1	La intensidad de mano de obra y de tecnología de los productos, y su contribución potencial al incremento de la productividad	80
5.1	Efectos de la liberalización del comercio en la industria automotriz	187
5.2	Efectos de la liberalización en los sectores textil y del vestido	191

NOTAS EXPLICATIVAS

Clasificación por grupos de países o productos

La clasificación de países utilizada en este *Informe* se ha adoptado exclusivamente por razones estadísticas o para facilitar los análisis y no implica necesariamente juicio alguno acerca del nivel del desarrollo de ningún país o zona.

Las principales agrupaciones de países son:

- "Países desarrollados o industriales o industrializados": en general los países miembros de la OCDE (excepto Hungría, México, la República Checa, la República de Corea y Turquía).
- "Economías en transición": los países de Europa central y oriental (incluidos los países que constituían antes repúblicas de Yugoslavia), la Comunidad de Estados Independientes (CEI) y los Estados bálticos.
- "Países en desarrollo": todos los países, territorios y zonas no especificados con anterioridad.

Cuando se hace referencia a "países", el término se aplica también a territorios o zonas, según el caso.

Las referencias que se hacen a "América Latina" en el texto o en los cuadros incluyen a los países del Caribe, a menos que se indique otra cosa.

Salvo indicación en contrario, la clasificación por grupos de productos utilizada en el presente Informe sigue en general la empleada en el *Handbook of Statistics 2001* (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E/F.98.II.D.16).

Otras notas

Por "dólares" se entiende dólares de los Estados Unidos de América, a menos que se indique otra cosa.

Por "toneladas" se entiende toneladas métricas.

Las tasas anuales de crecimiento y variación son tasas compuestas.

Las exportaciones se valoran f.o.b. y las importaciones c.i.f., a menos que se indique otra cosa.

El guión (-) entre cifras que expresen años, por ejemplo 1988-1990, significa que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.

La barra (/) entre dos años, por ejemplo 2000/01, significa un ejercicio fiscal o un año agrícola.

Dos puntos (..) indican que los datos faltan o no constan por separado.

La raya (-) o el cero (0) indican que la cantidad es nula o insignificante.

Un punto (.) indica que los datos no se aplican.

El signo más (+) delante de una cifra indica un aumento; el signo (-) delante de la cifra indica una disminución.

La suma de los datos parciales y de los porcentajes no siempre coincide con el total indicado porque se han redondeado las cifras.

SIGLAS Y ABREVIATURAS

ACP	África, el Caribe y el Pacífico (grupo de Estados de)
ACP	acuerdo de comercio preferencial
ADPIC	Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (Acuerdo de la OMC)
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
ALCAN	Área de Libre Comercio de América del Norte
AMF	Acuerdo Multifibras
AMUMA	acuerdo multilateral sobre medio ambiente
ASEAN	Asociación de Naciones del Asia Sudoriental
ATV	Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (de la OMC)
BAsD	Banco Asiático de Desarrollo
BCE	Banco Central Europeo
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
bpd	barriles por día
BPI	Banco de Pagos Internacionales
BSE	bienes y servicios ecológicos
CARICOM	Comunidad del Caribe
CCIEU	Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos
CCMA	Comité de Comercio y Medio Ambiente (de la OMC)
CDB	Convenio sobre la Diversidad Biológica
CEAP	Cooperación Económica Asia-Pacífico (foro)
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CEPE	Comisión Económica para Europa

CIIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas
CODAM	Comunidad de Desarrollo del África Meridional
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
EIU	Economist Intelligence Unit
ETN	Empresa transnacional
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
GSFM	Comité del Sistema Financiero Mundial
GTAP	proyecto de análisis del comercio mundial
IED	inversión extranjera directa
I + D	Investigación y desarrollo
IFI	Instituto de Finanzas Internacionales de Londres
LVE	limitación voluntaria de las exportaciones
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MECAFMO	Mercado Común del África Meridional y Oriental
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MIC	Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio (Acuerdo de la OMC)
MNA	medida no arancelaria
MSF	medidas sanitarias y fitosanitarias (Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias)
NEI	nueva economía industrializada
NMF	nación más favorecida
NU/DAES	Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos

OIC	Organización Internacional de Comercio
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMT	Organización Mundial del Turismo
ONUFI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
OTC	obstáculos técnicos al comercio
OTE	Oficina de Estadísticas del Trabajo (de los Estados Unidos de América)
PIB	producto interior bruto
PMA	países menos adelantados
PYMES	pequeñas y medianas empresas
RINP	relación de intercambio neta
SAICO	Sistema de Análisis e Información Comerciales
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SMC	subvenciones y medidas compensatorias (Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias)
TI	tecnología de la información
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TPP	tráfico de perfeccionamiento pasivo
UE	Unión Europea
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
VRM	ventaja relativa manifiesta
ZLCA	Zona de Libre Comercio de la ASEAN

PANORAMA GENERAL

Cuando se considera necesario mirar hacia atrás para encontrar solución a los problemas de política económica más apremiantes, es señal de que los tiempos son difíciles: se piensa entonces en un Plan Marshall -esta vez para luchar contra la pobreza en el mundo-, en un impuesto Tobin para poner freno a la inestabilidad financiera, o en un plan de gastos keynesiano para combatir los peligros deflacionarios. El problema está en la diferencia que separa la retórica de la realidad de un orden económico internacional liberal. Donde más se aprecia esta diferencia es en el sistema de comercio internacional. Los gobiernos ensalzan las virtudes del libre comercio, pero están más que dispuestos a intervenir para proteger sus mercados internos, que se sienten amenazados por los fríos vientos de la competencia internacional. Estos vestigios de mentalidad neomercantilista han contribuido mucho a desequilibrar lo pactado en la Ronda Uruguay.

Después de la tercera Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Seattle, se intensificaron los esfuerzos por atender a las preocupaciones de los países en desarrollo, lo que culminó en un tipo diferente de acuerdo en Doha. Los países en desarrollo, al convenir en un programa amplio de trabajo y negociaciones, demostraron su determinación de hacer frente a las amenazas políticas y económicas mundiales; a cambio, esperan que los problemas del desarrollo ocupen un lugar central en las negociaciones. El reto consiste en traducir un programa de negociación ampliado en un auténtico programa de desarrollo.

En la búsqueda de un sistema de comercio más equilibrado, destaca en particular una voz del pasado. En su declaración ante la primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, celebrada en marzo de 1964, Raúl Prebisch, su Secretario General, instó a los países industrializados a que no subestimaran las dificultades básicas con que se enfrentaban los países en desarrollo en el sistema vigente:

Creemos que no hay que forzar a nuestros países a desarrollarse hacia dentro porque no pueden hacerlo hacia afuera por la falta de una adecuada política internacional. Estimamos también que no pueden tomarse en consideración recomendaciones que tiendan a la compresión del consumo popular para aumentar la capitalización en vista de la falta de suficientes recursos del exterior o porque esos recursos se desvanecen por efecto de la relación de precios del intercambio.

Prebisch entendió que recomendar el "libre juego de las fuerzas del mercado" entre socios comerciales desiguales penalizaría a los exportadores de productos básicos más pobres, favoreciendo al mismo tiempo al núcleo industrial rico. Su programa para combatir el persistente desequilibrio comercial y crear las condiciones externas indispensables para acelerar el crecimiento comprendía nuevas modalidades de participación de los países en desarrollo en el sistema comercial, que garantizarían la estabilización de los precios y un mejor acceso a los mercados para las exportaciones de productos primarios, dejarían un mayor margen de maniobra para desarrollar industrias locales y reducir las barreras a sus exportaciones, establecerían condiciones más apropiadas de adhesión al sistema multilateral y reducirían la carga del servicio de la deuda. Aunque desde entonces la participación de los países en desarrollo en el sistema de comercio ha experimentado cambios importantes, el programa mínimo formulado por Prebisch sigue constituyendo la base para reequilibrar ese sistema en apoyo del desarrollo.

Tendencias y perspectivas económicas mundiales

El crecimiento de la economía mundial se redujo marcadamente en 2001; los resultados fueron mediocres en las tres principales regiones económicas del mundo desarrollado, y las repercusiones que esto tuvo en los países en desarrollo fueron mucho más pronunciadas que en las anteriores contracciones del decenio de 1990. Varias economías de mercado emergentes de Asia oriental y América Latina entraron en recesión; sólo China y la India, dos economías grandes y relativamente cerradas, resultaron en general inmunes a la presión a la baja de los mercados mundiales. El crecimiento de África se mantuvo a un nivel parecido al del año anterior. En los países en desarrollo como grupo, el crecimiento sólo llegó al 2,1%, en comparación con el 5,4% registrado el año anterior.

La economía de los Estados Unidos entró en recesión, y la idea de que la zona del euro no se vería afectada resultó infundada. La disminución de las exportaciones, la baja de los beneficios de las empresas en los Estados Unidos, y una respuesta monetaria y fiscal excesivamente prudente contribuyeron a reducir la tasa de crecimiento de la zona del euro en 2001 a aproximadamente el 1,5%. El desempleo, que venía disminuyendo desde hacía tres años, se estabilizó al nivel relativamente alto del 8,5%. De las grandes economías de la Unión Europea, sólo el Reino Unido tuvo una experiencia más favorable, gracias a la fuerte demanda de los consumidores. La recuperación del Japón, iniciada en 1999, se detuvo en el segundo semestre del año siguiente, y desde el segundo trimestre de 2001 la economía está en período de recesión, con unas tasas de descenso de las exportaciones y la inversión privada del 10% o más. A pesar de que en marzo de 2001 el Banco Central del Japón reimplantó un tipo de interés nulo, las empresas están registrando pérdidas sin precedentes, las quiebras de sociedades van en aumento y el desempleo ha llegado al 5,5%.

El comercio internacional contribuyó mucho a transmitir la desaceleración del mundo industrial a los países en desarrollo. Después de haber aumentado un 14% en 2000, los volúmenes de exportación de los países en desarrollo crecieron menos de un 1% en 2001. Todas las principales regiones en desarrollo se vieron afectadas, pero los efectos fueron más marcados en Asia oriental y meridional, donde las exportaciones habían registrado un crecimiento particularmente rápido en 2000, en gran medida gracias a la fuerte demanda de productos electrónicos y de semiconductores en los Estados Unidos. Se estima que la baja de las exportaciones fue de más del 15% en la Provincia china de Taiwán, del 10% en la República de Corea y del 5% en Hong Kong (China), Malasia, Singapur y Tailandia. En algunas regiones, la aminoración del crecimiento de los volúmenes de exportación se vio agravada por la disminución de los precios, especialmente en América Latina, donde se registraron bajas sustanciales de los precios de las exportaciones de productos básicos. La pronunciada caída de los precios del petróleo, respecto del nivel máximo alcanzado a finales de 2000, también redujo los ingresos de los exportadores de petróleo. En cambio, los precios de algunos productos básicos exportados por países de África se mantuvieron firmes en 2001.

Las corrientes de capital a los países en desarrollo se mantuvieron a los bajos niveles imperantes desde la crisis financiera asiática de 1997, y sufrieron un grave revés después del 11 de septiembre. Se preveía que la desaceleración económica y la liberalización de la política monetaria en los Estados Unidos estimularía las corrientes de capital hacia los mercados emergentes, por razones parecidas a las que se dieron en los primeros años noventa. Sin embargo, a la persistente incertidumbre que rodea estos mercados después de una serie de

crisis financieras se ha sumado una mayor vulnerabilidad a la contracción de la actividad económica en los países industriales. A diferencia de lo que sucedía en los primeros años del decenio de 1990, el crecimiento de los países en desarrollo depende de forma más directa del de los Estados Unidos, por lo que esos países ofrecen menos posibilidades de diversificación a los inversionistas que tratan de obtener mayores tasas de rentabilidad ajustadas en función del riesgo. Los reembolsos de los prestatarios de Asia oriental a bancos extranjeros han seguido siendo superiores en un margen considerable a los nuevos préstamos contraídos en otras partes, y la deuda garantizada continúa afluyendo a los países en desarrollo a un ritmo más lento. La inversión extranjera directa (IED) se ha mantenido mejor: las corrientes hacia América Latina hicieron de esta región el mayor receptor neto de corrientes de capital. Sin embargo, es poco probable que esa firmeza de la IED perdure en 2002. Sólo China, que registró un aumento neto de las entradas de IED en 2001, podría seguir atrayendo corrientes a una escala aún mayor, ahora que ha pasado a ser miembro de la OMC.

Los tipos de cambio de los países en desarrollo se mantuvieron relativamente estables. Las mayores excepciones fueron la Argentina y Turquía, que se vieron obligadas a dejar que su moneda flotara, provocando en ambos casos grandes perturbaciones financieras. En la Argentina, el abandono del cambio fijo fue acompañado de una crisis económica mucho más amplia, y aún no se aprecia con toda claridad qué consecuencias tendrá para el país propiamente dicho y para sus vecinos. Sin embargo, no se ha producido un contagio generalizado de otros mercados emergentes. Desde el comienzo de 2001 se observa una mayor tendencia entre los países en desarrollo a dejar que los tipos de cambio floten, y esos países suelen estar más dispuestos a intervenir para evitar grandes movimientos de los tipos de cambio.

A pesar de la respuesta concertada de los bancos centrales más importantes del mundo después de los acontecimientos del 11 de septiembre, sólo los Estados Unidos han orientado sistemáticamente su política a reducir los efectos de la desaceleración en el empleo y los ingresos reales. El Pacto de Estabilidad y Crecimiento de la zona del euro ha llevado a perseguir objetivos de reducción del déficit, sin tener suficientemente en cuenta la situación cíclica de los diferentes países. Aunque la debilidad del euro ha contribuido a mantener la demanda extranjera, desde una perspectiva mundial la política monetaria de la zona del euro también ha sido restrictiva. El Japón parece haber puesto sus esperanzas en un yen débil para propiciar una recuperación impulsada por las exportaciones. Sin embargo, la recuperación también requiere un mayor gasto de los consumidores, y es poco probable que ello se consiga sólo con la política monetaria.

Así pues, mucho depende todavía de la fuerza de la recuperación de los Estados Unidos. Hasta la fecha, a pesar del aumento del desempleo y del crecimiento más lento de los salarios reales, un gasto de consumo más alto de lo previsto ha limitado la disminución de la producción. Como el ahorro privado sigue siendo extremadamente bajo, una recuperación sostenida tendrá que ser compatible con una vuelta a los hábitos de gasto normales de los hogares. Al mismo tiempo, es probable que los balances de las empresas requieran una nueva reestructuración, y las posibilidades de que con una expansión monetaria se consiga reactivar las inversiones parecen limitadas. La recuperación sostenida sólo tendrá lugar si la confianza del consumidor y de las empresas es suficiente para convencer a los productores de que tienen que aumentar la inversión en nueva capacidad de producción. Hasta ahora, hay pocos indicios de que sea así.

Habida cuenta de lo que precede, un resultado probable es que la economía de los Estados Unidos se estabilice a una tasa de crecimiento baja pero positiva. Esta eventualidad tendría repercusiones limitadas en Europa y el Japón, que aún necesitan una expansión impulsada por las exportaciones. Además, si el dólar se mantiene fuerte y al mismo tiempo el crecimiento en Europa y el Japón sigue lento, el déficit por cuenta corriente de los Estados Unidos puede agravarse aún más, con el peligro de que se intensifiquen las presiones proteccionistas en ese país y con la posibilidad de que una fuerte devaluación del dólar marque el comienzo de un período de inestabilidad monetaria más generalizada.

Como resultado de activas políticas de estimulación de la demanda interna, la mayoría de las economías asiáticas restablecieron un crecimiento positivo en el último trimestre de 2001. Algunas economías en transición y de América Latina también lograron contrarrestar la tendencia mundial de los meses anteriores. Sin embargo, es poco probable que el crecimiento del mundo industrial vuelva rápidamente al 3% que parece necesario para sostener un incremento vigoroso del empleo y de los ingresos en el mundo en desarrollo. Para lograr este objetivo serían necesarios aumentos sustanciales de la demanda de exportaciones de los países en desarrollo, una recuperación importante de los precios de los productos básicos y un fuerte aumento de las corrientes de capital, todo lo cual parece poco probable en este momento.

Los menos afectados por las condiciones externas desfavorables serán los mercados emergentes de Asia oriental y meridional, que recientemente han registrado un superávit por cuenta corriente y en los que la relación de reservas en divisas-endeudamiento externo a corto plazo suele ser elevada. En cambio, la mayoría de los países latinoamericanos necesitarán mayores entradas de capital para financiar un crecimiento más enérgico. En varias economías en transición de Europa el crecimiento dependerá también del dinamismo de los mercados de exportación de la zona del euro, así como de las entradas de capital.

En este contexto de crecimiento mundial lento, el mejoramiento del acceso a los mercados podría dar un valioso impulso a la actividad de los países en desarrollo, y un mayor recurso a los mecanismos de comercio y financiación regionales podría proporcionar alivio frente a las limitaciones externas y protección contra la inestabilidad financiera. Con todo, muchos países en desarrollo seguirán necesitando un importante apoyo financiero oficial para protegerse de los efectos del difícil entorno económico exterior.

Los países en desarrollo en el comercio mundial

Fundamentalmente, el problema de política básico con que se enfrentan la mayoría de los países en desarrollo sigue siendo cómo canalizar mejor las fuerzas elementales del comercio y la industria para crear riqueza y satisfacer las necesidades humanas. Muchas veces se ha considerado que la reducción de la dependencia respecto de las exportaciones de productos primarios para aumentar la producción y exportación de productos industriales sería una forma de que esos países participaran de forma más eficaz en la división internacional del trabajo. Las manufacturas deberían ofrecer mejores perspectivas de ingresos de exportación, no sólo porque permiten un crecimiento más rápido de la productividad y la expansión de la producción, sino también porque encierran la promesa de una mayor estabilidad de los precios incluso cuando aumentan los volúmenes, evitándose así el deterioro de la relación de intercambio que ha frustrado el crecimiento a largo plazo de muchas economías que dependen de los productos básicos.

Desde los primeros años del decenio de 1980, las iniciativas de rápida liberalización del comercio y de la IED han ejercido una marcada influencia en la manera en que los responsables de las políticas económicas de muchos países en desarrollo enfocan este reto. Se pensaba que gracias a la apertura a las fuerzas del mercado internacional y a la competencia esos países podrían modificar el ritmo y las modalidades de su participación en el comercio internacional, superar así los problemas de balanza de pagos y acelerar el crecimiento, para ponerse a la altura de los países industriales.

Durante este período, las exportaciones de los países en desarrollo han crecido efectivamente con mayor rapidez que la media mundial y representan casi un tercio del comercio de mercancías de todo el mundo. Buena parte de ese crecimiento se ha producido en el sector de las manufacturas, que representa el 70% de las exportaciones de los países en desarrollo; en el caso de algunos productos, las exportaciones de los países en desarrollo constituyen alrededor de la mitad o más de las exportaciones mundiales. Y, lo que es más importante, muchos países en desarrollo han logrado entrar en el sector de las exportaciones de manufacturas que requieren un uso intensivo de tecnología y que se han situado entre los productos de crecimiento más rápido en el comercio mundial en los dos últimos decenios, en particular los artículos eléctricos y electrónicos.

Sin embargo, un examen más detenido revela un cuadro mucho menos uniforme. A excepción de unas pocas economías de reciente industrialización de "la primera oleada" de Asia oriental, que tienen una importante base industrial y que ya estaban bien integradas en el sistema de comercio mundial, las exportaciones de los países en desarrollo aún se concentran en productos derivados esencialmente de la explotación de los recursos naturales y el empleo de mano de obra no cualificada, que ofrecen limitadas posibilidades de aumento de la productividad y carecen de dinamismo en los mercados mundiales. Las estadísticas que indican una expansión considerable de las exportaciones de los países en desarrollo con alto valor añadido, oferta dinámica y uso intensivo de tecnología se prestan a conclusiones erróneas. Esos productos figuran como exportaciones de los países en desarrollo, pero en realidad estos países sólo suelen participar en las fases de montaje de las cadenas de producción internacionales organizadas por empresas transnacionales (ETN), que requieren un nivel de especialización bajo. La mayor parte de la tecnología y de los conocimientos técnicos se concentra en piezas y componentes importados, y buena parte del valor añadido beneficia a los productores de los países más avanzados donde se producen estas piezas y componentes, y a las ETN que organizan las redes de producción.

A la vez que la cuota de los países en desarrollo en las exportaciones de manufacturas mundiales, incluidos los productos de alta tecnología en rápido crecimiento, ha aumentado rápidamente, los ingresos que esos países obtienen de estas actividades no muestran el mismo dinamismo. A este respecto, una comparación entre los países en desarrollo y los desarrollados en los dos últimos decenios suscita cierta preocupación. Aunque la cuota de las exportaciones de manufacturas mundiales que corresponde a los países desarrollados ha disminuido, la parte del valor añadido manufacturero mundial que les corresponde ha aumentado durante este período. En cambio, los países en desarrollo, han logrado un gran aumento de la relación entre las exportaciones de manufacturas y el producto interno bruto (PIB), pero sin una tendencia ascendente significativa de la relación entre el valor añadido manufacturero y el PIB. En consecuencia, el aumento de la cuota de las exportaciones de manufacturas mundiales correspondiente a los países en desarrollo no ha ido acompañado de un aumento concomitante de

la parte del valor añadido de las manufacturas mundiales que les corresponde, y en varios países esas dos relaciones han tendido a evolucionar en el sentido opuesto. Bien pocos de los países que han aplicado una rápida liberalización del comercio y la inversión y que han experimentado un crecimiento rápido de las exportaciones de manufacturas en los dos últimos decenios han logrado aumentar de manera significativa su parte de los ingresos derivados de las manufacturas a nivel mundial.

Es evidente que, en el caso de muchos países en desarrollo, para beneficiarse al máximo del sistema de comercio internacional, ya no basta con ir dejando de exportar productos básicos. Junto con eso, hay que reconsiderar muchas de las mismas fuerzas que repercutieron negativamente en la dinámica de los precios y la productividad del sector primario, en particular la estructura competitiva de los mercados, la elasticidad-renta y las deficiencias tecnológicas, teniendo en cuenta las recientes tendencias a una mayor participación de los países en desarrollo en el sistema de comercio internacional.

Productos dinámicos en el comercio mundial

En los dos últimos decenios el valor de las exportaciones de mercancías mundiales ha aumentado a una tasa promedio del orden del 8% anual, en comparación con un crecimiento de menos del 6% de la producción y los ingresos mundiales (en dólares corrientes). Las exportaciones de algunos de los 225 productos examinados en el presente Informe sobre el Comercio y el Desarrollo han aumentado a un ritmo tres veces mayor que el del crecimiento de los ingresos mundiales, mientras que los valores de exportación de otros han disminuido en términos absolutos. Las tasas de crecimiento lentas o negativas corresponden principalmente a productos primarios, aunque también a algunas manufacturas. En el caso de aproximadamente un tercio de los productos, lo que incluye productos básicos y manufacturas, el crecimiento del comercio ha ido a la zaga del crecimiento de los ingresos mundiales.

Aunque las manufacturas suelen constituir el grupo de productos de crecimiento más rápido en el comercio mundial, también figuran en este grupo algunos productos agrícolas, como las bebidas no alcohólicas y los cereales. Muchas de las manufacturas de crecimiento más rápido en el comercio mundial, como los artículos eléctricos y electrónicos, que ahora representan aproximadamente una sexta parte de las exportaciones mundiales, tienden a ser productos de uso intensivo de tecnología, a menudo con un componente importante de investigación y desarrollo (I+D). Una característica común de estas manufacturas de gran dinamismo comercial es que en los sectores en que se producen se registra un fuerte crecimiento de la productividad. Esto ocurre en menor medida en el caso de otros productos con mercados dinámicos, como los textiles y las prendas de vestir, y el equipo de transporte, que son de especialización baja o mediana.

Las diferencias en la elasticidad-renta, la innovación de productos y la evolución de las pautas de consumo, así como las variaciones en la competitividad de las industrias en los distintos países, explican por qué algunos productos son más dinámicos que otros en los mercados mundiales. Sin embargo, también han desempeñado un papel importante las diferencias en el ritmo al que se han liberalizado los mercados. En los últimos años han tenido particular influencia las políticas comerciales de muchos países desarrollados, que restringen el acceso a sus mercados. La liberalización del comercio ha sido limitada y lenta en el sector de los textiles y las prendas de vestir, así como en el de otras manufacturadas que exigen gran densidad

de mano de obra, en comparación con el ritmo de la liberalización en otros sectores. Los efectos de los aranceles elevados y de la progresividad arancelaria se han visto agravados por otras formas manifiestas de protección, como los contingentes arancelarios, y por las repercusiones adversas de las medidas antidumping y las normas aplicables a los productos. El creciente número de barreras no arancelarias, especialmente contra las manufacturas poco complejas, ha consolidado las pautas vigentes de acceso a los mercados, que favorecen a los productos de alta tecnología a expensas de los de la gama baja y media, productos éstos que tienden a cobrar más importancia en las primeras fases de industrialización.

Otra influencia tal vez más decisiva en el dinamismo de los productos ha sido la estrategia de las ETN. Los tres grupos de productos con las tasas de crecimiento más altas de los dos últimos decenios, a saber, los componentes y piezas de artículos eléctricos y electrónicos, los productos intensivos en mano de obra como las prendas de vestir y los artículos con un gran componente de investigación y desarrollo, han sido los más afectados por la globalización de los procesos de producción en virtud de acuerdos internacionales de participación en la producción. La mayor movilidad del capital, junto con las continuas restricciones a los movimientos de la mano de obra, ha ampliado el ámbito de las redes de producción internacionales, acelerando así el crecimiento del comercio en varios sectores en que las cadenas de producción pueden dividirse y situarse en diferentes países. Han estimulado ese proceso disposiciones arancelarias favorables, a menudo mediante acuerdos regionales e incentivos fiscales y de otro tipo, promoviendo una nueva pauta de comercio en que los bienes se elaboran en diferentes lugares antes de llegar al consumidor final, y el valor total del comercio registrado de tales productos excede de su valor añadido en un margen considerable. Se estima que el comercio basado en la especialización dentro de estas redes representa hasta el 30% de las exportaciones mundiales.

Comercio e industria: nuevos vínculos, viejos desafíos

Mientras que en los dos últimos decenios parecería que en su conjunto los países en desarrollo han participado de manera más activa y dinámica en el comercio mundial, si se examina la situación con más detenimiento se observa que sus modalidades de participación en la división internacional del trabajo han diferido considerablemente:

- En primer lugar, muchos países no han podido pasar a fabricar productos distintos de los primarios, cuyos mercados están relativamente estancados o en decadencia. Sin embargo, el crecimiento del comercio de varios productos primarios ha sido tan rápido como el de algunas manufacturas, y los países que han conseguido entrar en esos sectores han experimentado una expansión considerable de sus exportaciones y de sus ingresos.
- En segundo lugar, la mayoría de los países en desarrollo que han podido pasar de los productos primarios a las manufacturas lo han hecho concentrándose en productos que exigen gran densidad de mano de obra y obtenidos de la explotación de sus recursos, productos que suelen carecer de dinamismo en los mercados mundiales.
- En tercer lugar, en varios países en desarrollo han aumentado rápidamente las exportaciones de productos intensivos en tecnología y conocimientos especializados que en los dos últimos decenios han experimentado una rápida expansión en el comercio mundial. Sin embargo, con algunas excepciones notables, la participación de

los países en desarrollo en la fabricación de esos productos se limita a procesos de montaje intensivos en mano de obra y con escaso valor añadido. Por consiguiente, la parte de los ingresos mundiales procedentes de las manufacturas correspondiente a algunos de estos países de hecho disminuyó. En el caso de otros, los aumentos del valor añadido manufacturero fueron muy inferiores a la cuota del comercio mundial de manufacturas que les correspondió.

- Por último, en el caso de unos cuantos países, ha aumentado mucho la parte del valor añadido manufacturero mundial que les corresponde, que se situó al mismo nivel o por encima del aumento de su cuota en el comercio mundial de manufacturas. Forman parte de ese grupo algunas economías de industrialización reciente de Asia oriental, cuya industrialización ya había avanzado mucho antes de que comenzara la reciente tendencia al fomento de las exportaciones en el mundo en desarrollo. Ninguno de los países que han liberalizado rápidamente el comercio y las inversiones en los dos últimos decenios pertenece a este grupo.

Así pues, la mayoría de los países en desarrollo aún exportan productos intensivos en mano de obra y derivados de la explotación de sus recursos, basándose de hecho en su disponibilidad de mano de obra barata y poco cualificada para competir. Con la excepción del último grupo, parece que no han podido establecer un nexo dinámico entre las exportaciones y el crecimiento de los ingresos que les permita reducir rápidamente la diferencia de ingresos con los países industriales. Aunque en conjunto parecen haberse convertido en actores importantes en los mercados mundiales de productos dinámicos, siguen representando sólo el 10% de las exportaciones mundiales de productos con un alto contenido de investigación y desarrollo, gran complejidad tecnológica y/o importantes economías de escala.

No es fácil entender un sistema en que muchos países en desarrollo amplían enérgicamente su comercio exterior, sin obtener a cambio un aumento comparable de los ingresos. Como primer paso, es preciso dejar de aplicar un método puramente empírico, que da por buena la clasificación de las manufacturas objeto de comercio. En general, los países en desarrollo que participan en sectores de alta tecnología no intervienen en las fases del proceso global de producción que requieren gran densidad de tecnología y conocimientos especializados. Por consiguiente, su contribución al valor añadido viene determinado por el costo del factor menos escaso y más débil, la mano de obra no cualificada, mientras que los propietarios extranjeros obtienen los beneficios resultantes de los factores escasos pero internacionalmente móviles, como el capital, la gestión y los conocimientos especializados. Así pues, es el trabajo en sí, y no el producto del trabajo, lo que se exporta. De hecho, incluso en países como China y Malasia, que han logrado aumentar considerablemente su cuota de las exportaciones mundiales de manufacturas y del valor añadido gracias a su participación en cadenas de producción internacionales, una parte importante del valor añadido interno corresponde a los beneficios de la IED.

Es evidente que la participación en los segmentos de las redes de producción internacionales que requieren gran densidad de mano de obra puede aportar beneficios considerables a los países en las primeras fases de industrialización y con grandes excedentes de mano de obra. Puede permitirles aumentar el empleo y el ingreso por habitante, incluso cuando el valor añadido generado es bajo. Además, es indudable que el aumento del empleo de mano de obra poco cualificada en actividades vinculadas a redes de producción internacionales

-organizadas por grandes ETN que producen un conjunto normalizado de artículos en diversos lugares, o por medio de grupos de empresas más pequeñas situadas en diferentes países y vinculadas por acuerdos internacionales de subcontratación- ha ampliado la gama posible de sectores en que puede comenzar la industrialización y en que se pueden adquirir las técnicas básicas y los conocimientos de organización que son requisitos indispensables para un crecimiento de base más amplia. Esto no significa pasar a una nueva modalidad de crecimiento industrial rápido y sostenido.

Gracias a estas redes las ETN tienen mucha más flexibilidad y un control mucho mayor a la hora de decidir dónde situar la inversión. Además, sus activos productivos, como los conocimientos especializados, el diseño y la tecnología, pueden quedar más firmemente anclados dentro de la empresa gracias a las barreras a la entrada resultantes de los altos costos que supone administrar y coordinar esas complejas unidades. En estas circunstancias el hecho de que la IED suele hacerse en forma de transacción global puede provocar una distribución sumamente desigual de las ganancias procedentes del comercio y la inversión, a menos que se pueda obtener un resultado más equilibrado gracias a la capacidad local de negociación, como ocurrió en el caso de las economías de Asia oriental de la primera oleada. No obstante, reproducir el éxito de estos países es tanto más difícil cuando la inversión tiene un alto grado de movilidad, las ventajas de un lugar surgen y desaparecen rápidamente a causa de pequeñas variaciones de los costos o de la aparición de lugares alternativos, lo que genera el peligro de que se creen economías con una dependencia elevada y persistente respecto de insumos importados, como capital y bienes intermedios. Estos problemas pueden ser particularmente graves en los países de ingresos medios, que han logrado buenos resultados en las primeras fases de la industrialización pero que ahora necesitan una rápida mejora y un crecimiento de la productividad para seguir avanzando en la vía del desarrollo.

Competencia y error de generalización

Lo que un país puede obtener de su participación en el sistema de comercio, incluso a través de las cadenas de valor, depende, entre otras cosas, de la oferta mundial de los bienes producidos y exportados en relación con la demanda. Hace mucho tiempo que las tendencias desfavorables en estos dos aspectos, que se traducen en el deterioro de la relación de intercambio de los productos, preocupan a los encargados de las políticas económicas de los países en desarrollo. Se consideró que el recurso a las exportaciones de manufacturas para reactivar el crecimiento era una forma de resolver este problema.

En los últimos años, debido al aumento de la participación en el comercio de varios países de bajos ingresos y con gran densidad de población, hasta el 70% de la fuerza de trabajo empleada en los sectores que participan en el comercio mundial es mano de obra poco cualificada. Sin embargo, esos países siguen teniendo un gran excedente de mano de obra, y muchos países grandes aún no se han integrado plenamente en el sistema de comercio internacional. Por lo tanto, un impulso simultáneo de las exportaciones por los países en desarrollo con manufacturas que requieren gran densidad de mano de obra, o una mayor competencia entre ellos para atraer IED a fin de realizar procesos intensivos en mano de obra que forman parte de actividades que por lo demás requieren alta tecnología, organizadas en las redes de producción internacionales, podría reavivar el problema del error de generalización, frustrando las aspiraciones de desarrollo de las economías orientadas hacia el exterior y creando graves tensiones sistémicas en el sistema de comercio. El peligro de un exceso de producción de

artículos en serie con una gran dependencia de las importaciones se pone de manifiesto en el sector de la electrónica, donde los precios de exportación de los países en desarrollo parecen ser más inestables y haber sufrido una baja más marcada desde 1995 que los de esos mismos productos objeto de comercio entre países desarrollados.

También hay indicios más generales de que los precios de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo se han debilitado en los últimos años en comparación con los de los países industriales. Hay que admitir que los países en desarrollo que han conseguido aplicar un impresionante programa de exportaciones basado en un sector manufacturero dinámico, como la República de Corea, también se han beneficiado de una relación de intercambio favorable con otros países en desarrollo, especialmente los que exportan manufacturas sencillas. Si a ello se agrega que los precios de varias manufacturas de importancia para los países en desarrollo también parecen ser cada vez más inestables, hay motivos de preocupación. Por lo tanto, al formular políticas orientadas a la exportación debe tenerse en cuenta la probabilidad de un exceso de oferta en los mercados a que van dirigidas las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo, que requieren gran densidad de mano de obra.

Debido a las importantes barreras a la entrada de las líneas de productos de alta tecnología y especialización resultantes de los grandes componentes de investigación y desarrollo y del elevado costo que supone organizar cadenas de producción, estos mercados están dominados por productores septentrionales oligopolísticos, que suelen competir sobre la base de la calidad, el diseño, la comercialización, la marca y la diferenciación de productos, y no del precio. Los productos finales con menos intensidad de tecnología, como la maquinaria o el equipo de transporte, que requieren la financiación de inversiones específicas y muy grandes, figuran también entre los que tienen los índices más altos de concentración de las cuotas del mercado de exportación.

En cambio, los mercados de artículos intensivos en mano de obra han tendido a ser mucho más competitivos, sobre todo en el último decenio. Estos mercados siguen ofreciendo oportunidades para la nueva generación de economías en vías de industrialización. Pero el bajo crecimiento y el alto desempleo en las economías industriales avanzadas han aminorado el ritmo de cierre de industrias en declive. Además, la mayoría de los países en desarrollo de ingresos medios sigue produciendo manufacturas intensivas en mano de obra, porque a los productores les es difícil mejorar la producción y diversificarse. Las presiones competitivas se ven agravadas aún más por la manera en que los mercados laborales de los países en desarrollo se adaptan a la oferta adicional de artículos intensivos en mano de obra mediante la aplicación de salarios flexibles, lo que permite a las empresas competir en función del precio, sin minar la rentabilidad. La competencia entre las empresas de los países en desarrollo, incluidas las internacionales, pasa a ser una competencia entre la mano de obra situada en diferentes países.

Con el aumento del número de países en desarrollo que adoptan estrategias orientadas a la exportación, incluidos algunos con enormes reservas de mano de obra no cualificada, los países de ingresos medios de América Latina y Asia sudoriental parecen ser los más vulnerables a esta dinámica. En particular, una mayor competencia de precios en el caso de los productos del sector electrónico parece haber expuesto cada vez más a los exportadores tradicionales de los países en desarrollo a la aparición de proveedores más competitivos en países con costos más bajos. Si no logran pasar rápidamente a la fabricación de manufacturas de alta especialización y

competir así con los países industriales más avanzados, estos exportadores pueden quedar atrapados entre los extremos superior e inferior de los mercados de productos manufacturados.

Repercusiones de la adhesión de China a la OMC

La adhesión de China a la OMC ha planteado la cuestión de las posibles repercusiones de la adopción de las disciplinas del comercio multilateral sobre los resultados comerciales de la propia China y de sus socios comerciales. Para China, ello implica sobre todo la apertura de sus mercados a una mayor competencia y presencia comercial extranjeras. La experiencia adquirida con episodios de liberalización en América Latina y en las economías en transición indica que esto puede plantear un problema a los encargados de las políticas económicas. Sin embargo, la gran ventaja de China es que se ha unido al sistema multilateral desde una posición de fuerza, de la que dan fe su éxito espectacular en la expansión de las exportaciones, una situación sólida y estable de la balanza de pagos y abundantes reservas internacionales. Además, está bien situada para resistir a las excesivas presiones a la importación resultantes de la demanda reprimida de los consumidores, que han hecho fracasar otros episodios de liberalización.

Los desafíos más difíciles recaerán en las empresas y los trabajadores del sector público. Estas empresas también desarrollan actividades en la agricultura, pero destacan en particular en la industria pesada, como la energía eléctrica, el acero, los productos químicos y los armamentos, así como en el sector de los servicios. A final del decenio de 1990 empleaban a más de 80 millones de personas y aportaban el 38% del PIB y alrededor de la mitad de las exportaciones totales del país. Aunque hace bastante más de un decenio que se están aplicando reformas en este sector, muchas de las empresas están en una situación financiera débil, funcionan a un nivel subóptimo con tecnologías anticuadas y requieren altos niveles de protección. Las condiciones de la adhesión -en particular la eliminación de las subvenciones, la reducción de los aranceles y de las medidas no arancelarias, y la eliminación del trato preferencial- ejercerán una presión considerable en muchas de esas empresas, particularmente porque la competencia procederá sobre todo de empresas de países avanzados. La pérdida de un número considerable de empleos, de trabajadores no cualificados y especializados, parece inevitable.

Las consecuencias de la reestructuración y el creciente desempleo en los sectores vulnerables pueden contrarrestarse mediante la expansión industrial en otros sectores. Se espera que sectores como el de las prendas de vestir, el equipo eléctrico, los productos de cuero y otras industrias ligeras tengan mejores oportunidades de exportación después de la adhesión. El reciente aumento de la entrada de IED parece indicar que el bajo costo de la mano de obra y de la infraestructura sigue ejerciendo un gran atractivo. Sin embargo, es poco probable que la IED genere un gran número de empleos; aunque las exportaciones de empresas de propiedad extranjera ya representan más del 10% del PIB, estas empresas emplean a menos del 1% de la fuerza de trabajo total. Incluso si se duplicara el empleo en las industrias de exportación dominadas por estas empresas, no cabe esperar que absorban más que una pequeña parte de la mano de obra liberada de otros sectores de la economía. Por otra parte, estas empresas dependen fuertemente de las importaciones y, además, hay una salida de beneficios, lo que da lugar a una salida neta de divisas. Aunque una parte importante de los beneficios totales se reinvierte, esta contribución de las empresas de financiación extranjera a la balanza de pagos guarda cierto parecido con la situación de algunos países de Asia oriental, como Malasia, antes de que estallara la crisis financiera. Si la IED sirve simplemente para trasladar procesos intensivos en mano de

obra a China, pueden crearse compensaciones recíprocas y una competencia más fuerte entre los países con excedentes de mano de obra y un alto grado de dependencia respecto de la IED. Tal resultado puede evitarse en la medida en que la IED se utilice para el mejoramiento tecnológico y se preste una mayor atención a la función de los mercados internos en la absorción de la mano de obra excedentaria.

La creciente presencia de los exportadores chinos preocupa a muchos países en desarrollo con una estructura comercial parecida. Sin embargo, y a pesar de los bajos salarios, China no tiene una ventaja general en cuanto a costos en la fabricación de manufacturas en comparación con otros países en desarrollo, debido a la baja productividad, particularmente en los sectores estatales. En la producción de manufacturas intensivas en mano de obra, incluidas las operaciones de montaje en la electrónica, los productores de ingresos medios, como los miembros de la ASEAN y México, son los que más riesgos corren, sobre todo en terceros mercados. Estos mercados muy competitivos son precisamente los más expuestos al error de generalización, consistente en creer que lo que es bueno para unos es bueno para todos.

A esas preocupaciones hay que agregar que es poco probable que las oportunidades de comercio que ofrece la mayor apertura del mercado chino favorezcan a sus posibles competidores en la exportación. China importa principalmente productos muy especializados y recursos naturales. Es probable que los principales beneficiados sean los países industriales avanzados y las economías de industrialización reciente de la primera oleada de Asia oriental, ya sea debido a una mayor demanda de piezas y maquinaria importadas procedentes de redes de producción o por sus considerables ventajas en cuanto a los costos respecto de los productores chinos. Sin embargo, cabe prever que la liberalización de las importaciones agropecuarias chinas ofrecerá nuevas oportunidades de exportación no sólo a algunos países asiáticos, a los que ya corresponde una parte importante de las importaciones de esos productos a China, sino también a algunos países de América Latina y África.

La ya difícil tarea de integrarse en la economía mundial exigirá que China adopte una amplia gama de políticas encaminadas a allanar el proceso de ajuste y mantener un sólido crecimiento. Es importante que China mantenga su autonomía y la opción de utilizar el tipo de cambio, si es necesario, para prevenir graves perturbaciones en determinados sectores de su economía. Puesto que hay un límite a la dependencia de las exportaciones intensivas en mano de obra, el mejoramiento tecnológico rápido y bien concebido de la producción de manufacturas con el fin de exportar productos de mayor valor añadido y más intensivos en mano de obra especializada exigirá una nueva estrategia encaminada a sustituir la importación de piezas y componentes por su producción interna, recurriendo más a los mercados internos para fomentar el empleo productivo. Bien administrado, con un proceso de este tipo, China podría quemar etapas del proceso de industrialización, en lugar de tratar de absorber la mano de obra excedentaria en la producción de manufacturas intensivas en trabajo y de valor añadido relativamente bajo.

Cuestiones de política económica

La cuestión de política básica que deben resolver los países en desarrollo en el sistema de comercio no es, fundamentalmente, hasta qué punto liberalizar el comercio, sino la mejor forma de obtener su participación en ese sistema los elementos que promoverán su desarrollo económico. Para algunos aún se trata de dejar de fabricar productos primarios, pero para otros

muchos se trata de aumentar el componente de valor añadido de las exportaciones de manufacturas. Los problemas con que se enfrenta China sirven para recordar que incluso las mayores economías en desarrollo requieren un margen de maniobra suficiente para gestionar su integración en la economía mundial.

Desde Seattle, se ha expresado preocupación ante la posibilidad de que las normas de comercio multilateral impidan recurrir a opciones de política que formaron parte de las satisfactorias estrategias de desarrollo de las economías de industrialización reciente de Asia y de muchos países desarrollados. Estas preocupaciones podrían haber disminuido si se hubiera hecho realidad, como se esperaba, un aumento del acceso a los mercados como resultado de la Ronda Uruguay. En vez de ello, una combinación de persistentes barreras al acceso a los mercados, un margen de maniobra más reducido para fomentar empresas competitivas y promover el mejoramiento tecnológico, y una competencia excesiva entre los países en desarrollo en los mercados mundiales por los productos intensivos en mano de obra y por la IED (en los sectores intensivos en trabajo de las redes de producción internacionales) han hecho que reaparezca una vez más el riesgo de caer en el error de generalización, consistente en creer que lo que es bueno para unos es bueno para todos.

En la cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Doha, se reconocieron las preocupaciones que los países en desarrollo habían planteado por vez primera en Seattle. Ahora la tarea consiste en lograr que el sistema de comercio multilateral sea más favorable al desarrollo. Los resultados se juzgarán en función de la medida en que los países en desarrollo logren un mayor acceso a los mercados sin que se limiten sus opciones de política económica. La dinámica del sistema de comercio pone de manifiesto la urgencia de que se hagan progresos reales a este respecto.

No sería correcto decir que la aplicación de lo pactado en la Ronda Uruguay facilitando un mayor acceso a los mercados en las esferas que interesan a los países en desarrollo no tendrá costos de ajuste o sólo tendrá un costo pequeño, para los países industriales. A causa de los prolongados períodos de alto desempleo y de bajo crecimiento en esos países, muchas comunidades poco especializadas se oponen a que se hagan otras concesiones en el comercio. Pero el proteccionismo renovado no es el camino a seguir. La mejor manera de disipar las preocupaciones que genera el aumento de la competencia consiste en garantizar que se recurra a todas las políticas macroeconómicas y estructurales para acelerar el crecimiento y reducir el desempleo. Este es el método que utilizaron los países desarrollados para absorber la entrada de productores de bajo costo en los decenios de 1950 y 1960, y no hay ningún motivo para pensar que el diseño de un paquete de medidas que beneficie a todos esté más allá de las posibilidades técnicas de los encargados de las políticas económicas en la era actual.

Los países en desarrollo también tendrán que conseguir un buen equilibrio de políticas. Deberán hacer esfuerzos continuos por crear un régimen normativo favorable a la inversión mediante una combinación apropiada de presiones e incentivos macroeconómicos y de mercado a fin de alcanzar tasas de crecimiento del 6% o más, que es la meta que se han fijado. Pero hará falta mucho más para estimular vinculaciones dinámicas entre las exportaciones y la inversión. Los países en desarrollo deben poder entrar en todo el abanico de industrias manufactureras para que una parte mayor de las actividades productivas que generan comercio permanezca en el país y para evitar los problemas que trae consigo el error de generalización. Esto exigirá una expansión más rápida de los mercados internos y un rápido mejoramiento tecnológico mediante

políticas comerciales e industriales específicas y un enfoque bien concebido de la IED. Son bien conocidas las políticas adoptadas por las economías de industrialización reciente de Asia oriental a tal fin. El éxito del mejoramiento, particularmente en los países de ingresos medios, dependerá de manera decisiva del grado en que se eliminen en el proceso de examen de la OMC los obstáculos que se oponen al acceso a la mejora tecnológica e industrial.

Por último, muchos países en desarrollo más grandes tendrán que encontrar la forma de aprovechar más las fuentes internas de crecimiento. Esto hace pensar que la orientación hacia el exterior de sus economías podría disminuir a medida que se enriquezcan y amplíen sus mercados internos. En el caso de los países más pequeños, el contexto más adecuado para reorganizar las fuerzas del comercio y la industria podría residir en adoptar acuerdos regionales. Esos acuerdos desempeñaron una función importante en Asia oriental al facilitar el tipo de industrialización escalonada que ahora se requiere en mayor escala. Según las teorías económicas tradicionales esos acuerdos se suelen considerar soluciones subóptimas para alcanzar los objetivos del desarrollo, y posibles escollos en el camino hacia un sistema multilateral plenamente abierto e integrado. Sin embargo, estos argumentos son mucho menos convincentes cuando las empresas nacionales aún tienen una capacidad tecnológica y productiva poco desarrollada y el contexto económico mundial se caracteriza por sesgos y asimetrías sistémicos.

Rubens Ricupero
Secretario General de la UNCTAD

Primera parte

TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS MUNDIALES

Capítulo I

LA ECONOMÍA MUNDIAL: RESULTADOS Y PERSPECTIVAS

A. Introducción

Por primera vez desde el alza de los precios del petróleo al final del decenio de 1970, casi todas las regiones del mundo están experimentando en forma simultánea una desaceleración de la actividad económica y todavía no se vislumbra ninguna reactivación sostenida a nivel mundial. El agudo descenso registrado por la economía de los Estados Unidos en el último trimestre de 2000 y durante 2001, agravado por los acontecimientos del 11 de septiembre, parece haber tocado fondo, pero aún no se ha producido una fuerte recuperación. En la zona del euro se ha estancado el crecimiento y aumenta el desempleo. El Japón, tras un año de crecimiento negativo, se enfrenta con la posibilidad de una prolongada recesión en 2002, y tal vez tenga que recurrir a una depreciación del yen para evitar una situación económica aún más grave. En el mundo en desarrollo, algunos indicadores han mejorado en los últimos tiempos, pero la mayoría de los países no pueden hacer frente, con medidas internas, a la desaceleración mundial y deben esperar a que se produzca una recuperación en el mundo desarrollado.

La tasa de crecimiento de la producción industrial de las principales economías desarrolladas y economías emergentes de mercado -el mejor indicador disponible a nivel mundial de las variaciones cíclicas- ha sido negativa desde mediados de 2001 (gráfico 1.1). Los efectos negativos repercutibles en los mercados emergentes han sido mucho más intensos que en anteriores épocas de depresión del nivel de actividad durante los años noventa. Asia fue la primera región que experimentó un descenso de la actividad económica y América Latina la siguió. Solamente China y la India, dos economías de grandes dimensiones y relativamente cerradas, no han registrado las presiones a la baja de los mercados mundiales, y sus tasas globales de crecimiento se han visto poco afectadas, pese a una tasa de aumento de las exportaciones que se ha reducido mucho. En el mundo desarrollado, la actividad económica disminuyó simultáneamente en el Japón y los Estados Unidos, y poco después en la zona del euro. El crecimiento económico mundial bajó al 1,3% en 2001 frente al 3,8% registrado en 2000 (cuadro 1.1).

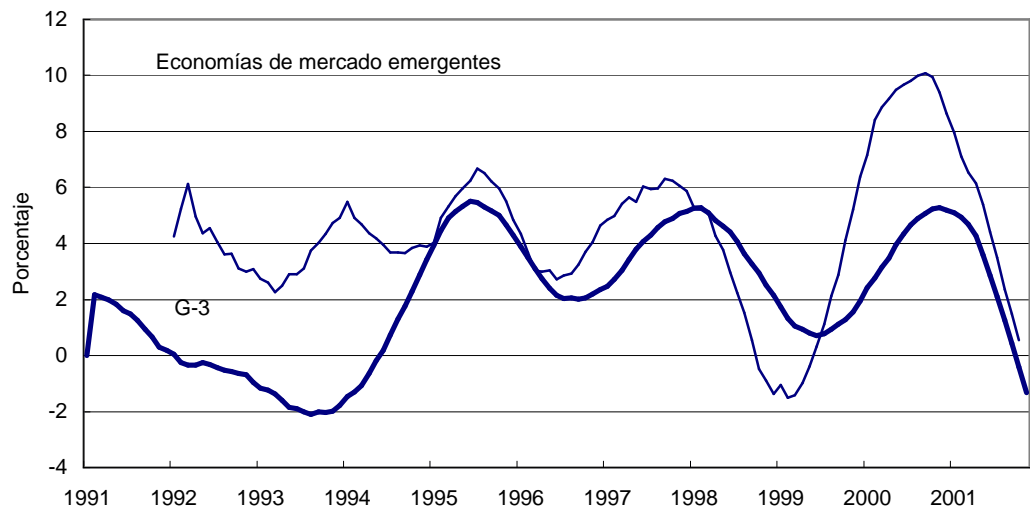
Los mercados financieros mundiales, en los que se registraron grandes caídas de las cotizaciones en 2001, siguen siendo inestables. La rápida y enérgica reacción de los bancos centrales más importantes del mundo tras los acontecimientos del 11 de septiembre logró su objetivo de garantizar el continuo funcionamiento de los principales mercados financieros, pero fue seguida por nuevas bajas de las cotizaciones en las bolsas de valores. Las malas noticias acerca de las industrias directamente afectadas, el descenso de los beneficios de las empresas de los Estados Unidos, el incumplimiento de sus obligaciones por parte de algunas grandes compañías, el mayor realismo acerca de la "nueva economía" y la reestructuración de los balances de los bancos han impedido que se volviera rápidamente a condiciones más alcistas.

Gráfico 1.1

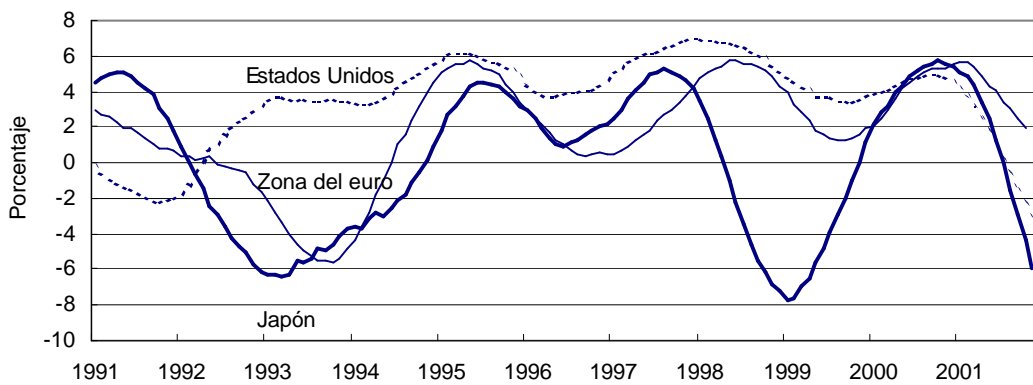
PRODUCCIÓN INDUSTRIAL EN LOS PRINCIPALES PAÍSES INDUSTRIALIZADOS Y LAS ECONOMÍAS DE MERCADO EMERGENTES, 1991-2001

(Media móvil de 12 meses de las variaciones porcentuales respecto del mismo período del año anterior)

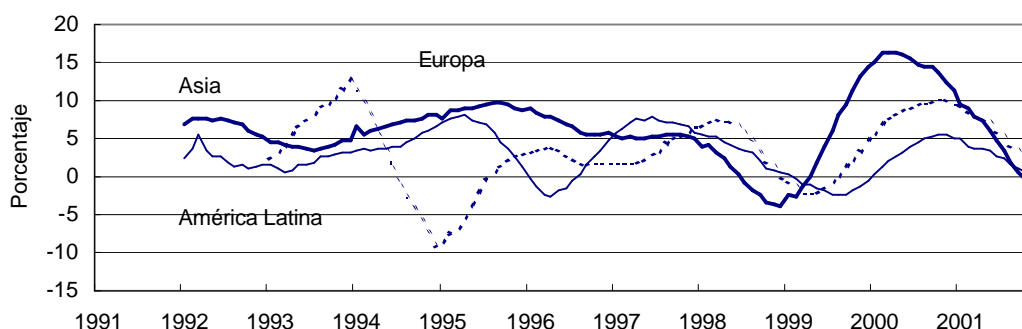
A. G-3 y economías de mercado emergentes



B. G-3: Zona del euro, los Estados Unidos y el Japón



C. Economías de mercado emergentes: América Latina, Asia y Europa



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Thomson Financial Datastream.

Nota: El G-3 incluye la zona del euro, los Estados Unidos y el Japón. El grupo de las economías de mercado emergentes incluye la Federación de Rusia (desde 1995), Hungría (desde 1994), Polonia (desde 1995), la República Checa y Turquía en Europa; Malasia, la Provincia china de Taiwán, la República de Corea, Singapur y Tailandia en Asia; y la Argentina, el Brasil, Chile, México y el Perú en América Latina.

Cuadro 1.1

CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN MUNDIAL, 1997-2002

(Variación porcentual respecto del año anterior)

Región/economía	1997	1998	1999	2000	2001	Promedio para 1990-2000	Previsiones para 2002		
							Consensus Economics	Economist Intelligence Unit	FMI ^a
Todo el mundo	3,4	1,8	2,6	3,8	1,3	2,2	1,2	1,4	2,4
Economías desarrolladas	3,0	2,1	2,4	3,4	1,0	2,0	.	1,1	0,8
Estados Unidos	4,4	4,4	3,6	4,1	1,1	2,8	1,6	2,2	0,7
Japón	1,6	-2,5	0,2	2,2	-0,3	1,1	-1,1	-1,3	-1,0
Unión Europea	2,5	2,7	2,4	3,4	1,6	1,7	1,5	1,3	1,3
Zona del euro	2,3	2,7	2,4	3,5	1,4	1,7	1,2	1,2	1,2
Alemania	1,4	2,2	1,5	3,2	0,6	1,6	0,7	0,8	0,7
Francia	1,9	3,1	2,9	3,5	1,9	1,4	1,4	1,2	1,3
Italia	1,8	1,5	1,4	2,9	1,8	1,2	1,2	1,5	1,2
Reino Unido	3,5	2,6	2,1	2,9	2,4	1,9	2,0	1,6	1,8
Economías en transición	1,9	-0,9	2,7	6,0	4,3	-3,0	3,0 ^b	.	3,6
Economías en desarrollo	5,3	1,1	3,4	5,4	2,1	4,3	.	.	4,4
Economías en desarrollo, excluida China	4,7	-0,0	2,7	4,9	1,1	3,6	.	.	.

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators* (varios números); FMI, *Perspectivas de la economía mundial* (diciembre de 2001); EIU, *Country forecasts* (varios números); Consensus Economics, *Consensus Forecast* (11 de febrero de 2002).

^a Basadas en los coeficientes de ponderación para los distintos países en términos de la paridad de poder adquisitivo.

^b Incluye los países siguientes: Azerbaiyán, Belarús, Bulgaria, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Federación de Rusia, Hungría, Kazajstán, Letonia, Lituania, Moldova, Polonia, República Checa, Rumania, Turquía, Ucrania y Uzbekistán.

Los acontecimientos recientes han puesto de manifiesto las limitaciones de la política monetaria como instrumento para estabilizar la economía real, pese al útil papel que desempeña en el alivio de la carga de la deuda del sector privado en los países industriales. El estallido de la burbuja de los mercados bursátiles puso de relieve la vulnerabilidad de la situación financiera de los hogares y las empresas de los Estados Unidos. El ahorro privado ha sido sumamente bajo y el exceso de capacidad es un obstáculo en lo tocante a la rentabilidad. Además es probable que los niveles de la deuda mantengan a un bajo nivel el consumo y las inversiones.

La desaceleración económica mundial ha puesto de manifiesto la dificultad de lograr una respuesta coordinada de política macroeconómica en esas circunstancias. En la zona del euro, la respuesta se ha visto limitada por las directrices fiscales del Pacto de Estabilidad y Crecimiento y por la renuencia del Banco Central Europeo (BCE) a estimular la demanda. Los Estados Unidos ha sido el único país en que las autoridades monetarias han actuado en forma rápida y enérgica para limitar las repercusiones de la desaceleración de la economía en el empleo y los ingresos reales. Además, el Gobierno ha acrecentado el gasto público después del 11 de septiembre y aceptado un enorme viraje desde un superávit a un déficit en materia fiscal. Aun así, no parece probable que estas medidas den un estímulo suficiente a la demanda para lograr un crecimiento mundial más rápido, aun cuando han ayudado a la economía estadounidense a lograr una importante recuperación.

Así pues, no parece inminente una recuperación enérgica y sostenida. Gran parte de la recuperación inicial registrada hasta la fecha se debe a la conclusión del proceso del ajuste de las existencias en los Estados Unidos. Además, ciertas características de las recientes modalidades desequilibradas de crecimiento pueden causar problemas en el futuro. En tanto que los Estados Unidos experimentaron un largo período de expansión, en Europa se registró un crecimiento más lento y hubo estancamiento en el Japón. Esta evolución provocó dificultades por lo que respecta a la absorción y dio lugar a desequilibrios externos. El dólar ha sido excesivamente fuerte, aumentando los desequilibrios mundiales resultantes de las disparidades en cuanto a creación de demanda entre los principales países industriales. Si un mayor número de países depreciara su moneda en relación con el dólar como parte de sus esfuerzos por salir de la situación de recesión, la corrección del dólar que ello exigiría podría ser muy grande, creando el riesgo de fuertes variaciones del tipo de cambio de las principales monedas, con las inevitables consecuencias para la estabilidad financiera y el crecimiento económico de los países en desarrollo. Para evitar que se produzca ese resultado es preciso un mejor equilibrio en la contribución de los principales países industriales a la demanda mundial, y gran parte de la responsabilidad por lograrlo recaería en Europa.

B. Economías desarrolladas

1. Recesión y recuperación en los Estados Unidos

En la economía de los Estados Unidos, que entró en recesión en la primavera de 2001, se han venido observando señales dispares. Por una parte, la confianza de los consumidores se ha recuperado más rápidamente de lo previsto, el desempleo es inferior al esperado y las tasas salariales son más elevadas de lo que se anticipaba. El consumo privado, tras registrar un agudo descenso en septiembre, se recuperó fuertemente en el cuarto trimestre de 2001, ya que los gastos fueron estimulados por una financiación extraordinaria a un tipo de interés nulo para comprar automóviles y por una reducción de los impuestos pagados por adelantado, lo cual dio

lugar a una disminución inesperadamente rápida de las existencias. En cambio la inversión sigue registrando un estado de atonía y, pese a los múltiples esfuerzos por reducir los costos, los ingresos de las empresas parecen ser demasiado bajos para justificar las actuales relaciones cotización-precio. El gasto público ha venido aumentando a nivel interno y en el exterior desde el 11 de septiembre, y el Gobierno está dispuesto a aceptar un déficit fiscal del 1% del producto interno bruto (PIB) en 2002, tras cuatro años de superávit. Se prevé que el volumen de las exportaciones estadounidenses se contraerá por segundo año consecutivo en 2002, a causa de la débil demanda mundial y de la fuerza del dólar.

Como suele suceder en una fase descendente cíclica de la coyuntura, la mayor parte de la carga del ajuste ha recaído en los beneficios y el ciclo de las existencias. Los ingresos de las empresas, que registraron niveles sin precedentes durante el largo período de auge de los últimos años noventa, bajaron agudamente una vez pasado el máximo cíclico en el otoño de 2000. En comparación con los niveles habituales registrados anteriormente, la deuda del sector empresarial no financiero ha sido elevada, tanto en relación con la cifra de negocios como con el flujo de caja. La producción industrial disminuyó en más del 4% y la utilización de la capacidad en el sector manufacturero registró un mínimo del 73% en el segundo semestre de 2001. Como consecuencia de ello, han disminuido agudamente las inversiones en instalaciones y maquinaria, y el empleo total ha bajado a partir del primer trimestre de 2001. La tasa de desempleo, históricamente baja al final del período de auge, evolucionó en consonancia con la producción industrial, ya que el aumento del empleo en el sector de los servicios y una disminución general de las horas trabajadas no compensaron la reducción de la fuerza de trabajo en la industria.

A principios de 2002 se habían llevado a término muchos de los ajustes de carácter meramente cíclico. La reducción de las existencias, que había sido mayor que en cualquier otra época de recesión desde el decenio de 1960, ha concluido. Los ingresos de las empresas parecen haber comenzado a recuperarse. Las solicitudes de prestaciones por concepto de desempleo cesaron de aumentar en diciembre de 2001, y ha habido un menor número de informes de reducción de personal por las empresas, al tiempo que ha mejorado la tendencia de los salarios. El alivio representado por unos tipos de interés a corto plazo cada vez más bajos está produciendo efectos en toda la economía y sus bajos niveles en comparación con los registrados habitualmente en el pasado pueden estimular una reactivación de los gastos de capital en los sectores en los que el ciclo de inversiones es breve, como las piezas electrónicas o las computadoras.

Unas indicaciones más claras de estabilización y recuperación dependen en gran parte de los gastos de las familias para respaldar las decisiones de las empresas en lo que concierne a las inversiones a largo plazo. Los ingresos reales disponibles de las personas se mantuvieron a un nivel satisfactorio durante la recesión, con una tasa de crecimiento del 3,8% en 2001. La remuneración por hora de trabajo en las empresas había registrado una tendencia fuertemente ascendente en la segunda mitad del decenio de 1990, lo cual se tradujo en una tasa de crecimiento de más del 8% al final de 2000. La tasa descendió en 2001, pero, con todo, alcanzó un 4%, pese a la repentina caída de la actividad económica y a la reducción de las primas laborales pagadas por las empresas. La lenta reacción en materia de salarios al creciente desempleo contribuyó en alto grado a la estabilización de la demanda interna hasta el cuarto trimestre de 2001. Paradójicamente, y aunque las utilidades por unidad de ventas tal vez hayan sufrido a causa de la rigidez temporal de los salarios, se benefició el nivel global de utilidades, ya que los consumidores siguieron gastando sus ingresos, lo cual mantuvo la tasa de ahorro muy

cercana a cero. Sin embargo, esa tendencia cambió en forma dramática al final del año: la tasa de crecimiento de la remuneración horaria se desaceleró hasta alrededor del 2% y las empresas redujeron las horas de trabajo en un esfuerzo por frenar el descenso de los márgenes de beneficio.

Un aspecto más fundamental es que la vuelta a una situación de crecimiento sostenido podría verse obstaculizada por algunos desequilibrios arraigados en la economía de los Estados Unidos. El ahorro privado sigue siendo sumamente bajo y muchas familias corren peligro de no poder satisfacer sus obligaciones financieras, incluso si la recesión es breve. El crecimiento del consumo real del sector privado, a una tasa anualizada del 5% en el último trimestre de 2001, fue análogo al logrado durante el período de auge, pero el ritmo parece ser insostenible habida cuenta de las tendencias macroeconómicas y de los actuales niveles de endeudamiento de los hogares. Una recuperación sostenida tiene que ser compatible con un retorno a unos hábitos normales de gasto por parte de los hogares. Dado que los salarios reales registran un aumento apenas superior al 2% en 2002 y que el crecimiento del empleo sigue siendo bajo, el incremento implícito de la tasa de ahorro tal vez se traduzca en un crecimiento del consumo privado real de sólo el 1% al año, y no se vislumbra en un futuro cercano una aceleración hasta alcanzar las tasas registradas en la segunda mitad del decenio de 1990.

Por otra parte, es probable que los gastos de inversión se vean frenados, durante cierto tiempo, por los efectos de la excesiva inversión en ciertos sectores y por los desequilibrios en los balances de las empresas, a causa de las decisiones financieras adoptadas y de la distorsión del valor del activo y el pasivo durante el auge especulativo de los años noventa. Por último, la economía de los Estados Unidos sufre los efectos de una sobrevaloración del dólar con arreglo a la mayoría de los indicadores, y de un déficit concomitante en su cuenta corriente. La desaceleración de la actividad económica que afecta a algunos de sus socios comerciales no ha dado lugar a la corrección prevista de los desequilibrios. Es probable que las importaciones, que venían disminuyendo en 2001, se recuperen en 2002, y cabe prever que se debilite aún más la situación competitiva de los productores estadounidenses. La desviación del dólar respecto de su tasa de paridad de poder adquisitivo es ahora comparable a la existente en los años ochenta, cuando dio lugar al Acuerdo del Plaza. Si persiste la fuerza del dólar en un momento en que prosigue el lento crecimiento en Europa y se registra una situación de estancamiento en el Japón, es probable que aumente el déficit por cuenta corriente de los Estados Unidos. El riesgo consiguiente de una posible gran devaluación del dólar podría iniciar un período de inestabilidad monetaria, que plantearía graves problemas en el plano de la gestión macroeconómica y podría convertirse en una fuente de inestabilidad financiera en toda la economía mundial.

La política monetaria estadounidense ha desempeñado un importante papel en el mantenimiento de la actividad económica. Criticada por el momento elegido para llevar a efecto el último aumento del tipo de interés en el otoño de 2000, la Reserva Federal demostró, durante el primer semestre de 2001, su capacidad y su firme voluntad de actuar en forma agresiva a fin de evitar una larga fase de débil crecimiento y de creciente desempleo. Con una tasa de inflación global del 3%, pero con escasos peligros inflacionarios subyacentes, el tipo de interés básico se redujo cinco veces durante la primera mitad de 2001, y se hicieron otros recortes después del 11 de septiembre. Como los tipos del mercado monetario son inferiores a la inflación global, el tipo real de interés a corto plazo es negativo. Sin embargo, el rendimiento de los bonos a largo plazo no siempre ha seguido la misma vía que los tipos de interés a corto plazo, y al comienzo de 2002 eran muy similares a los existentes un año antes. Ello hizo más pronunciada la curva de

rendimiento durante el año, ya que los mercados parecían pensar que iba a haber una pronta recuperación y contaban con las posibles repercusiones del cambio de orientación del presupuesto público en la inflación. Con todo, durante gran parte de 2001 el rendimiento nominal de los bonos del Tesoro a diez años fue inferior al tipo comparable en Europa, aunque las previsiones del aumento a mediano plazo del tipo de interés y de las tasas de crecimiento eran más altas en el caso de los Estados Unidos. Deflactado por el índice de los precios de consumo, el tipo de interés real a largo plazo en los Estados Unidos era del 2,5%, aproximadamente, a mediados del año 2001, frente al 4,5% vigente a principios de 2000 (gráfico 1.2).

Sin embargo, la capacidad de la política monetaria para impulsar la economía a retornar a la vía del crecimiento sostenido puede ser, en definitiva, limitada. Cuando se haya puesto término al lastre de las existencias y las empresas comiencen a reponerlas en la expectativa de una recuperación cíclica, se llegará al punto de inflexión, pero el mejoramiento de la actividad puede no ser duradero. Es más, los que tienen una idea más pesimista acerca de las consecuencias de los resultados logrados en los últimos tiempos por los Estados Unidos para la recuperación mundial la basan en la irregular recuperación de la recesión de 1990-1991 que se caracterizó por una recaída, e incluso una doble recaída. Con todo, en ese momento la economía salía de un proceso de deflación de la deuda encabezado por las inversiones de las empresas, encaminado a restablecer los niveles de productividad mediante la reducción de personal, y que dio lugar a lo que se denominó una recuperación "sin empleo" (*Informe sobre el comercio y el desarrollo, 1992*, segunda parte, cap. II). El aumento de la inversión no fue respaldado por una mayor demanda de los consumidores, ya que las familias, ante las desfavorables perspectivas de crecimiento del empleo y los ingresos, siguieron reconstruyendo sus activos en lugar de gastar los recursos disponibles, por lo que la recuperación se frustró varias veces antes de registrar un nivel sostenido.

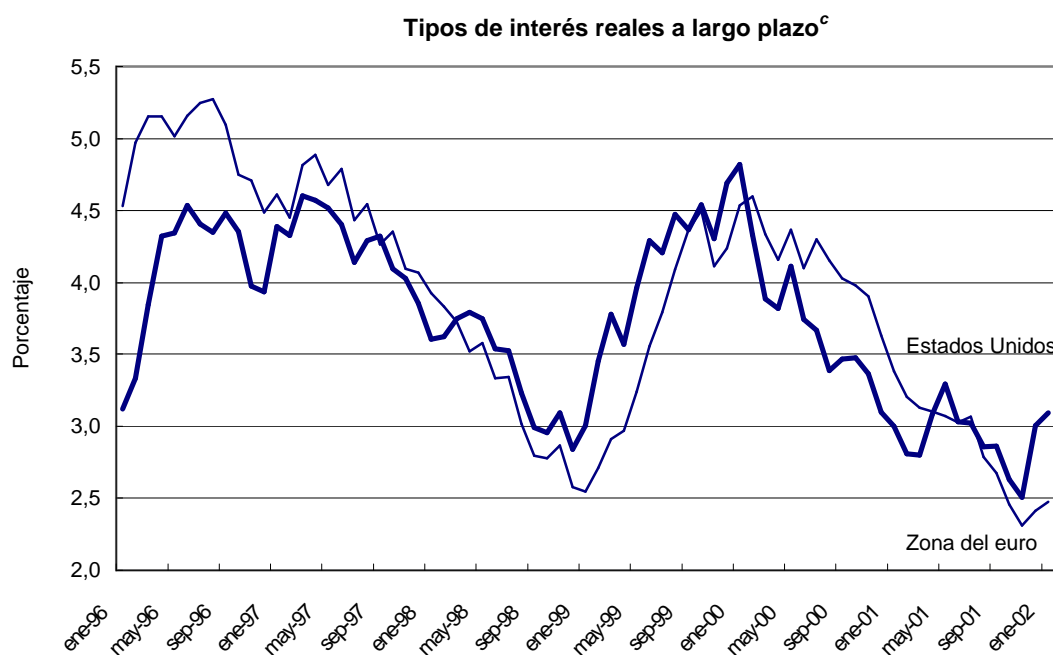
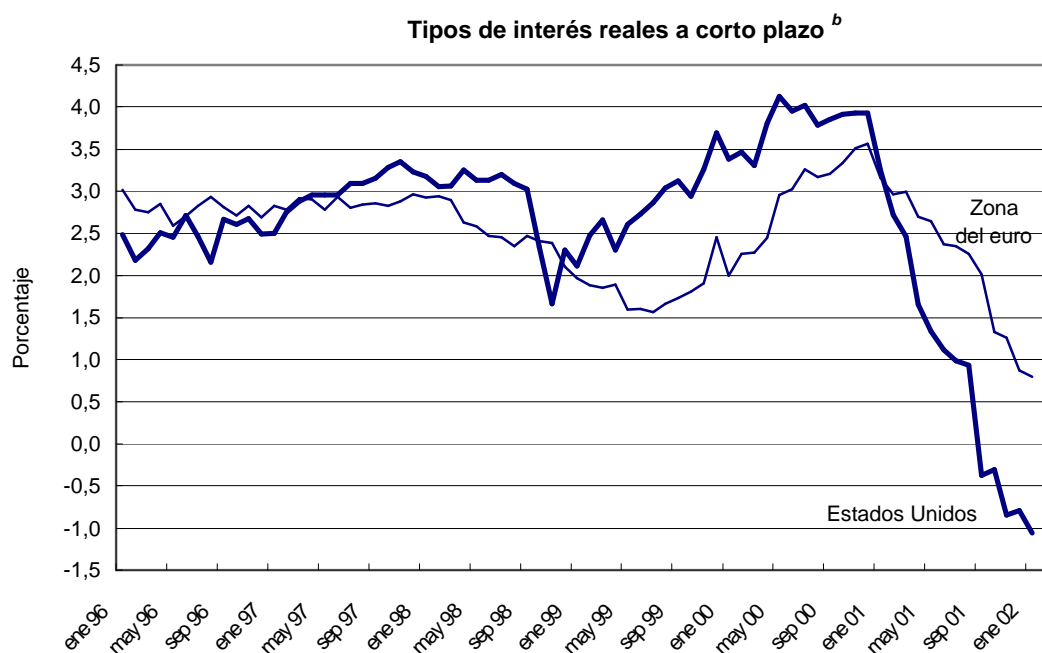
El contexto actual es exactamente el opuesto: el consumidor está tomando la iniciativa, incluso en condiciones de reducción del empleo, y es el sector empresarial el que no apoya ese proceso con un mayor volumen de inversiones, a causa de la baja rentabilidad, del exceso de capacidad, de la necesidad de mejorar los balances y de las dificultades de financiación. Pese a que los tipos de interés son más bajos que nunca, algunas pequeñas y medianas empresas han indicado que se les limita el crédito, y las carteras de préstamos industriales y comerciales de los bancos también se han venido reduciendo, ya que los escándalos financieros han hecho que cobre aún mayor importancia la calidad del crédito. Así pues, si la demanda de los consumidores se desacelera antes de que comience a aumentar el gasto de las empresas, la recuperación puede sufrir un revés. No obstante, también es posible que el cambio en la posición fiscal del Gobierno proporcione un gran estímulo a la economía durante el año, lo cual podría hacer que ésta diera un viraje y permitir una recuperación sostenida, aunque moderada.

2. Crecimiento lento e irregular en la Unión Europea

El descenso de la actividad económica comenzó en la zona del euro poco después que en los Estados Unidos (gráfico 1.1), y las modalidades de esta desaceleración han sido análogas: disminuyeron la inversión y las exportaciones, y a continuación bajó el consumo. Sin embargo, la inversión no se redujo tanto como en los Estados Unidos, donde se había registrado un auge sin precedentes de la formación de capital fijo durante los años noventa. Debido a una menor demanda de exportaciones y a los crecientes tipos de interés, el crecimiento económico en los países continentales de la Unión Europea (UE) ha resultado ser menos vigoroso de lo que habían

Gráfico 1.2

TIPOS DE INTERÉS REALES A CORTO Y LARGO PLAZO EN LA ZONA DEL EURO Y EN LOS ESTADOS UNIDOS^a, 1996-2000



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Thomson Financial Datastream.

^a Deflactados según el índice básico de precios al consumo.

^b Estados Unidos: tipo de interés medio de los fondos federales. Zona del euro: tipo de interés vendedor del euro a un mes (Datastream synthetic).

^c Estados Unidos: rendimientos de los bonos del Tesoro a diez años. Zona del euro: rendimiento de los bonos públicos de referencia a diez años.

previsto los gobiernos tan sólo dos años antes. El crecimiento en la zona del euro se estancó en 2001 y se preveía que fuera del 1,4%, aproximadamente, durante el año en su totalidad. Así pues, la tasa de crecimiento no ha diferido mucho en 2001 de la registrada en los Estados Unidos, pero ha caído en forma significativa en comparación con el 3,5% alcanzado en 2000. Dentro de la UE, el Reino Unido, pese a una moneda sobrevalorada y a la recesión en el sector manufacturero, ha sido la única gran economía que se ha apartado de la tendencia de la región, ya que la demanda interna ha seguido siendo fuerte.

A causa de la desaceleración de la economía, el desempleo en Europa se estabilizó a una tasa del 8,5% en 2001, tras haber bajado desde un máximo del 11,5% alcanzado en 1997. Las perspectivas vuelven a ser desfavorables, sobre todo en las economías más grandes. Pese a la importancia atribuida a los elementos estructurales de rigidez en los debates sobre el desempleo en Europa, el carácter cíclico del mercado de trabajo europeo ha sido, de hecho, bastante análogo al de los Estados Unidos, y las diferencias en cuanto a crecimiento explican muchas de las divergencias entre los resultados logrados en las dos zonas.

Las repercusiones sumamente negativas de la caída de la demanda mundial en el proceso de desarrollo europeo contrastan mucho con las expectativas. Al comienzo de 2001, Europa parecía encontrarse en excelente situación para desconectarse de los Estados Unidos. Como se indicaba en el *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2001*, la inversión debería haberse visto menos influida por los crecientes rendimientos en los mercados de capital, los consumidores deberían haberse visto menos condicionados por la baja del precio de las acciones habida cuenta de la proporción más baja de la riqueza que representaban, y las reducciones de los impuestos en los países más importantes deberían haber estimulado la demanda privada interna. Sin embargo, el efecto de estos factores positivos fue menor de lo previsto, y hubo otros factores que actuaron en dirección opuesta.

Uno de estos últimos factores fue el alza de los precios del petróleo, que afectó el gasto de los consumidores precisamente cuando se había previsto que el recorte de los impuestos aumentaría los ingresos disponibles. Sin embargo, el descenso de la demanda provocado por este factor negativo, fue mucho menor que la pérdida de ingresos reales, porque muchos países se beneficiaron de la demanda adicional por parte de los países exportadores de petróleo. Por ejemplo las exportaciones de Alemania a los miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), subieron en un 50% entre el primer trimestre de 1999 y el segundo de 2001.

Un aspecto aún más importante fue que la finalidad de la política fiscal era impedir que las reducciones de impuestos repercutieran en los déficit presupuestarios, por lo que el gasto público se redujo proporcionalmente, contrarrestando así los efectos positivos de esas reducciones en la demanda agregada. El Pacto por la Estabilidad y el Crecimiento ha obligado a los gobiernos a tratar de alcanzar ciertos objetivos en relación con el déficit, prestando insuficiente atención a sus posiciones cíclicas. La Comisión Europea y el Consejo de Europa excluyeron la posibilidad de que Alemania adoptara medidas fiscales discrecionales para estabilizar su economía, como la anticipación de la reducción de impuestos, a causa de la débil situación fiscal del país. Ni siquiera la cuestión de si debería permitirse la puesta en marcha de estabilizadores automáticos parece haberse resuelto en la zona del euro. Así pues, la incapacidad de Europa para estimular la demanda mundial ante la desaceleración de la economía estadounidense y su

excesiva dependencia respecto de las exportaciones parecen ser el resultado, en parte, de fricciones en el proceso de coordinación de la formulación de políticas en la zona del euro.

Hay otras razones por las que Europa se ha visto mucho más afectada por la desaceleración global en los Estados Unidos de lo que se preveía en general. En primer lugar, la parte relativamente pequeña que corresponde al comercio en el PIB de Europa (un 17%) no refleja cabalmente su exposición a la economía mundial. Como se indicaba en el *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2001*, en el caso de las empresas transnacionales (ET) europeas la cuota de las ventas de sus filiales en los Estados Unidos aumentó en forma significativa en el decenio de 1990, por lo que la baja de las ventas en este país entraña consecuencias directas para la rentabilidad de esas empresas. En segundo lugar, el consumo privado en las principales economías europeas ha permanecido estacionario al reducirse el crecimiento del empleo, y los acuerdos salariales en la segunda mitad del decenio de 1990 se han traducido en aumentos sumamente moderados en los países más grandes. En el período quinquenal hasta 2000, la demanda interna total creció en casi un 5% al año en los Estados Unidos, pero solamente en la mitad de esa cifra en la zona del euro. La tasa de crecimiento de la remuneración nominal por empleado en esta zona fue inferior al 2% entre 1996 y 2001, y apenas aumentó la remuneración en cifras reales. Así pues, en muchos países de la UE las expectativas de los hogares en materia de ingresos han sido bajas, lo cual es comprensible, restringiendo así la demanda de los consumidores y el crecimiento (recuadro 1.1).

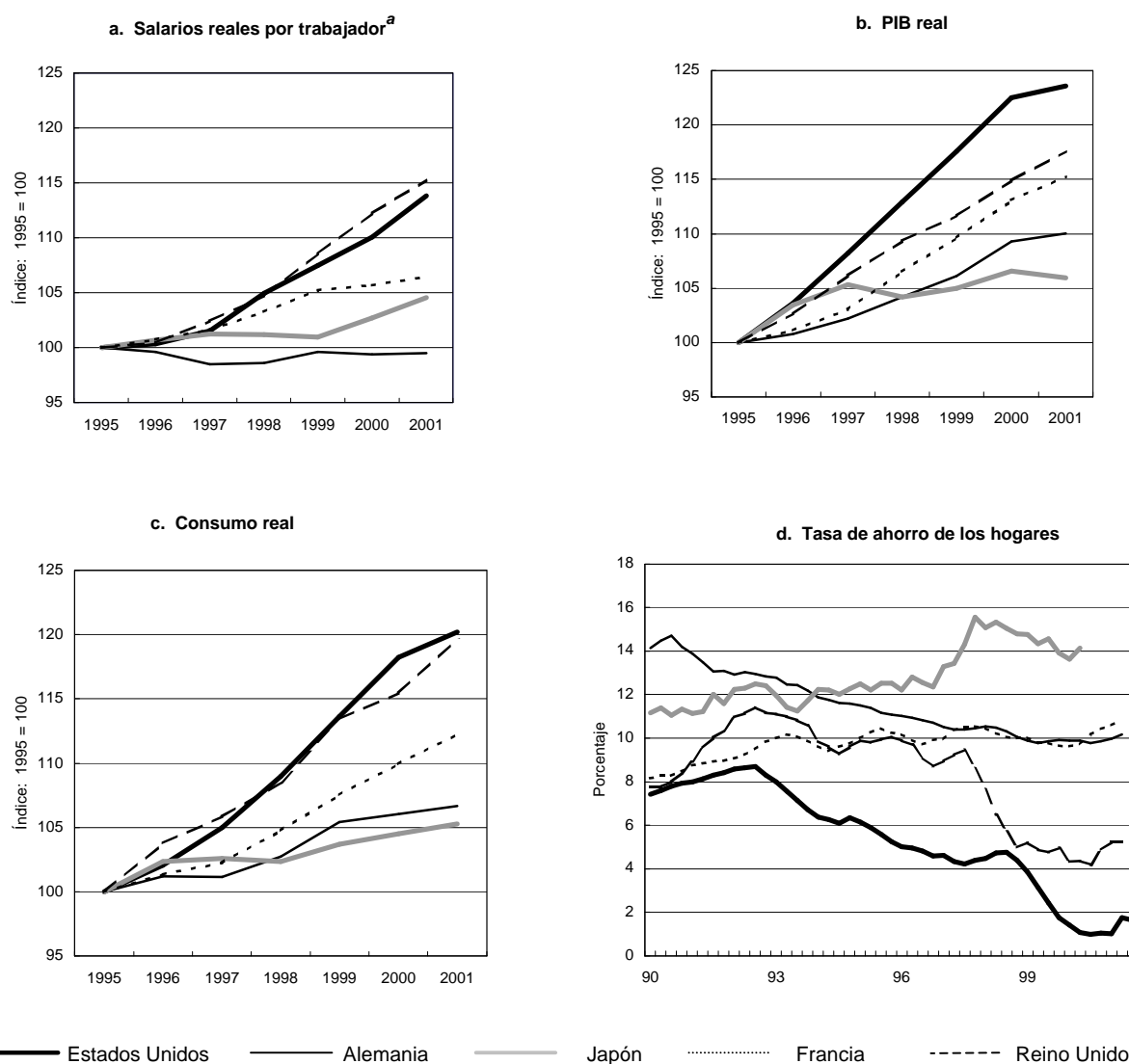
Recuadro 1.1

SALARIOS, CONSUMO Y CRECIMIENTO

El examen de la evolución de los salarios nominales y reales, el consumo real y el crecimiento real en los principales países industrializados desde 1995 muestra una estrecha relación entre el crecimiento de los salarios y el del PIB (gráficos a a c). En los países con los menores aumentos de los salarios nominales por trabajador se dan también los menores aumentos de los salarios reales. En el Japón los salarios reales aumentaron a una tasa media anual de sólo el 0,7%, y en Alemania -el país de menor crecimiento de Europa- los salarios reales no aumentaron nada. En cambio, en los Estados Unidos y el Reino Unido el aumento de la retribución nominal y real por trabajador ha sido más fuerte, con una media anual de los salarios reales de más del 2% desde 1995 en los Estados Unidos y del 2,5% en el Reino Unido. Francia se encuentra en una posición intermedia, con un aumento de los salarios reales a una tasa media del 1%.

Los países con un crecimiento más firme de los salarios reales han experimentado también fuertes caídas de la tasa de ahorro de los hogares (gráfico d). En los Estados Unidos esta tasa empezó a caer al final de la recesión de principios del decenio de 1990, acelerándose el descenso después de la crisis asiática. En el Reino Unido la tasa de ahorro bajó de casi el 10% a principios del decenio de 1990 a aproximadamente el 8% en 1998 y a sólo en torno al 4% en 2001. En Alemania la tasa de ahorro descendió del 14 al 10% entre 1990 y 1997, permaneciendo desde entonces a ese nivel. Sólo en el Japón la relación entre la tasa de ahorro y la renta familiar disponible siguió una tendencia ascendente en el decenio de 1990, pasando del 12 al 15% después de la crisis financiera de Asia.

La disminución de las tasas de ahorro ha contribuido en gran medida al crecimiento del PIB en los Estados Unidos y el Reino Unido. Sin embargo, en el futuro el crecimiento de la demanda interna en esos países no se podrá conseguir con otra reducción de la tasa de ahorro de los hogares, ya que esta reducción tiene que terminar por tocar fondo y el endeudamiento de los hogares está limitado por la cantidad y la calidad de las garantías de que disponen los hogares, como son los activos financieros y la propiedad de la vivienda. Estos límites son un buen argumento a favor de las políticas macroeconómicas y del aumento de los salarios reales de acuerdo con el crecimiento de la productividad en el mundo industrial para conseguir una pauta de crecimiento del PIB entre sus principales zonas económicas que sea más equilibrada que la experimentada desde mediados del decenio de 1990.



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Comisión Europea, base de datos AMECO.

^a Retribución por trabajador a jornada completa deflactada según el deflactor del consumo privado.

En el contexto de una inflación básica y unos costos unitarios de la mano de obra bajos, y sin que el aumento de los precios del petróleo produjera efectos complementarios sobre los salarios, la política monetaria europea podría haber contrarrestado mucho las repercusiones secundarias negativas de los mercados mundiales en la demanda. Se trataba de un caso clásico de crisis externa común no idiosincrásica para los países de la zona del euro, que exigía una respuesta común en el sector de la política monetaria para estabilizar la economía respetando el objetivo en materia de inflación. No obstante, el BCE se mostró reacio a reducir los tipos oficiales en forma tan agresiva como lo había hecho la Reserva Federal en los Estados Unidos; había seguido el ejemplo de la Reserva Federal en los dos años anteriores a 2001, elevando el tipo de interés, en siete tramos, desde el 2,5 al 4,5%. Se consideraba que su posición en materia de política monetaria era neutral ya que los altos tipos de interés estaban ligados a un debilitamiento del euro. Sin embargo, y al tiempo que la debilidad del euro contribuía a mantener la actividad en su zona al atraer demanda externa, desde una perspectiva mundial la política monetaria europea era restrictiva, ya que impedía que la región contribuyera a la demanda mundial. Además, mientras que la política de la Reserva Federal estaba encaminada a reducir el recalentamiento de la economía interna en la que existía pleno empleo, la recuperación en Europa acababa de comenzar a partir de condiciones de bajo empleo y de un crecimiento relativamente lento. También en este caso, la Reserva Federal reaccionó inmediatamente con recortes de los tipos de interés a corto plazo en varios tramos importantes hasta llegar a un nivel históricamente muy bajo, con reducciones que reflejaban en mayor o menor grado el descenso de la producción industrial. En contraste, el BCE respondió tarde y en una forma no tan claramente vinculada a las condiciones imperantes en la economía real (gráfico 1.3).

A causa, en gran parte, de estas divergencias en las políticas, no se ha alcanzado el objetivo europeo de rebasar a los Estados Unidos en los campos del crecimiento y el empleo. Por otra parte, la ausencia de un crecimiento y una inversión dinámicos al comienzo del proceso de recuperación entraña el riesgo de un nuevo aumento del desempleo a largo plazo. En una situación de baja demanda de mano de obra, un creciente número de personas sin trabajo encontrarán cada vez más difícil reintegrarse al mercado laboral.

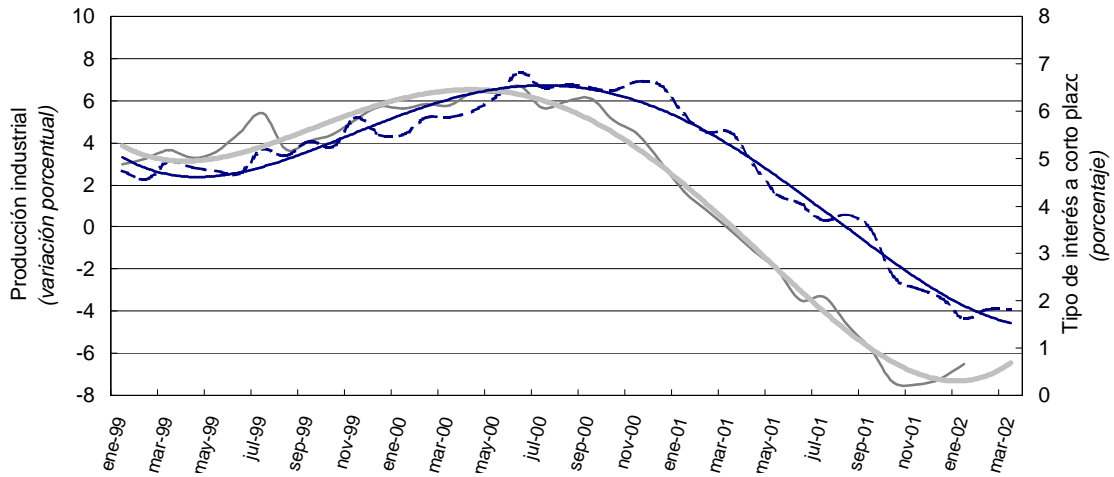
Las perspectivas en la zona del euro en conjunto siguen siendo inciertas. No es probable que las inversiones en maquinaria y equipo aumenten rápidamente. Los préstamos al sector privado siguen registrando una tendencia descendente pese a la moderación de las restricciones monetarias, lo cual es indicativo de la falta de confianza de los inversionistas y los consumidores. El consumo privado sigue marcado por la atonía debido al lento crecimiento de los salarios y al estancamiento del empleo. En ausencia de una reactivación económica impulsada por resortes internos, la zona del euro parece estar esperando un estímulo de la demanda por parte de los Estados Unidos. Sin embargo, e incluso si la economía estadounidense registra una fuerte recuperación, es probable que los efectos secundarios a largo plazo en Europa sean limitados.

Los resultados económicos y la política recientes del Reino Unido se parecen más a los de los Estados Unidos que a los de la zona del euro. Tras un período de auge que duró casi tanto como el registrado en los Estados Unidos y que trajo consigo un aumento considerable del empleo, la desaceleración de la economía ha sido de alcance limitado. El desempleo sigue disminuyendo y la inflación es baja después de haberse tenido en cuenta los efectos puntuales del alza de los precios del petróleo y la rápida subida de los de la vivienda. No obstante, las autoridades monetarias redujeron los tipos oficiales de interés, en cuatro tramos, del 6% al final

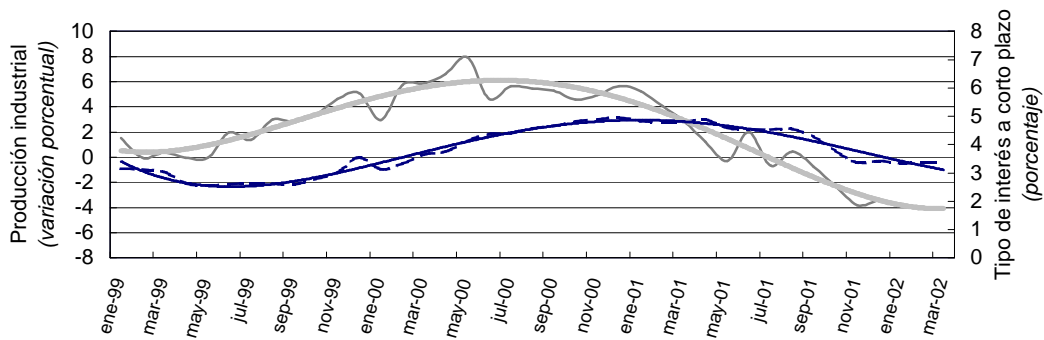
Gráfico 1.3

RESPUESTA MONETARIA A LA RALENTIZACIÓN ECONÓMICA: CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL Y TIPOS DE INTERÉS A CORTO PLAZO EN LOS ESTADOS UNIDOS, LA ZONA DEL EURO Y EL JAPÓN, ENERO DE 1999 A MARZO DE 2002

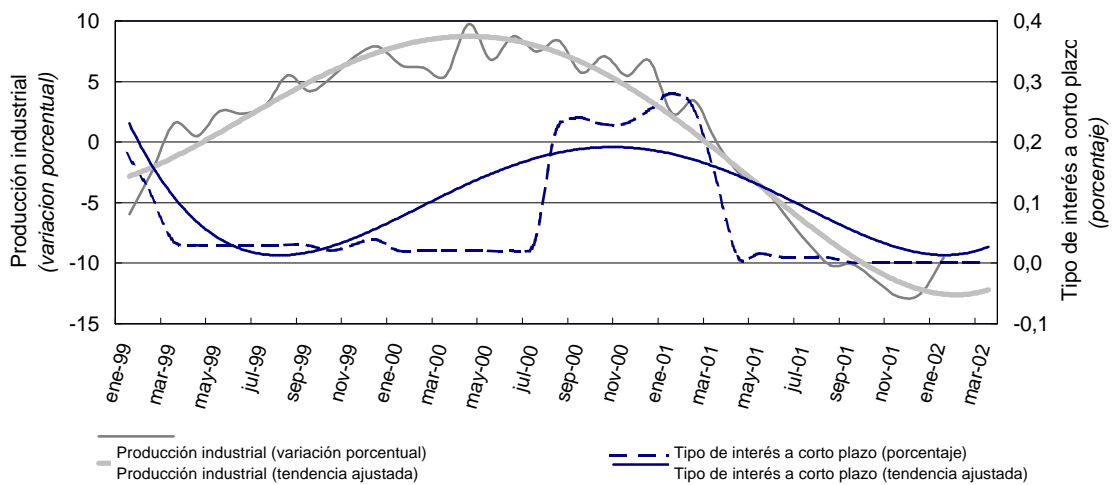
Estados Unidos



Zona del euro



Japón



(Fuente y nota del gráfico 1.3)

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Thomson Financial Datastream.

Nota: Los tipos de interés a corto plazo son los siguientes: el tipo medio de los fondos federales para los Estados Unidos, el tipo de interés vendedor del euro a un mes para la zona del euro, y el tipo medio a un día para el Japón. El crecimiento de la producción industrial corresponde a la variación porcentual con respecto al mismo mes del año anterior.

de 2000 al 4,5% en octubre de 2001. La fuerza de la libra esterlina afectó negativamente al sector manufacturero y dio lugar a una "economía a dos velocidades", en la que el descenso de las exportaciones fue acompañado por una fuerte demanda interna de los consumidores. Esta última fue impulsada por el alza de los salarios reales, una baja tasa de ahorro en la última fase del período de auge y los préstamos respaldados por el auge de la propiedad de viviendas. Mientras continúe el auge en lo que respecta a los consumidores, hay poco peligro de que la recesión en el sector manufacturero haga que la economía entre en una recesión general en 2002. No obstante, el dinamismo del gasto de los consumidores a plazo medio es vulnerable por razones análogas a las aplicables a los Estados Unidos, en particular a causa de su dependencia de unos precios firmes de las casas.

3. Recesión en el Japón

El Japón es la única economía de grandes dimensiones que ha sufrido tres recesiones completas desde principios del decenio de 1990 (gráfico 1.1). La política monetaria restrictiva al final del período de la "burbuja especulativa" en 1991 dio lugar al primer revés importante; una enorme apreciación real del yen y la crisis financiera asiática estuvieron vinculadas a la segunda larga y profunda recesión de 1997-1998. La recuperación en 1999 y el primer semestre de 2000 fue breve; desde el segundo trimestre de 2001 el Japón ha vuelto a registrar una profunda recesión y las perspectivas a corto plazo son sombrías. El empleo ha venido disminuyendo y el desempleo ha aumentado gradualmente hasta el 5,5%, tasa muy distante del nivel políticamente aceptable de hace algunos años. Otra caída de los precios al por mayor y al consumo en 2001, tras su temporal estabilidad en 2000, puso de relieve las persistentes tendencias deflacionarias.

En marzo de 2001 el Banco Central del Japón volvió a aplicar la política de tipos de interés nulos e inyectó más liquidez en los mercados financieros ante la aceleración del proceso de contracción de la economía real y el empeoramiento de las cuentas de las empresas y los bancos. El número de quiebras aumentó en 2001, y las empresas informaron de pérdidas sin precedentes. En el sistema bancario se registró un nuevo deterioro de la calidad de sus activos como consecuencia de los problemas surgidos en importantes empresas a causa de la recesión y la deflación. No obstante, se reconoce cada vez más que la debilidad del sector financiero es tanto un síntoma como una causa de la debilidad de la economía real.

El Japón se vio afectado negativamente por la desaceleración de la economía de los Estados Unidos precisamente cuando esperaba salir de la situación de deflación en que había estado inmerso por tanto tiempo. A causa de un yen relativamente fuerte al final de 2000, el desmoronamiento de los mercados mundiales de productos tecnológicos y la caída de las exportaciones, las empresas japonesas volvieron a hacer frente a una difícil situación. El repunte de las inversiones no residenciales, el principal motivo de esperanza en 1999 y 2000, ha tropezado con obstáculos. Los pedidos de maquinaria y equipo disminuyeron agudamente en 2001. El crecimiento global se redujo, con una contracción de todos los componentes de la

demanda agregada. Las exportaciones y la inversión privada han venido descendiendo a tasas de dos dígitos. Dado que tanto el sector empresarial como el sector público habían experimentado graves dificultades de financiación, se había esperado que el aumento del consumo privado traería consigo una recuperación, pero no fue así.

Los principales indicadores apuntan a dificultades para que se produzca una rápida inversión de tendencia. A falta de instrumentos normativos a corto plazo, la economía japonesa depende en alto grado de la evolución económica mundial y de una disminución del tipo de cambio del yen respecto del dólar. Es más, el Gobierno y el Banco Central parecen haberse inclinado por la política de un yen débil. Si se produce una rápida recuperación de la demanda interna en los Estados Unidos y en Europa, un tipo de cambio dólar-yen más bajo podría ayudar al Japón a evitar una aguda recesión, pero los efectos sobre sus competidores de Asia oriental podrían ser desestabilizadores. Además, existe la posibilidad de que otros países de la región respondan depreciando su propia moneda.

La estabilización de la economía japonesa y su retorno a una situación de crecimiento no deflacionario dependen en forma crucial de una recuperación del gasto de los hogares. Hasta que se logre una recuperación sostenida, esto tal vez requiera cierta alteración del sistema japonés de remuneración de la fuerza de trabajo, que guarda relación con el nivel de los beneficios de las empresas. En condiciones económicas normales este sistema tiene la ventaja de dar flexibilidad a las empresas en lo que respecta a los costos, pero durante una aguda recesión tiende a aumentar las presiones a la baja sobre la demanda. El Japón es el único país de la OCDE en el que, según datos del Banco del Japón, incluso los ingresos nominales de los empleados han venido disminuyendo durante varios años, a causa del sistema de vincular la remuneración a los beneficios (tales como las primas). Esos ingresos disminuyeron fuertemente en 1998 y 1999, se recuperaron ligeramente en 2000 y han bajado de nuevo desde principios de 2001. Como el número de empleados también ha venido disminuyendo, la remuneración total de la fuerza de trabajo ha estado descendiendo desde 1997.

Como consecuencia de ello, los gastos de consumo privado han permanecido en gran parte invariables desde 1995 (recuadro 1.1). Aunque los precios más bajos pueden comportar un aumento de los ingresos reales pese a la caída de los salarios nominales, las expectativas de nuevas bajas, junto con la inseguridad económica, pueden hacer que los consumidores esperen a ver cómo evoluciona la situación. Ello puede producir un efecto de disminución de los beneficios y las primas laborales, provocando en consecuencia un círculo vicioso de descenso de los precios, baja de los beneficios, caída de los salarios y nuevamente, descenso de los precios. Al mismo tiempo, el presupuesto público del Japón no es sensible a los resultados macroeconómicos generales, debido a una presión fiscal relativamente baja y a la ineficacia de los estabilizadores automáticos con respecto al gasto, como por ejemplo, las prestaciones de desempleo. En consecuencia, la tarea de la estabilización queda librada en gran parte a la política monetaria. No obstante, en la actual situación deflacionaria, hay pocas posibilidades de acción en este frente, con lo cual la recuperación del Japón viene a depender en definitiva de la demanda externa.

C. El Comercio internacional, las corrientes financieras y los países en desarrollo

La contracción de la economía de los Estados Unidos ha afectado los resultados de muchos países en desarrollo en materia de crecimiento a través de una aguda reducción de sus ingresos

de exportación. En conjunto, el crecimiento del PIB de estos países (con exclusión de China) disminuyó desde cerca del 5% en 2000 a poco más del 1% en 2001 (cuadro 1.2), debido principalmente a la fuerte desaceleración económica registrada en la mayoría de las economías de América Latina y Asia. China se vio menos afectada, manteniendo una tasa de crecimiento superior al 7%. En cuanto a los demás países de Asia, sólo la economía de la India mantuvo la tasa del año precedente y en América Latina la excepción fue el Ecuador. Los resultados en África por lo que respecta al crecimiento no registraron variaciones en 2001, pero volvieron a ser insuficientes para lograr un aumento de los ingresos por habitante en la región en su totalidad.

En los mercados internacionales de capital se ha experimentado un aumento de las primas por riesgos y los inversores se han mostrado menos dispuestos a conceder préstamos a los países en desarrollo en un momento en que aumentan sus necesidades externas de financiación para hacer frente a los crecientes déficit por cuenta corriente. Incluso antes de la introducción, a raíz de los acontecimientos de septiembre, de un proceso de notificación de las transacciones financieras más estricto y transparente a fin de combatir toda corriente financiera ilícita, se preveía que los flujos de capital a los mercados emergentes bajarían en 2001 a niveles que no se habían registrado desde los primeros años noventa. Este descenso ha ido acompañado por un costo considerablemente más alto del crédito en el caso de varios países y la exclusión de otros países de esos mercados de capital.

Pese a la aparente estabilización de la economía mundial al final de 2001, persisten los riesgos debidos al contagio y a los efectos secundarios negativos. Durante la crisis mundial de liquidez, tras el incumplimiento por Rusia de sus obligaciones financieras en 1998, el descenso de los precios de los productos básicos y la huida de capitales a refugios seguros contribuyeron a estabilizar el gasto en los Estados Unidos y en otros países del mundo industrializado. Sin embargo, la principal crisis macroeconómica de 2001 tuvo su origen en el propio mundo industrializado, debido especialmente a la aminoración del crecimiento en los Estados Unidos, y se han producido pocos efectos favorables de retroacción.

Así pues, los países en desarrollo no se beneficiaron de entradas de capital que buscaban destinos alternativos o rendimientos más altos, a medida que empeoraban las perspectivas de beneficios en los mercados financieros de las naciones industriales. Además, con la reducción de los ingresos debido a la contracción de las exportaciones y a la baja de los precios del petróleo se redujeron los ingresos fiscales de muchos países en desarrollo, y, al recortar el gasto para mantener equilibrados sus presupuestos, agravaron aún más el descenso de la actividad económica. Por último, la considerable reducción de las tasas de inflación y, en realidad, de los niveles absolutos de los precios al consumo, en un gran número de países desarrollados y en desarrollo, como la Argentina, China, Hong Kong (China), el Japón, la Provincia china de Taiwán, la República de Corea y Singapur, en unas condiciones de exceso de capacidad productiva y suministros, ha tendido a limitar la rentabilidad de las empresas y ha reducido la probabilidad de que vuelvan a registrarse altas tasas de inversión. Aunque la disminución de la inflación sentó las bases para una política anticíclica más agresiva, la mayoría de los países en desarrollo tenían escasas posibilidades de acción autónoma a causa de las limitaciones de balanza de pagos. No obstante, algunos países de Asia liberalizaron su posición fiscal y siguieron reduciendo los tipos de interés a fin de apoyar el gasto a nivel interno. En consecuencia, los resultados que lograron en lo que respecta al crecimiento cíclico fueron notablemente mejores al final de 2001 que los del resto del mundo.

Cuadro 1.2
CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN EN DETERMINADAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO Y EN TRANSICIÓN, 1997-2002
(Variación porcentual respecto del año anterior)

Región/Economía	1997	1998	1999	2000	2001	Promedio para 1990 2000	Previsiones para 2002	
							Economist Intelligence Unit	IMF
Economías en desarrollo	5,3	1,1	3,4	5,4	2,1	4,3	.	4,4
Economías en desarrollo, excluida China	4,7	-0,0	2,7	4,9	1,1	3,6	.	.
América Latina	5,2	1,8	-0,2	3,9	0,4	2,9	.	1,7
Argentina	8,1	3,9	-3,2	-0,5	-3,8	4,7	-8,4	-1,1
Brasil	3,2	-0,1	0,8	4,5	1,7	2,2	2,5	2,0
Chile	7,4	3,4	-1,1	5,4	3,1	6,0	2,2	3,0
Colombia	3,4	0,5	-4,3	2,8	1,5	2,4	2,0	2,4
Ecuador	3,4	0,4	-7,3	2,3	5,2	1,5	4,1	3,8
México	6,8	4,9	3,5	6,9	-0,3	2,8	1,4	1,2
Perú	6,7	-0,4	1,4	3,6	0,1	3,7	3,0	3,7
Uruguay	4,9	4,6	-3,2	-1,1	-2,3	3,1	-2,5	.
Venezuela	6,4	-0,1	-7,2	3,2	2,7	1,5	-1,5	1,8
África	3,0	3,2	2,6	2,7	2,7	2,2	.	3,5
Argelia	1,1	5,1	3,3	2,4	3,0	1,4	2,8	3,4
Camerún	5,1	5,0	4,4	4,2	5,5	1,0	4,8	.
Côte d'Ivoire	6,6	4,5	2,8	-2,6	-0,9	2,9	3,0	.
Egipto	5,5	5,6	6,0	3,2	2,5	3,9	0,8	3,3
Ghana	4,2	4,7	4,4	3,7	3,9	3,9	4,3	4,0
Kenya	2,1	1,6	1,3	-0,3	1,3	1,7	1,4	1,4
Marruecos	-2,2	6,8	-0,7	-1,2	5,0	2,0	3,0	4,4
Nigeria	2,7	1,8	1,0	3,8	3,0	2,2	3,1	1,8
Sudáfrica	2,5	0,6	1,2	3,4	2,1	1,3	2,3	2,3
Túnez	5,4	4,8	6,2	4,7	4,0	4,3	4,0	5,3
Zimbabwe	2,8	3,7	0,1	-4,2	-7,5	2,3	-5,0	.
Asia, excluida China	4,7	-1,7	4,6	5,8	1,2	4,4	.	.
Asia	5,6	0,6	5,3	6,4	2,8	5,4	.	5,6
Arabia Saudita	2,7	1,6	0,4	4,5	1,7	1,9	0,3	1,6
China	8,8	7,8	7,1	8,0	7,3	9,3	7,3	6,8
Filipinas	5,2	-0,8	3,2	4,0	3,4	2,4	2,5	3,2
Hong Kong (China)	5,0	-5,1	2,9	10,5	0,2	3,3	1,7	1,0
India	4,6	6,8	6,5	5,2	5,4	5,0	5,5	5,2
Indonesia	4,7	-13,0	0,3	4,8	3,0	3,7	3,7	3,5
Irán, República Islámica del	3,4	2,2	2,5	6,1	4,1	3,6	3,6	4,8
Israel	3,2	2,6	2,2	6,4	-0,5	4,6	1,1	1,7
Malasia	7,3	-7,4	5,8	8,3	0,1	6,2	2,7	2,5
Pakistán	1,0	2,5	4,0	4,4	3,3	3,5	3,3	4,4
República de Corea	5,0	-6,7	10,7	4,8	2,7	5,2	3,5	3,2
Singapur	8,2	0,4	5,3	9,9	-2,2	6,7	1,3	1,2
Tailandia	-1,7	-10,2	4,2	4,4	1,5	3,9	2,0	2,0
Taiwán, Provincia china de	6,8	4,7	5,7	5,9	-2,2	5,5	1,7	0,7
Turquía	7,5	3,1	-5,1	7,2	-8,2	2,8	2,1	4,1
Economías en transición	1,9	-0,9	2,7	6,0	4,3	-3,0	.	3,6
Belarús	10,4	8,3	3,4	5,8	3,5	-1,9	2,0	1,5
Bulgaria	-7,0	3,5	2,4	5,8	4,5	-2,5	3,4	3,8
Croacia	6,8	2,5	-0,4	2,9	3,5	-1,8	3,0	.
Eslovaquia	6,2	4,1	1,9	2,2	3,0	0,3	3,4	3,1
Eslovenia	4,6	3,8	5,2	4,6	3,3	1,4	3,2	3,0
Federación de Rusia	0,9	-4,9	3,2	8,3	5,5	-5,1	3,5	3,6
Hungría	4,6	4,9	4,5	5,2	3,4	0,3	3,6	3,5
Kazajstán	1,7	-1,9	1,7	9,8	13,0	-5,0	6,3	7,0
Polonia	6,8	4,8	4,1	4,0	1,3	3,3	1,6	2,2
República Checa	-1,0	-2,2	-0,2	2,9	3,5	-0,4	3,7	3,1
Rumania	-6,6	-4,9	-3,2	1,6	4,5	-2,2	3,5	4,6
Ucrania	-3,0	-1,9	-0,4	5,8	7,3	-8,6	4,5	5,0
Uzbekistán	2,5	4,4	4,4	4,0	4,5	-0,8	2,5	.

Fuente: Banco Mundial, *Indicadores del desarrollo mundial* (varios números); EIU, *Country forecasts* (varios números); FMI, *Perspectivas de la economía mundial* (diciembre de 2001); y fuentes nacionales.

1. Corrientes y balanzas comerciales

La ralentización del crecimiento mundial durante 2001 fue acompañada por una desaceleración aún más pronunciada del aumento del comercio internacional (cuadro 1.3). Según estimaciones preliminares, después de acrecentarse en alrededor del 14% en 2000, el volumen de las exportaciones de los países en desarrollo subió menos del 1% en 2001, afectando a casi todas las principales regiones. Las repercusiones económicas de este descenso se vieron intensificadas por la presión a la baja sobre los precios de exportación, lo cual produjo un notable deterioro, estimado en un 3%, de la relación de intercambio de estos países en 2001. En América Latina ello se debió a la caída de los precios de los productos primarios, que representan gran parte de las exportaciones de muchos países de la región. En Asia, el sector más afectado fue el de las tecnologías de la información, que incluye productos tales como los semiconductores y los aparatos electrónicos de consumo. Pese al creciente optimismo en cuanto a la posibilidad de que la contracción en las economías desarrolladas, salvo en el Japón, se invirtiera a principios de 2002, se prevé que el incremento del volumen del comercio mundial sólo se recuperará hasta alrededor del 2% este año frente al 1% registrado en 2001 (Fondo Monetario Internacional, diciembre de 2001, cuadro 1.1).

Cuadro 1.3

VOLÚMENES DE LAS EXPORTACIONES Y LAS IMPORTACIONES, POR REGIONES Y GRUPOS ECONÓMICOS, 2000 Y 2001

(Variación porcentual respecto del año anterior)

Región/economía	Volumen de exportaciones		Volumen de las importaciones	
	2000	2001	2000	2001
Todo el mundo	1,5	0,8	11,3	0,9
Economías desarrolladas	10,3	0,4	9,1	0,3
Japón	9,4	-5,0	10,9	0,3
Estados Unidos	9,5	-3,0	13,4	-1,8
Unión Europea ^a	11,6	2,8	10,6	2,7
Economías en transición	6,1	8,4	15,0	11,3
Economías en desarrollo	13,7	0,5	16,8	0,8
África	7,3	2,5	7,5	4,6
América Latina	11,0	2,5	14,0	3,0
Asia occidental	-19,9	-4,0	20,2	0,3
Asia meridional y oriental	21,5	0,3	18,3	-0,4
China	31,0	5,0	31,0	11,3

Fuente: Cálculos de la UNCTAD, basados en NU/DAES, *World Economic Situation and Prospects 2002*; EIU, *Country forecasts* (varios números); JP Morgan, *World Financial Markets*, Fourth Quarterly Report (2001a).

^a Incluido el comercio intrarregional de la EU.

Los países en desarrollo son especialmente vulnerables a esta aguda desaceleración del crecimiento del comercio mundial. Como el valor de las exportaciones disminuyó más rápidamente que el de las importaciones, el superávit por cuenta corriente logrado por los países en desarrollo en conjunto en 2000 casi desapareció en 2001. Se calcula que los ingresos de exportación de bienes y servicios de los países latinoamericanos han disminuido en un 3,4%, al tiempo que las importaciones han bajado en un 1,5%. La continuada debilidad que se prevé

experimentarán los valores de las importaciones y las exportaciones en 2002 indica que hay escasas perspectivas de un aumento de los ingresos que esos países obtienen del comercio. Aunque muchas economías de Asia siguieron registrando superávit, gracias al mejoramiento de sus mercados de exportación al final del año, si se consideran todos los países asiáticos en desarrollo como grupo el superávit por cuenta corriente se redujo mucho en 2001 y se prevé que seguirá bajando en 2002.

Las modalidades cambiantes del comercio en el decenio de 1990 y el creciente papel de los Estados Unidos como mercado para los países en desarrollo ha significado que la contracción de la actividad económica estadounidense ha tenido efectos más rápidos y directos en ellos. En 1998 una proporción significativa de las exportaciones de varios países latinoamericanos tuvieron como destino los Estados Unidos: en el caso de México, esa proporción representó más del 85%, en el de la Comunidad Andina más del 40%, en el de América Central más del 36% y en el del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) más del 15%. Las exportaciones a los Estados Unidos equivalieron a más del 25% del PIB de México y la República Dominicana y más del 10% del PIB de Costa Rica, el Ecuador y Venezuela. Las tasas de crecimiento de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos, que habían excedido del 25% al año hasta el final de 2000, se volvieron negativas en febrero de 2001, y las tasas descendieron aún más en el caso de América Central y del Sur durante el mismo período (CEPAL, 2001, cuadros 4.1 y 6).

El comercio intrarregional también fue un factor en el empeoramiento de los resultados de exportación de los países en desarrollo. Por ejemplo, el comercio dentro del hemisferio occidental bajó casi dos veces más que el comercio con los países de fuera de él, a causa de la continuación de la recesión en la Argentina dentro del MERCOSUR y de los efectos de la recesión en los Estados Unidos sobre el comercio dentro del Área de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN). Mientras que el comercio intrarregional en el ALCAN bajó un 5%, sus intercambios comerciales con el resto del mundo sólo disminuyeron un 2% durante los tres primeros trimestres de 2001. Sin embargo, el comercio de la Comunidad Andina y América Central no siguió esta tendencia, y esto explica en parte los resultados superiores a la media que lograron en materia de crecimiento (BID, 2001).

En Asia, donde la recuperación después de la crisis financiera de 1997 se vio impulsada por las exportaciones a causa de la rápida expansión de las inversiones en el sector de las tecnologías de la información (TI), la caída de la demanda en los Estados Unidos provocó un estancamiento del crecimiento de las exportaciones, un rápido deterioro de la posición por cuenta corriente y un descenso de las tasas de crecimiento a principios de 2001 en todos los países, salvo la India y China. Tal como había sucedido en el período inmediatamente anterior a la crisis asiática, la rápida caída de los precios de los semiconductores tuvo consecuencias fuertemente negativas sobre la relación de intercambio, al tiempo que continuó disminuyendo el volumen de las exportaciones a los mercados de los principales países desarrollados. Las tasas anuales de aumento de las exportaciones de productos electrónicos y semiconductores, basadas en cifras mensuales, bajaron en alrededor del 30 y el 60%, respectivamente, durante el último trimestre de 2001. Evidentemente, parte de esa baja se debió a la perturbación del transporte aéreo después del 11 de septiembre. Es más, al final del año los precios se habían estabilizado, y hubo informes de una fuerte mejora de los pedidos de exportación, como consecuencia de la demanda relacionada con la reposición de las existencias, que se habían mantenido a un bajo nivel en las economías desarrolladas durante todo el año 2001¹.

La vuelta de la recesión en el Japón ha agravado las consecuencias negativas que ha tenido para la región la desaceleración en los Estados Unidos. El Banco Asiático de Desarrollo ha estimado que el valor de las exportaciones de sus miembros disminuyó un 5% en 2001, frente a un aumento de más del 20% en 2000. Se estima igualmente que el valor de las importaciones de mercancías, que había crecido casi un 25% en 2000, ha disminuido un 3% en 2001. En líneas generales se espera que aunque la balanza agregada por cuenta corriente de la región, excedentaria desde 1997, continúe siendo positiva, disminuya como porcentaje del PIB del 3,4% en 2000 al 2,3% en 2001 y siga disminuyendo en 2002, a medida que la recuperación estimule la demanda de importaciones (B, 2001).

Se estimó que la disminución de las importaciones de mercancías fue de más del 15% en la Provincia china de Taiwán, del 10% en la República de Corea, y aproximadamente del 5% en el caso de Hong Kong (China), Malasia, Singapur y Tailandia. Estas economías, a todas las cuales corresponden elevadas cuotas de exportaciones de TI a los Estados Unidos, tuvieron períodos de crecimiento trimestral negativo incluso antes del 11 de septiembre, produciéndose las mayores bajas de la producción industrial en la primera mitad de 2001. Indonesia consiguió mantener su excedente por cuenta corriente gracias únicamente a una disminución marginal de las exportaciones y a una fuerte contracción de las importaciones.

Los sucesos de septiembre, junto con el aumento de las medidas de seguridad adoptadas en el transporte internacional, también tuvieron un impacto negativo muy fuerte en los ingresos por turismo de muchos países en desarrollo que registraban ya una tendencia a la baja. En los cuatro últimos meses de 2001 las llegadas a escala mundial bajaron un 11%, siendo considerables las disminuciones en todas las regiones. Las regiones en desarrollo que más se vieron afectadas fueron Asia meridional (-24%), el Oriente Medio (-30%), Asia oriental y el Pacífico (-10%) y la región del Caribe, las Bahamas y Jamaica (-4%). En América Latina las llegadas internacionales disminuyeron casi un 10% en la Argentina y el Brasil y un 5% en la República Dominicana, México y el Uruguay. En el Oriente Medio las llegadas a Egipto, que representan la cuarta parte del total de la región, disminuyeron aproximadamente un 16% durante todo el año 2001. Pese a las disminuciones en el último trimestre, las llegadas internacionales a África aumentaron un 3% en 2001, correspondiendo a Marruecos y Túnez la mayoría de ese aumento (OMT, 2002).

2. Los precios de los productos básicos

Los sucesos del 11 de septiembre afectaron con singular violencia a los precios de los productos básicos de mayor importancia para los países en desarrollo; la mayoría de los índices de los precios de los principales productos básicos registraron considerables disminuciones en 2001, manteniéndose por debajo de los niveles de 1997 (cuadro 1.4). Aunque se espera una recuperación de los precios en 2002, parece haber una cierta incongruencia entre la reacción frente a los sucesos del 11 de septiembre que han tenido los mercados financieros que se han recuperado de sus pérdidas, y los mercados de productos básicos que parecen esperar un período más prolongado de depresión de la demanda.

Cuadro 1.4

PRECIOS MUNDIALES DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS, 1997-2001

(Variación porcentual respecto del año anterior)

Grupo de productos	1997	1998	1999	2000	2001
Todos los productos básicos^a	0,0	-13,0	-14,2	1,9	-2,9
Alimentos y bebidas tropicales	2,8	-14,3	-18,3	1,0	0,0
<i>Bebidas tropicales</i>	33,3	-17,3	-20,9	-13,2	-22,0
Café	54,7	-28,5	-23,2	-18,1	-27,2
Cacao	11,2	3,7	-32,1	-22,2	22,7
Té	35,1	4,3	-7,0	6,8	-20,2
<i>Alimentos</i>	-3,5	-13,8	-18,1	5,9	4,0
Azúcar	-4,9	-21,2	-30,0	30,5	5,6
Carne de vacuno	4,0	-7,0	6,1	5,7	10,0
Maíz	-25,3	-13,4	-5,5	-1,0	4,2
Trigo	-22,6	-19,9	-10,9	3,5	9,2
Arroz	-10,7	1,3	-18,6	-18,1	-15,2
Bananos	4,3	-3,1	-9,9	-2,3	38,8
Aceites y semillas vegetales	-0,9	7,1	-23,3	-22,8	-8,5
Materias primas agrícolas	-10,3	-10,8	-10,3	0,0	-2,9
Cueros y pieles	-19,8	-22,7	-27,6	73,8	41,1
Algodón	-8,9	-8,3	-22,9	3,5	-20,9
Tabaco	15,6	-5,5	-7,0	-3,3	0,1
Caucho	-28,3	-29,8	-12,6	7,9	-14,1
Maderas tropicales en rollo	-5,5	-1,2	-7,2	-3,1	4,6
Minerales y metales	0,0	-16,0	-1,8	12,0	-9,9
Aluminio	6,2	-15,1	0,3	13,8	-6,8
Fosfato mineral	7,9	2,4	4,6	-0,4	-4,5
Mineral de hierro	1,1	2,8	-9,2	2,6	4,5
Estaño	-8,4	-1,9	-2,5	0,6	-17,5
Cobre	-0,8	-27,3	-4,9	15,3	-13,0
Níquel	-7,6	-33,2	29,8	43,7	-31,2
Mineral de tungsteno	-9,3	-6,4	-9,3	12,1	45,5
Plomo	-19,4	-15,3	-5,0	-9,7	4,9
Zinc	28,4	-22,2	5,1	4,8	-21,5
Petróleo crudo	-6,0	-31,8	38,7	55,6	-13,3

Fuente: UNCTAD, *Boletín Mensual de Precios de Productos Básicos* (varios números).

^a Excluido el petróleo crudo.

Pese al aumento experimentado por los precios de algunos productos básicos alimenticios en 2000 con respecto a los bajos niveles de 1999, la recuperación se redujo en 2001. Los precios de las bebidas tropicales bajaron más de un 20% durante este año, con grandes caídas en el café y el té. La acusada mejora de los precios del cacao se debió en gran parte a circunstancias temporales de la oferta. Las diversas semillas oleaginosas tuvieron un comportamiento variado, ya que mientras los aceites de soja y girasol mantuvieron sus anteriores ganancias, a fines de año los precios del aceite de copra y de coco habían experimentado una considerable caída y los del aceite de palma una caída algo menor. Los precios de los cereales aumentaron, pero los del arroz siguieron bajando en 2001. Después de las bajas de primeros de año, los precios del azúcar se

recuperaron debido a que los déficit de producción causados por las condiciones atmosféricas en Australia y Cuba contrarrestaron con creces la inesperada y rápida recuperación de la producción en el Brasil. Las materias primas agrícolas y los minerales y metales se vieron duramente afectados por la disminución de la producción industrial mundial, pese a que a fines de 2001 el grupo de los metales mostraba signos de recuperación. Los precios del cobre, de especial importancia para varios países en desarrollo, bajaron más de un 10%. Los precios del algodón disminuyeron también más de un 20% en 2001, y los del caucho natural (de especial importancia para la India, Indonesia, Malasia y Tailandia) disminuyeron dentro de una banda del 5 a más del 10%, según el productor.

Durante los dos últimos años el precio del petróleo ha mostrado una estabilidad y una elasticidad que no se habían visto desde la primera mitad del decenio de 1980. Se mantuvo entre los 24 y los 30 dólares por barril desde el primer trimestre de 2000 al tercer trimestre de 2001. Esa estabilidad y resistencia de los precios fueron posibles gracias a dos hechos clave en el sector de la oferta: en primer lugar, la desacostumbrada observancia de las cuotas individuales de producción por los miembros de la OPEP², y, en segundo lugar, la coordinación a escala mundial de los recortes de la producción de petróleo entre la OPEP y otros importantes exportadores de petróleo. Los productores de la OPEP siguen ajustando su oferta al objetivo de un precio de 22 a 28 dólares por barril para la cesta de la OPEP. Tras los sucesos del 11 de septiembre, los precios del petróleo cayeron de 24 dólares el barril en agosto a 18 dólares en noviembre y diciembre. Los precios aumentaron con posterioridad ligeramente en enero y febrero de 2002 al entrar en vigor los nuevos recortes de la oferta por parte de la OPEP y otros productores.

Se estima que en 2001 la demanda mundial de petróleo³ fue de 77 millones de bpd o sea 0,1 millones de bpd por encima del nivel de 2000. La oferta de la OPEP disminuyó en 0,7 millones de bpd, pero fue sustituida por un aumento ligeramente superior de la producción de los países no pertenecientes a la OPEP. Se produjo una contracción del crecimiento de la demanda mundial de petróleo, ya que tras un aumento de 0,7 millones de bpd en 2000, sólo aumentó 0,1 millones de bpd, el menor aumento anual en todo un decenio. Junto a ese total aparecieron profundas variaciones regionales, con bajadas en América del Norte y América Latina, el Japón y Australia y aumentos en la mayoría de las demás regiones. La desaceleración del crecimiento del consumo mundial de petróleo llevó a un incremento de las reservas con un aumento importante de las existencias comerciales de petróleo en la OCDE por encima de los niveles de 2000. Es probable que este aumento de las existencias empuje los precios al alza, especialmente en el segundo trimestre de 2002, época en que la demanda estacional de petróleo suele ser baja. Sin embargo se espera una mayor solidez de los precios del petróleo como consecuencia de la eventual recuperación de la economía mundial y de las continuas tensiones políticas en el Oriente Medio.

Los efectos de la disminución de los precios de los productos básicos se dejaron sentir fuertemente en América Latina dada la sensibilidad de la recaudación tributaria y los ingresos de exportación a las fluctuaciones de esos precios. En esta región la mayoría de los principales productos básicos de exportación experimentaron fuertes disminuciones de los precios, en particular los del petróleo (producto de especial importancia para Colombia, el Ecuador, México y Venezuela), el cobre (una de las principales exportaciones de Chile) y el café (una de las principales exportaciones del Brasil), aunque se produjo una cierta recuperación de los precios del zumo de naranja y del azúcar. Las consecuencias desfavorables de la caída de estos precios

fueron evidentes en México, en donde reforzaron la desaceleración del crecimiento del PNB como consecuencia de la disminución de las exportaciones. La disminución de los ingresos por concepto de petróleo produjo una caída de los ingresos estatales previstos y, pese a la introducción de un programa de subvenciones a los productores de café para contrarrestar la disminución de los precios de mercado por debajo de los costos, se habían anunciado recortes del gasto público para alcanzar los objetivos fiscales previstos. En Colombia el crecimiento de las exportaciones fue negativo y en el Ecuador la recuperación económica se invirtió en el último trimestre de 2001 como consecuencia, en gran parte, de la debilidad de los mercados del café y del petróleo.

Pero la influencia ejercida en 2001 por los mercados internacionales de productos básicos no fue uniforme en todos los países exportadores de estos productos. En África, donde el comportamiento de los precios de los productos primarios sigue condicionando fundamentalmente los ingresos de exportación, el principal beneficio ha sido la recuperación de los precios del cacao -que puede, sin embargo, ser de corta duración debido a la llegada al mercado de nuevos suministros- y al aumento de los precios del sorgo, a causa de su utilización como sustituto de los despojos en los piensos. La Federación de Rusia escapó al estancamiento de las exportaciones y del crecimiento económico durante gran parte de 2001, gracias a que la firme recuperación del tipo de cambio efectivo real del país, apoyado por la tendencia al alza de los precios de exportación, estuvo acompañada de un gran excedente por cuenta corriente. Esto contribuyó a mantener el tipo de crecimiento del país en torno al 4% hasta el último trimestre del año en que se pasó a un crecimiento negativo.

3. Los mercados financieros y las corrientes de capital

Las corrientes de capital hacia los países en desarrollo en 2001 se mantuvieron en niveles bajos, prolongando así la tendencia a la baja que persiste desde la crisis financiera de Asia de 1997 (cuadro 1.5). Las estimaciones preliminares de las corrientes netas de capital privado con destino a los países en desarrollo, efectuadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) en distintos momentos del año, han mostrado su extrema volatilidad, habiendo oscilado entre cifras negativas en otoño y cifras positivas aunque bajas poco después durante ese mismo año (FMI, octubre de 2001, cuadro 1.2). Las estimaciones relativas al grupo más restringido de 29 economías de mercado emergentes realizadas por el Instituto de Finanzas Internacionales (IFI) confirma ampliamente las últimas estimaciones del FMI⁴. En 2001 América Latina fue el mayor receptor de entradas de capital, pese al considerable descenso de las corrientes dirigidas a la Argentina. Otras regiones, con excepción de los países del Oriente Medio y Turquía, también recibieron entradas positivas de capital.

Se había esperado que la rápida desaceleración de la economía de los Estados Unidos, contrarrestada por el rápido relajamiento de la política monetaria, alentara las corrientes de capital a los mercados con economías emergentes por razones semejantes a las que fueron válidas a principios del decenio de 1990. La disminución de los tipos de interés en los Estados Unidos durante 2001 fue verdaderamente mucho más rápida que durante la recesión de 1990-1991, y la reducción absoluta fue ligeramente superior (450 puntos básicos a lo largo de tres años, de 1991 a 1993, frente a 475 puntos básicos en sólo 2001). Sin embargo, la bajada de los tipos de interés a principios del decenio de 1990 se produjo después de un decenio de tipos históricamente elevados en los Estados Unidos, e indujo a muchos inversores a desplazar sus inversiones hacia los mercados extranjeros emergentes para mantener una rentabilidad elevada.

Cuadro 1.5

**ESTIMACIONES DE LAS CORRIENTES NETAS DE CAPITAL HACIA LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO
Y LAS ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN, 1998-2002**

(En miles de millones de dólares)

<i>Tipo de corriente/región</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>
Estimaciones del Instituto de Finanzas Internacionales (IFI)					
Corrientes netas de capital privado					
Total	141,5	143,2	169,0	115,1	144,2
<i>por categorías:</i>					
<i>Acreeedores privados</i>					
Bancos comerciales	-53,6	-48,9	-5,9	-21,8	-3,9
Acreeedores privados no bancarios	60,9	28,6	27,6	-10,2	17,5
<i>Inversiones accionariales</i>					
Inversiones directas	120,7	147,7	132,5	148,8	117,1
Inversiones de cartera	13,4	15,8	14,8	-1,7	13,5
<i>por región:</i>					
África/Oriente Medio	6,8	10,3	5,0	7,1	9,3
Asia/Pacífico	0,2	29,8	66,9	44,4	53,1
Europa	36,6	34,6	38,9	15,8	30,7
América Latina	97,9	68,4	58,3	47,8	51,1
Pro memoria:					
Préstamos y otros flujos de residentes, netos ^a					
Total	-143,2	-121,7	-146,1	-87,7	-105,0
África/Oriente Medio	0,6	-5,7	-8,3	-4,0	-3,8
Asia/Pacífico	-76,4	-59,6	-90,9	-27,0	-50,4
Europa	-25,7	-23,7	-38,4	-33,0	-31,7
América Latina	-41,8	-32,7	-8,5	-23,6	-19,2
Estimaciones del Fondo Monetario Internacional					
Entradas netas de capital privado					
Total	69,6	59,6	8,9	20,1	59,8
Inversión directa neta	155,4	153,4	146,2	162,4	142,6
Inversión de cartera neta	-4,2	31,0	-4,3	-13,0	13,7
Otras corrientes netas ^b	-81,6	-124,8	-133,0	-129,4	-96,6
África	10,0	11,9	7,0	9,5	10,0
Inversión directa neta	6,9	9,0	7,2	21,4	11,0
Inversión de cartera neta	3,7	8,7	-1,8	-6,3	4,2
Otras corrientes netas ^b	-0,7	-5,8	1,6	-5,8	-5,2
Asia ^c	-53,4	-7,6	-12,2	1,4	-3,1
Inversión directa neta	59,9	51,9	46,8	43,7	41,7
Inversión de cartera neta	-15,3	13,8	3,7	-4,7	3,8
Otras corrientes netas ^b	-89,4	-74,4	-66,4	-46,0	-50,1
Oriente Medio y Europa	11,8	-1,1	-22,4	-29,2	-0,7
Inversión directa neta	6,3	5,4	7,2	6,5	8,4
Inversión de cartera neta	-13,2	-4,2	-15,1	-9,6	-5,2
Otras corrientes netas ^b	18,6	-2,3	-14,6	-26,1	-3,8
Hemisferio occidental	71,7	43,6	37,9	38,8	39,5
Inversión directa neta	60,7	63,8	62,5	64,1	50,0
Inversión de cartera neta	16,5	9,8	4,6	4,0	7,6
Otras corrientes netas ^b	-5,5	-30,0	-29,2	-29,3	-18,0
Economías en transición	21,0	13,8	2,2	7,6	15,0
Inversión directa neta	21,6	23,4	22,5	26,7	31,5
Inversión de cartera neta	4,0	2,8	4,3	3,6	3,5
Otras corrientes netas ^b	-4,6	-12,4	-24,7	-22,7	-20,0

Fuente: IFI, *Capital Flows to Emerging Market Economies* (2002); FMI, *Perspectivas de la Economía Mundial* (diciembre 2001).

^a Véase una explicación de este término en la nota 4 del presente capítulo

^b Comprende otras corrientes netas de inversiones a largo plazo, incluido el endeudamiento oficial y privado.

^c Incluye países en crisis, otras economías emergentes de mercado asiáticas y Hong Kong (China).

El atractivo de estas inversiones se apoyaba en las rápidas tasas de expansión económica en Asia y en el éxito aparente de las políticas de ajuste en la Argentina y México a principios del decenio de 1990, y en el Brasil en 1994. Su atractivo como alternativas de inversión aumentó también con la liberalización de los mercados financieros de esos países. En cambio, la actual desaceleración en los Estados Unidos se produce después de una serie de crisis mundiales financieras y de liquidez, en particular una desorganización del mercado particularmente grave en 1998 y las pérdidas masivas ocurridas en los mercados mundiales de acciones en 2000. La creciente incertidumbre durante 2001 sobre el posible impago de la deuda de la Argentina y la amenaza de contagio a otros mercados emergentes han reforzado la aversión de los inversores a invertir en el extranjero.

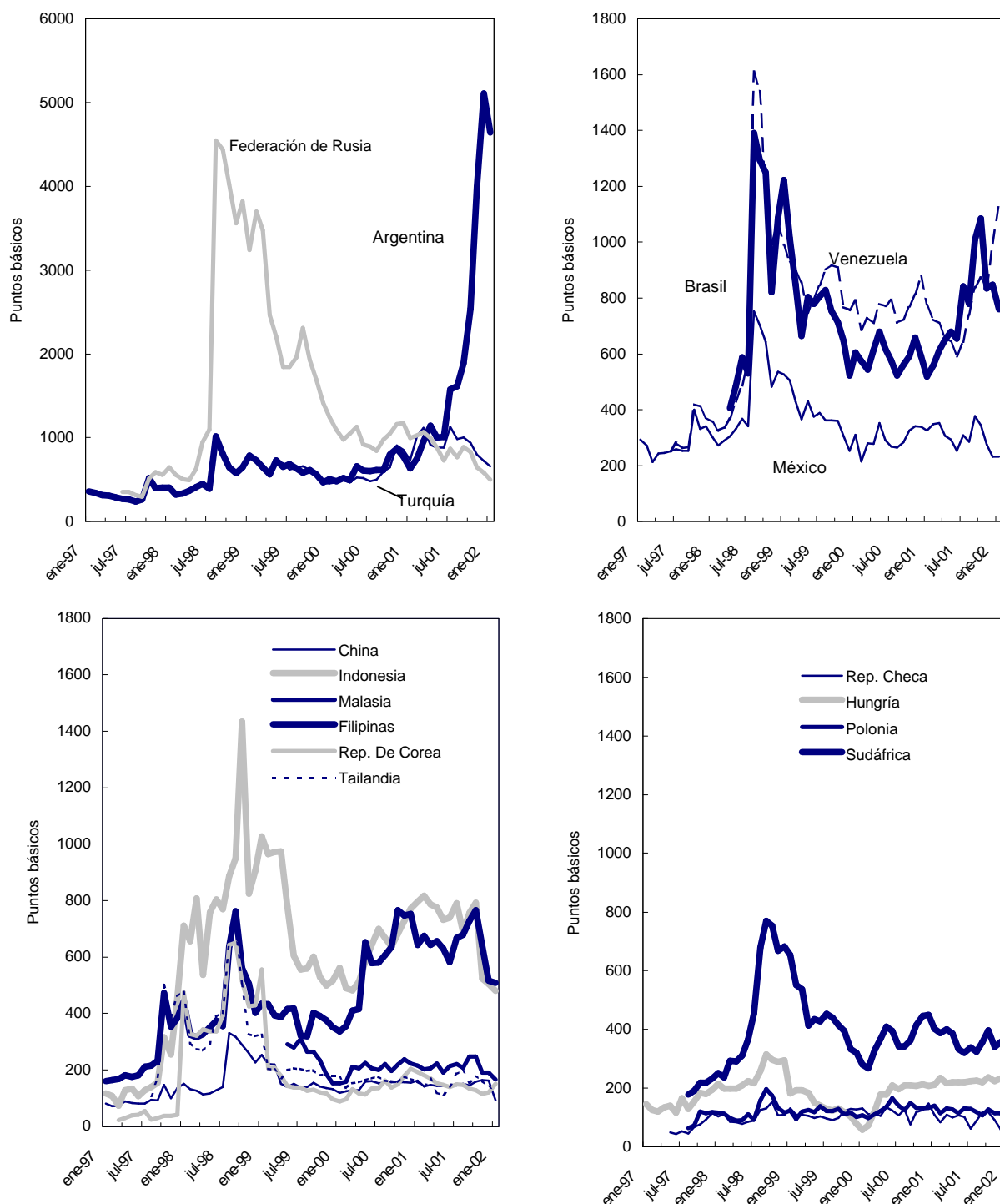
Además, como consecuencia de la mayor integración económica mundial y de la mayor función desempeñada por el comercio exterior en las economías de los países en desarrollo, el descenso económico en los Estados Unidos ha tenido un impacto negativo más rápido sobre su crecimiento y sus exportaciones que en ocasiones anteriores. Por ello, y a diferencia de la situación a principios del decenio de 1990, el crecimiento de los países en desarrollo hoy en día depende de forma más directa del de los Estados Unidos y ofrece pocas posibilidades de diversificación a los inversores que buscan tasas mayores de rentabilidad en función de los riesgos. Como se muestra en el gráfico 1.4, los inversores internacionales se han mostrado especialmente cautos con respecto a la Argentina, Turquía y Venezuela: en la Argentina los diferenciales de rendimiento aumentaron de niveles del orden de 600 a 800 puntos básicos a principios de 2001 a más de 4.000 puntos básicos a principios de diciembre, y los de Turquía oscilaron a lo largo de este período entre 700 puntos básicos y más de 1.100. Se han exigido también primas de alto riesgo para países como el Brasil, a los que se considera susceptibles de contagio. Por otra parte, México, al considerarse que estaba protegido contra los efectos de la crisis de la Argentina, recibió mayores entradas de capital ya que se recalificó al alza la calificación de este país para la realización de inversiones extranjeras en él. En cambio, el diferencial de las obligaciones rusas perdió bruscamente el nivel de más de 1.000 puntos básicos que tenía a principios de año; y los diferenciales de las obligaciones emitidas por los prestatarios asiáticos, muchos de los cuales sufrían aún los efectos de la crisis financiera de 1997, también permanecieron en su mayor parte por debajo de los 250 puntos básicos a lo largo de 2001, ya que al mejorar sus superávits por cuenta corriente pudieron reembolsar la deuda bancaria. De todo esto se desprende que el comportamiento de los inversores internacionales refleja cada vez en mayor medida la discriminación que hacen entre las condiciones económicas que afrontan los distintos prestatarios⁵.

En muchos países asiáticos que se recuperaban de la crisis de 1997 los cuantiosos excedentes de la balanza exterior de pagos han constituido la fuente del aumento de los depósitos colocados en los bancos internacionales. Desde 1998 los reembolsos a los bancos realizados por los prestatarios de todos los países en desarrollo han sido superiores a los nuevos préstamos que se les han concedido, y el total de los riesgos acumulados por los bancos declarantes del BPI en esas economías es ya más de 200.000 millones de dólares inferior al de 1997 (cuadro 1.6). La única región en que los riesgos de los bancos declarantes del BPI aumentaron durante los dos primeros semestres de 2001 (una vez tenidos en cuenta los efectos de las oscilaciones de los tipos de cambio) fue América Latina⁶. Gran parte de la brusca caída de los riesgos de esos bancos en Asia occidental se debió a la contracción de 7.400 millones de dólares (o sea el 60% del total) en relación con Turquía. Los reembolsos netos a los bancos declarantes del BPI

Gráfico 1.4

DIFERENCIALES DE RENDIMIENTO^a DE ALGUNOS BONOS EMITIDOS INTERNACIONALMENTE POR ECONOMÍAS DE MERCADO EMERGENTES, ENERO DE 1997 A ENERO DE 2002

(Puntos básicos)^b



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Thomson Financial Datastream.

^a Diferencial entre el rendimiento de un bono representativo emitido por el país prestatario y un bono público del mismo vencimiento emitido por el país en cuya moneda están expresados los bonos del prestatario.

^b Un punto básico es igual a 0,01%.

efectuados por los prestatarios de Asia oriental y meridional y de los países exportadores de petróleo de Asia occidental han ido acompañados de la constitución de grandes depósitos por las dos regiones, lo que refleja importantes excedentes por cuenta corriente, que han constituido una fuente neta importante de fondos dirigidos al sistema bancario internacional.

Cuadro 1.6

ACTIVOS EXTERIORES DE LA ZONA DECLARANTE DEL BPI^a EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y LOS PAÍSES DE EUROPA ORIENTAL, 1997-2001

	Tasas porcentuales de aumento ^b					Montos acumulados				
	1997	1998	1999	2000	2001 (1 ^{er} semestre)	En miles de millones		de dólares		fin. junio 2001
						1997	1998	1999	2000	
Total^c	8,9	-12,9	-7,7	-1,4	-0,8	1.083	943	871	858	852
América Latina	1,6	-3,3	-5,6	5,1	3,8	298	288	272	286	297
África ^d	19,6	14,1	-2,7	-8,9	-3,3	70	79	77	70	68
Asia occidental	25,2	19,1	6,3	10,6	-9,8	89	105	112	124	112
Asia meridional y oriental ^e	0,9	-30,2	-17,1	-9,6	-0,8	520	363	300	272	269
Asia central	34,0	15,7	26,0	-4,5	-4,5	3	3	4	4	3
Europa oriental ^f	26,9	-0,9	-1,0	-4,4	-0,6	97	96	95	91	91
Otros países de Europa ^g	37,5	12,7	13,9	23,1	-1,4	8	8	10	12	12
Todos los prestatarios^h	17,5	2,0	3,2	13,1	6,0	8.642	8 816	9 101	10 291	10 912

Fuente: BPI, *International Banking and Financial Market Developments* (varios números).

^a Incluidas ciertas filiales de bancos estadounidenses en centros bancarios transnacionales.

^b Cifras basadas en datos de finales de diciembre, una vez ajustadas para tener en cuenta las fluctuaciones de los tipos de cambio.

^c Excluidos los centros bancarios transnacionales, esto es: en América Latina: Antillas Neerlandesas, Aruba, Bahamas, Barbados, Bermudas, Islas Caimán, Islas Occidentales Británicas y Panamá; en África: Liberia; en el Asia occidental: Bahrein y Líbano; y en el Asia meridional y oriental: Hong Kong (China), Singapur y Vanuatu.

^d Incluida una cantidad residual especificada en la fuente con respecto a África y al Asia occidental.

^e Incluida una cantidad residual especificada en la fuente con respecto a Asia meridional y oriental y al Asia central.

^f Incluida una cantidad residual especificada en la fuente con respecto a la Europa oriental y la Europa en desarrollo.

^g Bosnia y Herzegovina, Eslovenia, la ex República Yugoslava de Macedonia, Malta y Yugoslavia.

^h Incluidas las instituciones multilaterales.

La financiación otorgada a los países en desarrollo en forma de créditos a la exportación disminuyó también en los dos primeros meses de 2001. En su mayor parte la disminución de 6.100 millones de dólares afectó a los prestatarios de África y Europa oriental⁷. Recientemente se ha anunciado que los créditos sindicados internacionales concedidos a los países en desarrollo, excluidos los provenientes de centros financieros transnacionales, ascendieron a unos 45.000 millones de dólares en los tres primeros trimestres de 2001, lo que muestra que la cifra correspondiente al año entero será considerablemente inferior a los 94.000 millones de dólares concedidos, en 2000 (BPI, 2001b, cuadro 10). Como se señaló en el *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2001*, tras las crisis financieras de la segunda mitad del decenio de 1990 los vencimientos de los préstamos bancarios pendientes se alargaron considerablemente. Aunque parece haber terminado ya este ajuste, siguen existiendo diferencias entre los países en desarrollo en lo que se refiere a la proporción media de los créditos con un vencimiento de hasta un año respecto del total de créditos: por ejemplo, entre el 43%

aproximadamente en los países de Europa y el 54% aproximadamente en los de África y Asia occidental (BPI, 2001a, cuadros 3 a 6).

La frecuencia de la emisión de instrumentos de deuda por los países en desarrollo cayó entre 2000 y los tres primeros trimestres de 2001, correspondiendo a los emisores de América Latina más del 50% de las cifras totales (cuadro 1.7). La emisión neta durante los tres primeros trimestres de 2001 reflejó un brusco descenso en el tercer trimestre, con muy escasas emisiones después del 11 de septiembre, tras dos trimestres de aumento con respecto a las cifras negativas del último trimestre de 2000. La emisión bruta de títulos de la deuda también se redujo en 2001, aunque proporcionalmente en menor medida que las emisiones netas⁸. Entre las actividades de este mercado también hay que señalar una primera emisión de obligaciones internacionales efectuada por Egipto y un importante canje de deuda externa e interna realizada por la Argentina contra obligaciones con vencimientos a mayor plazo, así como otras de menor importancia efectuadas por el Brasil y México.

Cuadro 1.7

EMISIÓN INTERNACIONAL DE TÍTULOS DE LA DEUDA^a POR LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO Y LAS ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN^b, 1997-2001

(En miles de millones de dólares)

	Emisiones brutas ^c					Emisiones netas				
	1997	1998	1999	2000	2001 ^d	1997	1998	1999	2000	2001 ^d
Países en desarrollo	117,3	76,2	79,3	78,3	55,4	82,1	37,3	34,8	38,5	11,2
África	0,8	1,3	2,2	2,4	4,2	4,3	0,4	1,4	0,9	3,1
América Latina	64,0	43,0	48,0	43,1	32,2	41,1	22,5	27,1	27,9	7,6
Asia	44,3	14,8	23,9	27,1	10,9	27,7	-1,3	4,2	8,6	-4,3
Europa	8,2	17,1	5,2	5,7	8,1	9,0	15,7	2,1	1,1	4,8
Todo el mundo	1.508,6	1.657,2	2.305,0	2.661,6	2.330,8	856,4	681,1	1.241,2	1.246,0	771,4

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en BPI, *International Banking and Financial Markets Developments* (varios números).

^a Instrumentos de los mercados monetarios internacionales y bonos y pagarés internacionales, clasificados según la residencia del emisor.

^b Excluidos los centros financieros transnacionales.

^c Las emisiones brutas comprenden la emisión bruta de instrumentos en los mercados monetarios y las emisiones anunciadas de bonos y pagarés internacionales.

^d Primeros tres trimestres.

Las estimaciones realizadas por el FMI y el IFI de las corrientes netas de inversión extranjera directa (IED) en 2001 sugieren que en líneas generales han resistido a las presiones negativas derivadas de una mayor incertidumbre y un menor crecimiento económico mundial (cuadro 1.5). Las corrientes netas de IED a China y México aumentaron en 2001 (en el último caso como consecuencia de la adquisición de Banacci por Citigroup por 12.500 millones de dólares), aunque esos aumentos quedaron anulados por las disminuciones en la Argentina y el Brasil. Las emisiones internacionales de acciones anunciadas por los países en desarrollo (principalmente en Asia oriental y meridional) ascendieron a unos 9.000 millones de dólares en los tres primeros trimestres de 2001, cantidad claramente inferior a la de 2000 en que la cifra correspondiente al año en su totalidad fue de más de 40.000 millones de dólares (BPI, 2001b,

cuadro 18). Las estimaciones provisionales del IFI recogidas en el cuadro 1.5 muestran una cifra total negativa de las inversiones accionariales extranjeras de cartera en las economías de mercado emergentes, considerablemente inferior a las emisiones internacionales de acciones. Esto parece indicar la posibilidad de una importante desinversión extranjera neta en los mercados locales de acciones en 2001.

Tal vez porque no llegó a materializarse la ampliamente esperada depreciación del dólar, no se produjo en 2001 la generalizada volatilidad de los tipos de cambio de los países en desarrollo, con la excepción de los de la Argentina, Sudáfrica, Turquía y Venezuela a principios de 2002. Después de la derogación de la Ley de convertibilidad de la Argentina, el rasgo más característico de las economías de mercado emergentes ha sido con mucho el sistema de tipos de cambio flotantes. La Argentina introdujo la libre flotación tras un corto experimento con el sistema de doble tipo de cambio, lo que llevó a que la moneda argentina se depreciara de la paridad con el dólar a algo más de 2 pesos por dólar. Tras una continuada disminución de sus reservas de divisas, Venezuela puso fin en febrero de 2002 a su sistema de bandas de fluctuación sustituyéndolo por un tipo flotante, medida seguida por una fuerte depreciación de casi el 20% el primer día de la flotación. En Asia, Malasia siguió manteniendo un tipo de cambio fijo con el dólar, suavizando al mismo tiempo las normas relativas a la adquisición de propiedades por extranjeros y anulando el gravamen del 10% sobre los beneficios obtenidos por las inversiones de cartera repatriadas en el plazo de un año. China prosiguió una política de tipo de cambio casi fijo, manteniendo su moneda dentro de una estrecha banda de más o menos el 0,3% de la media del día anterior, intensificando al mismo tiempo los controles sobre los préstamos extranjeros de las instituciones nacionales. De las economías de mercado emergentes de Europa oriental, sólo Hungría mantiene en la actualidad una banda de tipos de cambio, que además de haber sido flexibilizada en dos etapas durante el año ha ido unida a una amplia liberalización de las transacciones de la cuenta de capital. En cambio, Sudáfrica respondió a la fuerte depreciación del rand con una aplicación más estricta de los controles de cambio existentes. En general, las fluctuaciones de los tipos de cambio durante 2001 no produjeron grandes cambios en la competitividad de las distintas regiones emergentes.

Los diferenciales de rendimiento de los bonos internacionales de las economías de mercado emergentes, al igual que los efectos de contagio de las crisis financieras de la Argentina y Turquía, fueron limitados en los mercados monetarios y de valores de esas economías. A principios del verano de 2001 las monedas de Hungría y de Polonia fueron objeto de presiones a la baja que se sumaron a la inestabilidad causada por la situación de crisis en que estaban esos dos países, aunque este fenómeno no tuvo carácter sostenido. Incluso en la propia América Latina hasta ahora los efectos de contagio han sido limitados: la moneda de México, por ejemplo, se mantuvo excepcionalmente fuerte a lo largo de 2001 y los tipos de cambio del Brasil y Chile han tendido a recuperarse de los bajos niveles del verano anterior. Las eventuales consecuencias dependerán de la evolución de los problemas de la Argentina y de las respuestas que adopte su Gobierno, de la forma en que este proceso repercute en otras economías latinoamericanas a través del comercio y de los vínculos financieros y de sus efectos en las actitudes que los inversores y prestatarios internacionales adopten con respecto a la región.

D. Perspectivas económicas

Los países en desarrollo se enfrentaron a lo largo del 2001 con una situación mundial cada vez más complicada. A la disminución de su tasa media anual de crecimiento, de más de un 5%

en 2000 a aproximadamente el 2% en 2001 se unió una desaceleración incluso más acentuada durante el año. Algunas economías asiáticas, como Malasia, Singapur, la Provincia china de Taiwán y Tailandia, tuvieron ya a principios de 2001 un crecimiento negativo al caer bruscamente la demanda de sus exportaciones de TI. En América Latina, el PIB disminuyó a lo largo del año en la Argentina y México, y en el Brasil el crecimiento estuvo estancado hasta el último trimestre, cuando también pasó a ser negativo.

Sin embargo, para fines del año había indicios que señalaban la estabilización de la situación en la mayor parte de Asia y en partes de América Latina. Gracias a las políticas cada vez más enérgicas encaminadas a estimular la demanda interna, la mayoría de las economías asiáticas volvieron a tener un crecimiento positivo en el cuarto trimestre de 2001. En América Latina, la Comunidad Andina, a excepción de Colombia, siguió una tendencia distinta con una tasa de crecimiento trimestral, calculada sobre una base anual, de más del 3%. Algunas de las economías en transición también se apartaron de la tendencia mundial, pero la Federación de Rusia registró un descenso en el cuarto trimestre.

El comportamiento de la economía de los Estados Unidos fue también mejor de lo esperado. Como se señaló con anterioridad, a fines de 2001 se produjo un repunte del crecimiento debido al aumento del gasto de consumo como consecuencia de unas condiciones de financiación excepcionalmente favorables, de descuentos en los precios, de deducciones fiscales adelantadas y de rebajas de los tipos de interés de las hipotecas, que se pudieron volver a financiar a niveles más bajos que nunca. Otro factor que impulsó la recuperación en los Estados Unidos fue el aumento de los pedidos de bienes intermedios y aparatos electrónicos en el marco del TLCAN y de productos electrónicos y de TI procedentes de Asia, como consecuencia del deseo de muchas empresas de protegerse, mediante la acumulación de mayores existencias, contra la posible interrupción de los calendarios de entrega después del 11 de septiembre. El crecimiento de casi un 1,5% durante el cuarto trimestre y los indicios de que ha terminado el ciclo de acumulación de existencias sugieren la posibilidad de que se hayan sentado las bases para una recuperación en el primer trimestre de 2002.

Como consecuencia del cambio de tendencia en gran parte del mundo en desarrollo y de los resultados obtenidos por la economía de los Estados Unidos, que son mejores de lo que se esperaba se considera en general necesario corregir al alza las previsiones de crecimiento efectuadas para 2002 en todas las regiones del mundo, que habían sido revisadas muy a la baja después de los acontecimientos del 11 de septiembre⁹. Aunque han resultado infundadas las esperanzas de una recuperación en el Japón como consecuencia de las medidas adoptadas, algunos datos estadísticos sugieren la estabilización de la demanda exterior para el último trimestre de 2001. En la zona del euro a principios de 2002 había indicios de que podría evitarse la recesión. En el caso de algunas economías más dependientes de las exportaciones, especialmente en Europa, se han revisado al alza las previsiones de crecimiento para 2002.

Sin embargo, es necesario interpretar con cuidado las implicaciones de la obtención de unos resultados mejores de lo previsto en los Estados Unidos. En primer lugar son en gran medida consecuencia de ajustes, que no cabe esperar que se sigan produciendo. En segundo lugar, los gastos de los hogares, aunque superiores a lo que se esperaba, se han hecho una vez más a costa de una reducción de la tasa de ahorro de éstos y de un aumento del endeudamiento. En tercer lugar, hay escasas pruebas de que las empresas hayan terminado el proceso de reestructuración y de ajuste del balance al exceso de capacidad que hayan mantenido bajos los

gastos de inversión. Los recientes escándalos en el ámbito de la contabilidad empresarial demuestran que estos problemas pueden haber estado más extendidos de lo que en un principio se creyó. Hay pocas pruebas de que se hayan eliminado los dos equilibrios económicos descubiertos antes de la desaceleración, como los elevados niveles de endeudamiento de los consumidores y las empresas, la considerable sobreinversión en el sector de las TI, el efecto negativo de la caída de los precios de las acciones y las dificultades para financiar nuevas empresas. Además, a ello se une en la actualidad la caída de los niveles de empleo y el aumento de la incertidumbre respecto de los ingresos futuros. Por ello, la posibilidad de que estos factores puntuales superen los obstáculos a la recuperación sostenible dependerá de que sean suficientemente persistentes para convencer a los productores de la necesidad de aumentar sus inversiones en nueva capacidad productiva. Hasta ahora, no hay indicios de que sea así.

Un posible escenario es que este año no se produzca en la economía de los Estados Unidos un aumento considerable de su tasa de expansión del cuarto trimestre, sino que su tasa de crecimiento se establezca a un nivel bajo, aunque positivo, dado que el reciente aumento de los gastos de consumo no ha conseguido producir una recuperación de las inversiones, y que los continuos descensos del empleo ocasionados por la reducción de los costos y del tamaño de las empresas, lleven a los consumidores a reducir los gastos y a volver a niveles de endeudamiento más sostenibles. Este escenario no es favorable a un repunte del crecimiento mundial. En el Japón las perspectivas de recuperación parecen estar basadas en la demanda exterior, ya que los consumidores japoneses, a diferencia de los de los Estados Unidos, no se han colocado a la cabeza del proceso de recuperación sino que parecen más bien retardarlo al reducir sus gastos. Durante algún tiempo el Japón ha tratado con poco éxito de desplazar la base de su crecimiento a la demanda interna, pero se ha encontrado con una considerable inercia; el comportamiento de los salarios antes apuntado ha contribuido ciertamente de manera importante a reducir el consumo. Desde una perspectiva a más largo plazo, y dado el envejecimiento de la población y la ausencia de inmigrantes, pueden existir también razones sociales más profundas que impidan que el gasto interno aumente a los niveles necesarios para conseguir un crecimiento más rápido.

Es muy posible también que el estímulo derivado del crecimiento en los Estados Unidos no baste para impulsar a las economías europeas, y que sean necesarias medidas internas más energéticas para asegurar la vuelta a las tasas de expansión registradas en 2000. Sin embargo, como ya se señaló, la actual interpretación del Pacto por la Estabilidad y Crecimiento sugiere que los países de la zona del euro tal vez no puedan proporcionar el tipo de estímulo fiscal que haría falta. Además, si la política monetaria sigue exclusivamente centrada en la inflación, resultará cada vez más remota la perspectiva de una rápida recuperación en Europa.

Por esta razón parece poco probable una vuelta rápida de los países industriales al crecimiento del 3% que sería necesario para respaldar un fuerte crecimiento del empleo y la renta en el mundo en desarrollo. También es improbable que se produzcan aumentos sustanciales de la demanda de productos de exportación de los países en desarrollo, una pronunciada recuperación de los precios de los productos básicos, o un fuerte aumento de las entradas de capital para contrarrestar estas mayores restricciones exteriores. Los indicios señalan por consiguiente la persistencia de un menor crecimiento económico en los países en desarrollo, sólo algunos de los cuales conseguirán mantener una expansión a tasas similares a las de principios del decenio de 1990.

En Asia se prevé que sólo China y la India superarán el profundo cambio de la economía mundial. Otros países de Asia, con una fuerte dependencia de las exportaciones, han confiado más en la demanda interna para su expansión, aunque tal vez ello no baste para conseguir un crecimiento sostenido de no producirse una recuperación del comercio mundial. Por ello las perspectivas de la región son de una moderada mejora a partir de los bajos niveles de 2001.

En América Latina, como se señaló antes, la desaceleración del comercio ha afectado con especial dureza a México; en 2001 registró su primera recesión desde la crisis financiera de fines de 1994 y sus perspectivas en 2002 dependen de la recuperación de los Estados Unidos. El crecimiento de México también puede verse limitado por la fortaleza del peso, respaldada por las entradas de IED, atraídas por la alta clasificación dada a las inversiones en México. Este factor está produciendo una rápida disminución de las ventajas que suponen para los productores internacionales las industrias exportadoras *maquiladoras* del país basadas en una mano de obra barata. Algunas empresas de alta tecnología han empezado ya a trasladar la producción a Asia y China, habiéndose anunciado el cierre de algunas empresas automovilísticas. En el Brasil, pese a que el final de la crisis energética constituirá un factor positivo, el país se enfrenta a un brusco declive de las corrientes de capital y se verá afectado por toda nueva incertidumbre económica o política que se produzca en la Argentina. Por seguir arrastrando grandes cargas de la deuda, la mayoría de los países latinoamericanos son vulnerables al aumento de los tipos de interés internacionales y a la disminución de las entradas de capital. En consecuencia, no se espera que el crecimiento en la región en conjunto aumente mucho en comparación con 2001.

Las economías europeas en transición, cuyas fuertes exportaciones a Europa occidental contribuyeron a aumentar el crecimiento en 2001 y a principios de 2002, parecen también más vulnerables a la reducción del crecimiento en la zona del euro. Se había considerado que el floreciente crecimiento de la Federación de Rusia constituía un factor que contrarrestaba en parte la situación de la región, pero recientemente la expansión en ese país ha disminuido al descender las exportaciones de petróleo. Por esta razón, la obtención en la UE de resultados inferiores a los previstos probablemente signifique que el crecimiento en Europa oriental será también menor de lo esperado. No es probable que otros países en desarrollo, especialmente los de África que dependen fuertemente de los precios de los productos básicos, consigan una gran recuperación. Como ya se ha dicho, las consecuencias negativas de los sucesos del 11 de septiembre en los costos del transporte y los seguros probablemente tengan repercusiones especialmente perjudiciales para las exportaciones. En el caso de algunos productores de productos básicos clave, como el petróleo, un movimiento favorable de los precios podría hacer que mejoraran las perspectivas de crecimiento, aunque mucho dependerá del efecto que tenga la situación política, que sigue siendo imprevisible. Al inmediato aumento del precio del petróleo después de los acontecimientos del 11 de septiembre a más de 30 dólares el barril ha seguido hasta este momento una fuerte caída por debajo del límite inferior de la banda de precios de la OPEP y las perspectivas de una vuelta a precios más elevados no son hoy por hoy alentadoras.

A la vista de las perspectivas de las exportaciones y las balanzas por cuenta corriente en la mayoría de los países en desarrollo adquieren mayor importancia las previsiones desfavorables de las corrientes de capital exterior. Los menos afectados por esta situación serán las economías de mercado emergentes de Asia oriental y meridional, la mayoría de las cuales han registrado recientemente superávit por cuenta corriente y cuentan con una relación entre reservas de divisas y deuda exterior a corto plazo relativamente elevada. Por consiguiente, su demanda de financiación exterior a los bancos, posiblemente sea limitada al tiempo que la recuperación de su

solvencia crediticia puede suponerles un mayor acceso a las entradas de capital en forma de inversiones de cartera. En cambio, la mayoría de los países latinoamericanos necesitan financiación exterior para hacer frente a los déficits por cuenta corriente cada vez mayores ocasionados por una caída de los volúmenes de exportación y la disminución de los precios de los productos básicos. Recientemente, la mayoría de las economías en transición de Europa oriental (con excepción de la Federación de Rusia) y Sudáfrica también han registrado déficit. En el caso de esos países, si las entradas de capital privado mantienen sus bajos niveles recientes, esto podría representar un freno más importante al crecimiento. Para la mayoría de los demás países en desarrollo, especialmente los menos adelantados y sin litoral, que tienen escaso o ningún acceso a los mercados internacionales de capital, las corrientes oficiales siguen siendo de crucial importancia.

Como ya se indicó, las bajas corrientes de capital privado dirigidas tanto a las economías de mercado emergentes como a otros países en desarrollo constituyen una prolongación de la tendencia observada desde 1997. Parece, sin embargo, diluirse la amenaza de una crisis mundial de liquidez debida al contagio. Los efectos del impago de la deuda soberana por parte de la Argentina, en una cuantía sin precedentes han quedado reducidos hasta ahora al cierre temporal de un banco de capital argentino en el Uruguay y al impacto sobre las filiales de empresas latinoamericanas que operan en la Argentina, aunque el último de los grandes bancos argentinos de capital nacional busca inversores para apuntalar su capital; caso de no conseguirlo, las consecuencias para las instituciones financieras de la región pueden ser más importantes¹⁰.

El continuado descenso de los niveles de las corrientes de capital privado a los países en desarrollo obedece, más que al contagio, a la contracción de los riesgos asumidos por los bancos internacionales en los países asiáticos desde la crisis financiera de la región. En otras regiones los préstamos bancarios habían sido para los prestatarios una fuente comparativamente menor de financiación desde la crisis de la deuda de 1982. Las formas más importantes de entradas de capital, aunque han diferido según los países, han consistido fundamentalmente en emisiones internacionales de bonos, inversiones accionariales de cartera e inversiones extranjeras directas. Por esta razón, es probable que la recuperación de las corrientes para los prestatarios más necesitados de financiación exterior dependa menos de los préstamos bancarios que de una financiación sostenida mediante bonos e inversiones accionariales de cartera y del mantenimiento de las corrientes de IED. Sin embargo, el hecho de que se haya recurrido cada vez en mayor medida a la creación de entidades jurídicas con fines específicos para obtener financiación mediante la emisión de valores ha sido una de las principales causas de las recientes dificultades contables que han experimentado varias grandes empresas estadounidenses, lo que no permite pronosticar un aumento considerable de esta clase de préstamos e inversiones transfronterizas, dada la frecuente falta de transparencia de que adolecen las operaciones de los receptores. Es más, los mercados mundiales de valores siguen deprimidos pese al aumento de la liquidez mundial y los inversores se muestran cada vez más cautelosos ante las posibles burbujas financieras. Así pues, es poco probable que la financiación mediante la emisión de bonos o acciones compense la disminución de los créditos bancarios, lo que significa que posiblemente persistan los bajos niveles de corrientes de capital a los países en desarrollo, incluso si se mantiene el nivel de la IED. Con todo, las actuales previsiones de las corrientes de IED apuntan a que en 2002 se producirán disminuciones de estas corrientes (cuadro 1.5).

Parece por ello que ni la tasa de crecimiento del comercio mundial ni el volumen de las corrientes de capital de los países desarrollados a los países en desarrollo volverá a los niveles

alcanzados durante el auge mundial sostenido del decenio de 1990. Los factores que se consideraron como principales fuentes de apoyo al crecimiento de los países en desarrollo probablemente no basten para que alcancen su potencial de crecimiento ni para aumentar los ingresos por habitante de su población que va en aumento. En el contexto de un reducido crecimiento de la economía mundial, un mayor acceso a los mercados podría impulsar la actividad en los países en desarrollo, así como una mayor utilización de los mecanismos regionales de comercio y financiación podría proporcionar un cierto alivio frente a la reducción de las corrientes de capital y protección contra una posible inestabilidad financiera. Pero serán muchos los países que seguirán necesitando una financiación oficial considerable si se pretende que estén protegidos contra los efectos de un entorno económico exterior que posiblemente siga siendo difícil.

Notas

¹ El precio de la DRAM de 128 bites, que en 2001 había disminuido desde casi 7 dólares al final de 2000, a un mínimo de casi 1 dólar, se había recuperado a más de 4 dólares en febrero de 2002.

² La OPEP consiguió evitar el derrumbe de los precios reduciendo su cuota de producción en aproximadamente 5 millones de bpd entre febrero de 2001 y enero de 2002. Con esto disminuyó la producción de los miembros a niveles muy bajos y aumentó la capacidad excedentaria sin explotar de la OPEP a más de 7 millones de bpd. Este gran volumen de petróleo que puede salir al mercado en cualquier momento se dejará sentir en el mercado del petróleo durante un futuro próximo y los precios en el próximo período dependerán en gran medida de la capacidad de la OPEP para cumplir su acuerdo sobre las cuotas de producción y de que los otros grandes productores sigan limitando su producción.

³ La oferta de petróleo incluye el petróleo crudo, los condensados, el gas natural licuado, el petróleo de fuentes no convencionales y otras fuentes de suministro.

⁴ Las diferencias entre estas dos instituciones en lo relativo a las estimaciones de las corrientes financieras privadas hacia las economías en desarrollo y en transición reflejan principalmente diferencias en la cobertura y en los métodos de estimación. Las estimaciones del FMI abarcan a la inmensa mayoría de sus países miembros y se realizan sobre la base de la balanza de pagos, por lo que no incluyen las salidas de capital efectuadas por los residentes. El IFI estudia una muestra de 29 "economías de mercado emergentes" y sus estimaciones de las corrientes netas privadas se hace antes de los ajustes introducidos en razón por concepto de los préstamos netos realizados por residentes, las variaciones del oro monetario y los errores y omisiones de la balanza de pagos, que por regla general constituyen una parte considerable de las cifras relativas a las corrientes privadas netas.

⁵ La mayor discriminación por parte de los inversores se manifiesta en la persistencia de las tendencias a la baja en los coeficientes de correlación bilateral entre los diferenciales de rendimiento de las obligaciones internacionales de las economías de mercado emergentes en los últimos años. Esta tendencia, que la secretaría de la UNCTAD señala en sus estimaciones relativas a las obligaciones utilizadas en el gráfico 1.4, concuerda con las conclusiones de Cunningham, Dixon y Hayes (2001: págs. 177 a 179).

⁶ Sin embargo, este aumento no aparece si se emplean como base de cálculo los informes financieros consolidados y si se tienen en cuenta los efectos de la mitigación de los créditos (BPI, 2001a, cuadro 6).

⁷ Estas estimaciones, en las que se tienen en cuenta las oscilaciones de los tipos de cambio, están basadas en el documento conjunto *BIS-IMF-OECD-World Bank Statistic on External Debt*.

⁸ Los datos preliminares, que incluyen las emisiones en el cuarto trimestre, muestran un descenso para la totalidad del año en comparación con 2000 (IFI, 2002: 11).

⁹ Entre mayo y diciembre la publicación del FMI *Perspectivas de la economía mundial* redujo su previsión de crecimiento de la economía mundial para 2001 del 3,2 al 2,4% y para 2002 del 3,9 al 2,4%.

¹⁰ Las razones de este contagio limitado parecen obedecer al largo período que tardó en manifestarse la crisis, lo que proporcionó a los actores económicos tiempo suficiente para protegerse contra los riesgos de impago. También hay indicios de que los riesgos acumulados con respecto a la Argentina no constituían un elemento importante de las estrategias comerciales ni de las políticas de gestión de riesgos del tipo que hicieron que los efectos de la crisis de Rusia se transmitieran a los mercados de valores de húngaros y brasileños mediante la consiguiente reasignación de carteras (CSFM, 1999: 15). También puede haber influido el que una parte considerable del capital social de los bancos nacionales estuviera en manos extranjeras.

Capítulo II

EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO DESPUÉS DE DOHA

A. Introducción

Como se describe en detalle en la segunda parte del presente informe, la evolución del comercio de los países en desarrollo durante los dos últimos decenios ha sido desigual. Algunos países, en su mayor parte del Asia oriental y sudoriental, han conseguido aumentar y diversificar sus exportaciones de manufacturas e incrementar su participación en el comercio mundial. En cambio, ha disminuido la participación de muchos países menos adelantados (PMA) y otros países en desarrollo dependientes de productos básicos. En el sector de las manufacturas, los buenos resultados de las exportaciones de algunos países no siempre entrañan la generación de valor añadido dentro del país. Algunos países en desarrollo siguen dependiendo de las exportaciones de productos no dinámicos, con baja elasticidad-ingreso y escaso valor añadido, del sector primario y del sector manufacturero. Muchas manufacturas de uso intensivo de mano de obra exportadas por países en desarrollo se comportan cada vez más como productos básicos, lo que entraña un riesgo de saturación del mercado que podría conducir a un error de generalización. Al mismo tiempo, muchos países en desarrollo de ingreso mediano están encontrando dificultades para mejorar su estructura productiva y tecnológica y siguen dependiendo de las importaciones de partes y componentes, así como de diseño y conocimientos tecnológicos.

Aunque pueden señalarse muchas causas de esa situación, es evidente que desempeñan un papel fundamental las modalidades de la participación de los países en el sistema multilateral de comercio y las políticas adoptadas para vincular el comercio con las actividades económicas internas. La experiencia histórica parece indicar que no puede contarse con que los mercados por sí solos generen los incentivos necesarios para establecer unas pautas más equilibradas de integración y crear una relación dinámica entre el comercio y el crecimiento; los países en desarrollo deberán aplicar diversas políticas estratégicas para promover la industrialización y la mejora tecnológica.

Ese es el contexto en el que habrá de acometerse el nuevo programa de trabajo de la Organización Mundial del Comercio (OMC) lanzado en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Doha, y en el que deberán valorarse los resultados de las negociaciones. En el presente capítulo se hace una primera evaluación de esas negociaciones, que indica que el nuevo programa de trabajo ofrece oportunidades para los países en desarrollo. Sin embargo, esas oportunidades deberán dotarse de contenido concreto desde el comienzo. De lo contrario, se corre el riesgo de perpetuar los sesgos y desequilibrios existentes. En la siguiente sección se traza una sucinta historia de las cuestiones de desarrollo en el contexto de las normas del sistema multilateral de comercio. En la sección C se reseña lo convenido en Doha respecto de las negociaciones inmediatas y futuras, nuevas esferas objeto de debate y otras cuestiones. En la última sección se formulan algunas propuestas preliminares sobre cómo podrían vincularse esas negociaciones a un programa más amplio tendiente a reequilibrar el sistema de comercio.

B. Antecedentes de Doha: los países en desarrollo en el sistema del GATT/OMC

La participación en la OMC -como, anteriormente, en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)- ha brindado a los países en desarrollo diversas ventajas importantes, pero también plantea nuevos y difíciles problemas. La disposición de esos países a participar en el sistema se ha debido a que éste les ofrecía la esperanza de un acceso mayor y más seguro a los mercados, en particular a los de los países industrializados, y a que se preveía que la posibilidad de hacer valer los derechos adquiridos a través del mecanismo de solución de diferencias compensaría con creces la pérdida de autonomía en la aplicación de políticas resultante de la asunción de un número creciente de obligaciones, como la apertura de los mercados y la aplicación de normas en nuevas esferas.

En cierta medida, la renovada importancia otorgada al desarrollo reaviva un debate anterior sobre la configuración del sistema de comercio que se vio frustrado al no conseguirse establecer la Organización Internacional de Comercio (OIC) con arreglo a la Carta de La Habana, negociada en 1947-1948, que abarcaba disposiciones en materia de desarrollo económico y reconstrucción y otras relativas a las prácticas comerciales restrictivas y a los acuerdos intergubernamentales sobre productos básicos, temas ambos de interés inmediato para los países en desarrollo. En un intento de colmar esa laguna, las normas del Acuerdo General, establecido paralelamente a las negociaciones sobre la OIC, fueron modificadas en diversas ocasiones, en particular en el período de sesiones de revisión de 1954-1955 (arts. XVIII y XXVIII *bis*) y en 1964 (parte IV) y 1979 ("Cláusula de habilitación"), para atender a consideraciones de desarrollo. De una manera u otra, esas disposiciones otorgaban a los países en desarrollo un trato "especial y diferenciado" en el marco de las normas, así como acceso preferencial a los mercados desarrollados. Sin embargo, algunas de esas modificaciones se expresaron en términos de "máximo empeño", o requerían la aceptación de otras Partes Contratantes del GATT. Además, aunque la Cláusula de habilitación estipulaba que los países industrializados no esperaban de los países en desarrollo compromisos recíprocos que fueran incompatibles con sus necesidades de desarrollo, financieras y comerciales, también indicaba que los países en desarrollo debían participar más plenamente en el marco de derechos y obligaciones del GATT a medida que mejorara su situación comercial y de desarrollo.

La Ronda Uruguay provocó un desplazamiento de la atención en detrimento del trato especial y diferenciado. Ese cambio se debió no sólo a la erosión de las preferencias como resultado de las reducciones arancelarias en régimen de la nación más favorecida (NMF) que se acordaría, sino también al sistema de "compromiso único" de la Ronda Uruguay, que entrañaba la aceptación del conjunto de los acuerdos¹, mientras que anteriormente las Partes Contratantes del GATT podían ejercer la opción liberatoria en relación con algunos acuerdos. Al mismo tiempo, la atención a las dificultades especiales de los países en desarrollo en el sistema de comercio se desplazó de la participación de esos países como productores y exportadores a su condición de signatarios de un documento jurídicamente vinculante, lo que podía dar lugar a problemas de aplicación y costos de ajuste conexos.

La mayoría de los acuerdos de la OMC preveían, pues, largos períodos de transición para los países en desarrollo, y períodos todavía más largos para los PMA². Se establecieron también disposiciones de flexibilidad adicional para los PMA, y disposiciones especiales para los países en desarrollo importadores netos de alimentos y los países comprendidos en el anexo VII del

Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC) (definidos como los países con un ingreso per cápita inferior a 1.000 dólares). El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) preveía flexibilidad para todos los países en desarrollo, no sólo en los plazos de aplicación de las medidas de liberalización, sino también en la elección de los sectores que debían liberalizarse; también les permitía imponer condiciones de acceso a los mercados tendientes a lograr los objetivos del artículo IV del Acuerdo, al reconocer como instrumentos legítimos de política de desarrollo la utilización de prescripciones en materia de resultados y otras medidas. En diversos acuerdos se añadieron "cláusulas de máximo empeño" por las que los países desarrollados, al aplicar los acuerdos, debían tener especialmente en cuenta las necesidades de los países en desarrollo.

Por consiguiente, la Ronda Uruguay, aunque reconocía en su preámbulo la importancia del desarrollo, se orientó claramente hacia un conjunto único de derechos y obligaciones, con medidas de transición que habrían de permitir a los países en desarrollo acceder progresivamente al mismo nivel de obligaciones que los países desarrollados. Sin embargo, los desiguales resultados producidos hasta la fecha por la Ronda Uruguay en cuanto a la ampliación de las oportunidades comerciales para los países en desarrollo han vuelto a plantear en el debate sobre el comercio internacional la cuestión del desarrollo (Stiglitz, 1998; Helleiner, 2000). Como se describe más detalladamente en anteriores informes de la UNCTAD, el problema consiste en parte en un desequilibrio del proceso de liberalización. El caso de la agricultura constituye un ejemplo ilustrativo. Aunque los aranceles aplicados a muchos productos básicos y materias primas agrícolas son nulos o muy reducidos en los mercados de los países desarrollados, algunos productos "sensibles", como el azúcar, el cacao, el arroz y el tabaco, siguen enfrentándose a aranceles elevados, y la progresividad arancelaria dificulta los esfuerzos de diversificación. Las subvenciones pagadas a los agricultores en los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) limitan ulteriormente las oportunidades de exportación de los países en desarrollo productores.

Aunque actualmente los aranceles industriales son en general reducidos, y el promedio ponderado en función del comercio de los aranceles aplicados a los productos industriales era en los países desarrollados de alrededor del 3,5% al final de 2000, el bajo promedio encubre elevadas crestas arancelarias y una progresividad arancelaria en función del grado de elaboración de los productos, según se explica en el capítulo IV del presente informe³. El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) de la OMC es de especial interés para muchos países en desarrollo. Sin embargo, un análisis de la progresividad arancelaria impuesta por los países industrializados desde la Ronda Uruguay revela un sesgo sustancial contra las importaciones de muchas manufacturas de los países en desarrollo, que encuentran por ello mayores dificultades para abordar fases más avanzadas de elaboración de sus productos. La utilización de medidas no arancelarias, como medidas antidumping, salvaguardias especiales, normas técnicas y subvenciones, ha restringido ulteriormente las oportunidades de expansión de los mercados para muchas otras manufacturas con alta intensidad de mano de obra en las que tienen interés los países en desarrollo exportadores.

Además de las ventajas que había de reportar el acceso a los mercados, algunos consideraban que la asunción de nuevos compromisos en el marco del Compromiso Único de la Ronda Uruguay beneficiaría también a los países en desarrollo al aumentar la predecibilidad, la credibilidad y la transparencia de sus regímenes comerciales. En particular, se preveía que ello atraería inversiones extranjeras directas (IED), lo que a su vez conduciría a la introducción de

nuevas tecnologías y al aumento de la productividad y mejoraría la competitividad internacional de esos países. Sin embargo, como ya se ha indicado, la relación parece ser menos directa de lo que se esperaba⁴.

En realidad, todas las partes parecen haber subestimado la carga que conlleva la aplicación de los nuevos acuerdos. Según una estimación reciente del Banco Mundial, por ejemplo, sólo unos pocos países desarrollados (Alemania, Australia, Francia, España, Estados Unidos, Japón y Suiza) podrían beneficiarse de la plena aplicación del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) (Banco Mundial, 2001)⁵, mientras que para los países en desarrollo la administración de los derechos de propiedad intelectual entrañaría costos considerables, además del costo sustancial de los derechos de patente⁶. Finger y Schuler (2000) han calculado que los costos de la aplicación de tres acuerdos de la OMC, el Acuerdo sobre Valoración en Aduana, el Acuerdo sobre los ADPIC y el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF), ascenderían, en promedio, a 150 millones de dólares, lo que equivale al presupuesto anual de desarrollo de algunos países. También se han manifestado inquietudes sobre los ajustes complementarios que realmente se precisan y sobre la calidad de la asistencia técnica necesaria para facilitar la aplicación. Muchos países en desarrollo han señalado que como mínimo se necesitarán períodos de transición más largos⁷.

Otra cuestión fundamental planteada en el debate sobre la aplicación es la de los efectos negativos que para el acceso a los mercados ha tenido el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Acuerdo Antidumping). A pesar de los esfuerzos por endurecer las normas para la aplicación de procedimientos y medidas antidumping, esas medidas pueden imponerse con relativa facilidad, y se han convertido en un instrumento de protección utilizado por muchos países desarrollados y un número creciente de países en desarrollo. Aunque no lleguen a imponerse derechos definitivos, esos procedimientos suelen tener un efecto disuasorio sobre el comercio, pues impulsan a los importadores a buscar otras fuentes de suministro. Además, la necesidad de responder a una investigación puede suponer una carga enorme para los países afectados. Las inquietudes por los efectos de la aplicación de las reglas de la OMC sobre las importaciones se han visto agravadas en los últimos años por el recurso creciente a normas y otras medidas no arancelarias conexas para limitar las oportunidades de exportación de los países en desarrollo.

En respuesta a las preocupaciones expresadas por los países en desarrollo, el Consejo General de la OMC estableció a principios de 2000 un mecanismo especial para atender a las cuestiones relacionadas con la aplicación. Además, se decidió que los miembros de la OMC actuarían con la debida moderación en caso de incumplimiento por países en desarrollo de los compromisos contraídos en el marco de la OMC. Paralelamente al debate sobre la aplicación, algunos países pedían con creciente insistencia que se lanzara una nueva ronda de negociaciones, que habría de ir más allá del programa incorporado de negociaciones sobre la agricultura y los servicios convenido ya como parte de los resultados de la Ronda Uruguay.

C. Doha y el nuevo programa de trabajo de la OMC

El programa acordado en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Doha, abarca cuestiones que han de ser objeto de negociación inmediata, cuestiones reservadas para futuras negociaciones, cuyas modalidades habrán de decidirse por "consenso explícito"

entre los miembros de la OMC en la Quinta Conferencia Ministerial (prevista para 2003), y cuestiones que han de ser examinadas ulteriormente en los órganos pertinentes de la OMC. Aunque no se utiliza el término "ronda de negociaciones", las disposiciones de procedimiento son similares a las utilizadas en la Ronda Uruguay. Sin embargo, a diferencia de las negociaciones de la Ronda Uruguay, que se iniciaron desde cero, las puestas en marcha en Doha abarcan toda una serie de cuestiones que se encuentran en fases muy diferentes de clarificación y negociación.

1. Negociaciones inmediatas

La primera categoría abarca las negociaciones sobre agricultura, servicios, productos industriales, medio ambiente, normas de la OMC respecto de las medidas antidumping, subvenciones y medidas compensatorias, solución de diferencias y acuerdos regionales. La conducción general de las negociaciones incumbe a un Comité de Negociaciones Comerciales, que se reunió por primera vez en enero de 2002. Según la Declaración Ministerial de Doha, las negociaciones habrán de concluirse a más tardar el 1º de enero de 2005 y traducirse en un "compromiso único", lo que entraña que todos los miembros se comprometerán a aceptar todos los elementos del conjunto de medidas negociadas y convenidas.

a) Agricultura

Las negociaciones sobre la agricultura comenzaron en 2000 con arreglo al "programa incorporado" de la Ronda Uruguay, con el objetivo a largo plazo de establecer "un sistema de comercio equitativo y orientado al mercado mediante un programa de reforma fundamental que abarque normas reforzadas y compromisos específicos sobre la ayuda y la protección para corregir y prevenir las restricciones y distorsiones en los mercados agropecuarios mundiales". Las negociaciones tienen los siguientes objetivos: "mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio". El trato especial y diferenciado a los países en desarrollo será parte integrante de las negociaciones y se incorporará a las concesiones y compromisos y, "según proceda, a las normas y disciplinas que han de negociarse, de modo que sea operacionalmente efectivo y permita a los países en desarrollo tener efectivamente en cuenta sus necesidades en materia de desarrollo, con inclusión de la seguridad alimentaria y el desarrollo rural". Las preocupaciones no comerciales han de tenerse en cuenta en las negociaciones, conforme a lo previsto en el Acuerdo sobre la Agricultura. Sin embargo, no se han acordado objetivos, modalidades de negociación ni posibles calendarios de aplicación.

Para atender a los objetivos de los países en desarrollo, las negociaciones deberían abordar prioritariamente las crestas y la progresividad arancelarias, los contingentes arancelarios y su administración, y la mejora de la transparencia, quizás mediante la eliminación de los aranceles específicos (aunque existe el peligro de que éstos sean sustituidos por la aplicación de medidas antidumping a las importaciones baratas). Los países en desarrollo desearían también que se eliminara el recurso a medidas especiales de salvaguardia en los países desarrollados o se les eximiera de su aplicación.

La eliminación de las subvenciones a la exportación⁸ mejoraría las oportunidades de exportación para muchos países en desarrollo e impediría que los productores nacionales de los

países importadores tengan que competir con importaciones de alimentos a precios artificialmente bajos. Si las subvenciones a la exportación han de "eliminarse gradualmente" -y en la Declaración de Doha no se establecen plazos para ello- es necesario que en el proceso de eliminación gradual se otorgue prioridad a las subvenciones aplicadas a los productos de interés para las exportaciones e importaciones de los países en desarrollo. Además, de no abordarse el problema de los pagos directos de sostenimiento de los ingresos en los países desarrollados, muchos de los cuales están exentos de las reducciones de la Ronda Uruguay, ello limitaría las posibles oportunidades comerciales que pudieran abrirse para los países en desarrollo.

Muchas pequeñas economías en desarrollo exportan sólo uno o dos productos básicos agrícolas, cuyos ingresos representan a menudo una proporción considerable de sus ingresos totales por exportaciones de mercancías, como ocurre en el caso de algunas pequeñas economías insulares exportadoras de azúcar y plátanos. Esas economías no son competitivas frente a los exportadores en gran escala y dependen en medida considerable del acceso preferencial (sin reciprocidad) a los mercados de algunos países desarrollados importantes. La pérdida de ese trato preferencial, unida a una sustancial liberalización arancelaria (reducciones de los aranceles NMF y disminución de las subvenciones en el caso del azúcar) por parte de los países desarrollados importadores redundaría en una disminución de los ingresos de exportación y de las inversiones en esas pequeñas economías exportadoras, lo que causaría una perturbación macroeconómica no deseable. Por consiguiente, podría ser necesario proporcionarles alguna forma de apoyo para facilitar su adaptación a mercados más abiertos.

Algunos países en desarrollo han abogado también por la creación de un "compartimento de desarrollo" especial (recuadro 2.1) que eximiría de los compromisos de reducción a algunas medidas de apoyo a los productores agropecuarios. Ese compartimento de desarrollo podría consistir en una compilación de todas las disposiciones sobre el trato especial y diferenciado, formulada de manera que "permita a los países en desarrollo tener efectivamente en cuenta sus necesidades en materia de desarrollo, con inclusión de la seguridad alimentaria y el desarrollo rural" (OMC, 2001b).

Recuadro 2.1

UN PROGRAMA POSITIVO DE DESARROLLO PARA LAS NEGOCIACIONES SOBRE LA AGRICULTURA

- Reducciones sustanciales de los aranceles consolidados, y en particular de las crestas y de la progresividad arancelarias, mediante la aplicación de una fórmula armonizada de reducción, al tiempo que se incrementan los contingentes arancelarios y se eliminan los tipos aplicados dentro del contingente.
- Eliminación de las medidas especiales de salvaguardia en los países desarrollados.
- Apoyo financiero a los países en desarrollo con elevados costos de ajuste como consecuencia de su pérdida de preferencias.
- Eliminación de las subvenciones a la exportación, mediante mayores reducciones de las cantidades subvencionadas que de los desembolsos; mayores reducciones en los primeros años para los productos a los que se otorgue prioridad; y diferentes períodos de aplicación

para distintos sectores (es decir, períodos de aplicación más cortos para los productos subvencionados que tienen importantes efectos negativos para la seguridad alimentaria de los países en desarrollo).

- Asunción de compromisos para grupos más reducidos de productos, o incluso productos concretos, con el fin de limitar la transferencia de subvenciones desde los sectores en que no se necesitan. Con ello se iría eliminando progresivamente la ayuda. Podrían aplicarse mayores reducciones a los grupos de productos vinculados a subvenciones a la exportación.
- Un "compartimento de desarrollo", que podría comprender tasas variables de reducción de los aranceles; prórroga del compromiso de la Ronda Uruguay sobre la medida global de la ayuda; medidas especiales de salvaguardia para la seguridad alimentaria; medidas de ayuda para la seguridad alimentaria dentro del nivel *de minimis*; y garantía de acceso a los mercados para los "pequeños" exportadores de un único producto básico.
- Disposiciones específicas y operativamente reforzadas de trato especial y diferenciado, centradas en incrementos reales y significativos del acceso a los mercados para los países en desarrollo, mayor flexibilidad para el cumplimiento de los compromisos de reducción de la ayuda interna y de los niveles arancelarios (incluidas formas de racionalizar y reequilibrar las consolidaciones arancelarias, con miras a garantizar la seguridad alimentaria y el sustento), disciplinas más estrictas en los países industrializados en materia de subvenciones y de apoyo, y compromisos jurídicamente vinculantes sobre asistencia técnica y financiera.

b) *Servicios*

La esfera de los servicios fue una cuestión nueva que, junto con la de las normas sobre propiedad intelectual, marcó un cambio importante en el paso del GATT a la OMC (Das, 1998). Como ya se ha señalado, los servicios formaban parte de los acuerdos de la Ronda Uruguay y también de las negociaciones iniciadas a principios de 2000⁹. No se excluye ningún sector de servicios, y el procedimiento de "peticiones y ofertas" sigue siendo el principal método de negociación, aunque también puedan utilizarse otros. Gracias a los progresos ya realizados en las negociaciones sobre los servicios, esa cuestión resultó relativamente poco polémica en Doha; se fijaron en el 30 de junio de 2002 y el 31 de marzo de 2003, respectivamente, las fechas para la presentación por los países de las peticiones iniciales de compromisos específicos y las ofertas iniciales. En general, las propuestas de negociación reflejan la posición de los miembros de la OMC y tienen por objeto lograr amplios compromisos de liberalización en todos los sectores, excepto el de la salud (único sector en el que no se ha presentado ninguna propuesta de negociación en el marco del AGCS), mediante la eliminación de los obstáculos al comercio existentes y la ampliación del alcance de los compromisos.

Sin embargo, las negociaciones sobre los servicios habrán de resolver el conflicto entre las propuestas tendientes sencillamente a mejorar el acceso a los mercados y la posición de muchos países en desarrollo que desean mantener o fortalecer las disposiciones del AGCS que los favorecen. Aunque en el marco de los objetivos y principios de las negociaciones se ha otorgado particular importancia al aspecto de desarrollo, el número comparativamente reducido de propuestas de negociaciones sobre servicios presentadas por países en desarrollo, en particular

por países de África, indican no sólo las dificultades que tienen esos países para definir sus objetivos de negociación, sino también que su objetivo prioritario en esa esfera sigue siendo la creación de capacidad, más que el acceso a los mercados. Las propuestas presentadas por países en desarrollo señalan un programa inacabado en relación con cuestiones tales como la evaluación del comercio de servicios y la liberalización autónoma y la aplicación del artículo IV del AGCS, relativo a la participación creciente de los países en desarrollo.

Hasta la fecha son pocos los países en desarrollo que han hecho uso de las disposiciones del párrafo 2 del artículo XIX, en virtud del cual pueden imponer condiciones para el acceso a sus mercados, lo que cabe imputar probablemente al escaso poder de negociación de esos países. Sin embargo, esas disposiciones podrían utilizarse para negociar condiciones en sectores concretos, o en otras esferas, por ejemplo en relación con las prácticas anticompetitivas, que, aunque pueden distorsionar considerablemente el comercio en muchos sectores de servicios, no están sujetas sino a disciplinas extremadamente limitadas en virtud del artículo IX del AGCS. Ese enfoque obedece a que es difícil establecer disposiciones generales en favor de los países en desarrollo sin llegar al mínimo común denominador. Por otra parte, en un contexto sectorial se podrían negociar disposiciones más específicas e introducir en forma concreta el trato especial y diferenciado atendiendo a los aspectos de desarrollo de cada sector de servicios (recuadro 2.2).

Recuadro 2.2

UN PROGRAMA POSITIVO DE DESARROLLO PARA LAS NEGOCIACIONES SOBRE SERVICIOS

- Fortalecimiento de las disposiciones del párrafo 2 del artículo XIX, por las que los países en desarrollo pueden imponer condiciones de acceso a sus mercados. Esas condiciones podrían negociarse con carácter sectorial, atendiendo a las cuestiones que afectan específicamente a cada sector (por ejemplo, las prácticas anticompetitivas de empresas transnacionales). Ese enfoque podría ampliarse para incluir otras disciplinas relacionadas con la aplicación efectiva de los artículos IV y XIX, como el acceso a la tecnología, las redes de información y los canales de distribución.
- Mantenimiento, en el marco de las normas del AGCS, de la flexibilidad suficiente para la elaboración y aplicación de políticas; por ejemplo, los países en desarrollo desearían que se estableciera un mecanismo general de salvaguardia para los servicios en el que se establecieran las condiciones en las que los gobiernos pueden diferenciar entre empresas extranjeras y nacionales que funcionan en sus territorios; esa disposición tendría consecuencias para cualesquiera negociaciones futuras sobre inversiones.
- Ulterior liberalización por sectores del movimiento de personas (modo de suministro 4), abordando las cuestiones que impiden el acceso a los mercados, como la emisión de visados, los procedimientos administrativos y la falta de transparencia, así como la prueba de necesidades económicas. En las propuestas sectoriales podrían también acotarse algunos aspectos de la circulación de personas, por ejemplo tratando de conseguir compromisos en relación con la circulación de proveedores de servicios por contrata indicando categorías concretas de personas que prestan servicios en esos sectores.

- Evaluación independiente de la calidad de los datos sobre el comercio de servicios y del marco analítico y normativo para impulsar la liberalización en esa esfera.

Otra esfera importante de las negociaciones sobre servicios se refiere a las normas del AGCS (por ejemplo, las relativas a salvaguardias, subvenciones y contratación pública) y a las disciplinas aplicables a la reglamentación interna. Los países en desarrollo desearían que se estableciera un mecanismo general de salvaguardia para los servicios, sin el cual no podrían o no estarían dispuestos a hacer demasiadas concesiones. El aspecto más importante de las negociaciones sobre salvaguardias se refiere al establecimiento de las condiciones para que los gobiernos diferencien entre las empresas de propiedad nacional y extranjera que operan en sus territorios. Esas condiciones tendrían consecuencias para cualesquiera negociaciones futuras en materia de inversiones.

Las limitaciones a las corrientes transfronterizas de mano de obra constituyen una de las mayores asimetrías que se manifiestan en el sistema económico internacional, además de una fuente permanente de frustración para muchos países en desarrollo. Aunque los países desarrollados siguen oponiéndose a la libre circulación de todas las formas de mano de obra con arreglo a las normas de la OMC, los países en desarrollo podrían impulsar la ulterior liberalización de la circulación de personas (modo de suministro 4) en un contexto sectorial o subsectorial: podrían abordar cuestiones concretas que dificultan el acceso a los mercados, como las relacionadas con la emisión de visados, los procedimientos administrativos y la falta de transparencia, y la prueba de necesidades económicas. En diversas propuestas sectoriales se han planteado algunos aspectos de la circulación de personas y se han solicitado compromisos respecto del movimiento de proveedores de servicios por contrata, y se han indicado categorías concretas de personas que prestan servicios en esos sectores. Las propuestas parecen indicar que podrían lograrse progresos en esa esfera.

c) Aranceles industriales

Al término de la aplicación de la Ronda Uruguay, el promedio de todos los aranceles consolidados en régimen NMF aplicables a los productos industriales será de alrededor del 6,5% para todos los países y productos, y el de los tipos efectivamente aplicados de alrededor del 4,3%. En la fase preparatoria de la Conferencia de Seattle y después de ésta ha aumentado el apoyo a la celebración de nuevas negociaciones, esencialmente arancelarias, sobre el acceso a los mercados para los productos industriales. Ese apoyo se basa al parecer en la expectativa de que la inclusión de los productos industriales permitiría algunas compensaciones intersectoriales con las negociaciones sobre el acceso a los mercados en los sectores de la agricultura y los servicios. Existía también conciencia de que los países en desarrollo tienen mucho que ganar en algunas esferas en que sus exportaciones están sujetas a aranceles particularmente elevados. Por otra parte, algunos países en desarrollo temen que al otorgar nuevas concesiones puedan limitar su capacidad para aplicar programas de desarrollo industrial.

En Doha se convino en iniciar inmediatamente negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, con objeto de reducir o eliminar las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, así como los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo. A la luz de la intención manifestada expresamente en la Declaración de tener

plenamente en cuenta en esa esfera de negociaciones las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo, sería particularmente deseable que al inicio del proceso se realizara una evaluación inmediata y exhaustiva de las limitaciones arancelarias y no arancelarias que enfrentan esos países para exportar los productos dinámicos del tipo indicado en el presente informe, con objeto de orientar las negociaciones.

La referencia en la Declaración a los aranceles elevados plantea algunas cuestiones que son fuente de especial inquietud para los países en desarrollo: en general, sus aranceles consolidados son más elevados que los de los países desarrollados, y en algunos países hay una diferencia considerable entre los tipos consolidados y los efectivamente aplicados¹⁰. Habida cuenta de esa diferencia y del margen de que gozan los países en desarrollo en virtud del artículo XXVIII *bis* del GATT para no otorgar condiciones de plena reciprocidad, así como de la posibilidad de acogerse a un período de transición prolongado, cualquier fórmula generalizada para la reducción de los aranceles debería contemplar flexibilidad suficiente para los países que todavía no se consideran en condiciones de proceder con la liberalización. Otra cuestión que preocupa especialmente a los países en desarrollo es la posible erosión de preferencias arancelarias, como las otorgadas en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Deben abordarse con medidas de apoyo apropiadas cualesquiera efectos negativos que para los países en desarrollo conlleve la ulterior liberalización en régimen NMF. A pesar de las ocho rondas de negociaciones ya celebradas, persiste un nivel de protección bastante elevado en algunos sectores sensibles, como los de los textiles y el vestido y el equipo de transporte, en los que el volumen de comercio es importante y las importaciones son relativamente sensibles a las variaciones de los precios. Por consiguiente, una de las cuestiones fundamentales a las que habrá de atenderse en las nuevas negociaciones es la de cómo eliminar o reducir las crestas y la progresividad arancelarias, teniendo en cuenta, en particular, las exportaciones en las que mayor es el potencial de los países en desarrollo.

d) Medio ambiente

El programa de trabajo surgido de Doha comprende negociaciones sobre determinados aspectos de la relación entre comercio y medio ambiente, así como la continuación de la labor del Comité de Comercio y Medio Ambiente, incluida la identificación de cualquier necesidad de aclarar las normas pertinentes de la OMC. Se iniciarán negociaciones sobre la relación entre las normas vigentes de la OMC y las obligaciones comerciales específicas establecidas en los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente (AMUMA) y la liberalización del comercio de bienes y servicios ecológicos. En ambos casos, será fundamental clarificar las disposiciones existentes y definir su alcance. La labor sobre la relación entre las medidas comerciales contempladas en los AMUMA y el sistema multilateral de comercio abarca el Convenio de Basilea y el Protocolo sobre Seguridad Biológica del Convenio sobre la Diversidad Biológica. En lo referente al comercio de bienes y servicios ecológicos, será importante examinar en qué medida la liberalización del comercio podría beneficiar a bienes y servicios de interés potencial para países en desarrollo, incluidos productos preferibles desde el punto de vista ambiental, y cómo afectarán las negociaciones al desarrollo de sectores de bienes y servicios ecológicos en países en desarrollo, incluida la posibilidad de incrementar la participación de esos países en el comercio mundial.

El programa de trabajo incluye dos cuestiones de particular interés para los países en desarrollo: el efecto de las medidas medioambientales en el acceso a los mercados, y la

interrelación entre el Acuerdo sobre los ADPIC y el Convenio sobre la Diversidad Biológica, especialmente en lo referente a los conocimientos tradicionales. El Comité de Comercio y Medio Ambiente abordará también la cuestión del etiquetado para fines medioambientales. En el programa de trabajo se señala la necesidad de velar por la participación efectiva de los países en desarrollo en la elaboración de normas y de facilitarles el acceso a asesoramiento científico.

Varios aspectos del programa de trabajo medioambiental están reflejados en decisiones sobre medidas que restringen o distorsionan el comercio (en particular las subvenciones a la pesca), la agricultura (consideraciones no comerciales) y enfoques relativamente poco estudiados de "triple beneficiario" para el desarrollo sostenible que pueden aplicarse a la agricultura, la silvicultura, el sector de la energía y otros sectores. En el plano institucional, la necesidad de sentar las bases para el desarrollo sostenible fue subrayada por un llamamiento a la cooperación entre la OMC y los organismos dedicados al medio ambiente y al desarrollo en el proceso preparatorio de la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible. En las negociaciones y deliberaciones sobre comercio y medio ambiente deben tenerse plenamente en cuenta las necesidades de los países en desarrollo y el principio de responsabilidad común pero diferenciada.

e) *Otras normas*

En Doha se acordó también poner en marcha negociaciones sobre las normas relativas a las medidas antidumping, las subvenciones y medidas compensatorias, y los acuerdos regionales. Esas negociaciones abarcarán también las disciplinas aplicables a las subvenciones a la pesca. Como resultado de las presiones de países en desarrollo en pro de la inclusión de las medidas antidumping y las subvenciones en las negociaciones, esos países podrán presentar propuestas concretas sobre esas cuestiones en el contexto de las deliberaciones sobre la aplicación (véase *infra*).

2. Negociaciones futuras

Una segunda categoría incluida en la Declaración de Doha comprende las cuestiones que podrán ser objeto de negociaciones futuras. Todas esas cuestiones han venido examinándose en la OMC desde su Segunda Conferencia Ministerial, celebrada en Singapur. Se trata de las inversiones, la competencia, la transparencia en la contratación pública y la facilitación del comercio, temas sobre los que podrían iniciarse negociaciones de llegarse a un consenso sobre las modalidades de negociación durante la Quinta Conferencia Ministerial de la OMC, prevista para 2003. El Presidente de la Conferencia Ministerial advirtió claramente de que la falta de acuerdo sobre las modalidades bloquearía las negociaciones. Estas cuestiones acercan ulteriormente las negociaciones de la OMC al ámbito de la política interna, y es razonable suponer que el logro de un resultado positivo dependerá de que se introduzcan desde el comienzo contenidos de desarrollo y se deje un margen de maniobra adecuado para la adopción de estrategias nacionales de desarrollo.

Muchos países en desarrollo tratan activamente de atraer IED en la esperanza de lograr con ello ventajas tecnológicas y acceso a los mercados y acelerar así su propio desarrollo y su integración en la economía mundial. Como se examina en la segunda parte del presente informe, esos beneficios no son automáticos, sino que dependen de la utilización de diversas políticas

estratégicas. Aunque en las deliberaciones del Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones se han manifestado opiniones muy diferentes sobre la relación entre la IED y el desarrollo, los Ministros acordaron en Doha que en el período que transcurra hasta la Quinta Conferencia Ministerial la labor ulterior "se centrará en la aclaración de lo siguiente: alcance y definición; transparencia; no discriminación; modalidades de compromisos previos al establecimiento basados en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS; disposiciones sobre el desarrollo; excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos; y celebración de consultas y solución de diferencias entre los Miembros". Se aceptó con ello que "deberán tenerse en cuenta como parte integrante de cualquier marco las necesidades especiales... de los países en desarrollo y menos adelantados, lo que deberá hacer posible que los Miembros contraigan obligaciones y compromisos proporcionales a sus necesidades y circunstancias individuales" (OMC, 2001b). Una cuestión fundamental a ese respecto será la medida en que se permita a los países en desarrollo seguir imponiendo condiciones a la IED y prestar apoyo a las empresas nacionales en sus inversiones (Morrissey, 2002).

En lo que respecta a la interacción entre comercio y política de competencia, el acuerdo surgido de Doha consistió en mantener el programa de trabajo por dos años y emprender después negociaciones sustantivas, utilizando la misma formulación que para las inversiones. En la Declaración Ministerial se afirma que en los siguientes dos años la labor "se centrará en la aclaración de lo siguiente: principios fundamentales, incluidas la transparencia, la no discriminación y la equidad procesal, y disposiciones sobre los cárteles intrínsecamente nocivos; modalidades de cooperación voluntaria; y apoyo para el fortalecimiento progresivo de las instituciones encargadas de la competencia en los países en desarrollo mediante la creación de capacidad" (OMC, 2001b).

Para los países en desarrollo urge identificar las prácticas restrictivas de la competencia que obstaculizan las exportaciones de bienes y servicios de los países en desarrollo, en particular de los PMA, y frenan el dinamismo industrial de las empresas nacionales en sus propios mercados. Tanto la teoría como los datos empíricos indican que el dinamismo industrial es compatible con diferentes proporciones de grandes y pequeñas empresas, de productores extranjeros y nacionales y de propiedad estatal y privada. No puede prescribirse una composición ideal independientemente de la dotación inicial de recursos de la economía, la historia de sus relaciones empresariales y el ritmo de desarrollo de la industria. Diferentes estructuras de mercado pueden requerir distintos enfoques normativos o políticas de competencia, y debe tenerse en cuenta también la capacidad institucional de cada país. Las dificultades para elaborar un marco común se han manifestado incluso en sistemas comparativamente muy integrados (como la Unión Europea) cuyos miembros se encuentran en estadios similares de desarrollo económico.

Además, en el contexto de la mundialización, el tamaño y la organización de los mercados, los posibles efectos del comportamiento de las empresas y la conveniencia y el alcance de las prácticas reguladoras no pueden evaluarse adecuadamente desde una perspectiva meramente nacional. Todo posible acuerdo sobre un marco multilateral para la política de competencia podría adoptar la forma de un código de conducta -como en el caso de otros acuerdos de la OMC- o de un acuerdo sobre un conjunto de principios básicos que no requeriría ninguna estructura institucional compleja. El trato especial y diferenciado debería concretarse en disposiciones flexibles que permitan a los países en desarrollo adaptar gradualmente su legislación al marco general, y prevean excepciones en los sectores en los que se consideren

necesarias, por razones de desarrollo, exenciones o cláusulas liberatorias de las normas en materia de competencia. También deben examinarse cabalmente las preocupaciones de los países en desarrollo sobre la posibilidad de que las nuevas normas afecten al funcionamiento de las empresas nacionales e impongan onerosos costos.

3. Otros asuntos

La Declaración de Doha trata también de otras cuestiones, algunas de las cuales los países en desarrollo consideran que guardan una relación muy directa con sus perspectivas de desarrollo. Es el caso del trato especial y diferenciado, presente en todo el texto de Doha, y de diversas cuestiones que se prevé seguir examinando en la OMC, como la relación entre el comercio, la deuda y las finanzas, la transferencia de tecnología, y los problemas de las economías pequeñas y vulnerables, así como de las cuestiones relativas a la aplicación. El rango de estas cuestiones en el conjunto general de medidas varía.

a) Trato especial y diferenciado

La Declaración de Doha puso fin a la erosión del trato especial y diferenciado que había comenzado en la Ronda Uruguay. La redacción del programa de trabajo contenido en la Declaración Ministerial y en la Decisión sobre las cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación parece indicar la intención de otorgar mayor importancia al trato especial y diferenciado en todas las esferas de negociación, y algunos párrafos concretos de la Declaración refuerzan el concepto mismo de trato especial y diferenciado. También se incluyen mandatos en relación con los PMA y las economías pequeñas como aspectos "horizontales" de las negociaciones posteriores a Doha.

En algunas disposiciones de la Declaración de Doha los mandatos de negociación establecen objetivos y plazos concretos en relación con el trato especial y diferenciado. Por ejemplo, en la sección relativa a la agricultura se prevé la formulación de disposiciones en materia de trato especial y diferenciado a más tardar en marzo de 2003; asimismo, en las negociaciones sobre el acceso a los mercados de los productos no agrícolas "se tendrán plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados participantes, incluso mediante compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena". Los mandatos sobre las cuestiones relativas a la aplicación también suponen un fortalecimiento del trato especial y diferenciado, pues prácticamente todas esas cuestiones que plantearon los países en desarrollo surgen de necesidades de desarrollo cuya satisfacción se ve dificultada por la aplicación de las disposiciones existentes.

El programa de trabajo para las negociaciones posteriores a Doha proporciona una oportunidad de dar operatividad a las disposiciones actuales y garantizar que de las negociaciones se obtengan resultados adecuados en lo referente al trato especial y diferenciado (recuadro 2.3). Sin embargo, lo ocurrido en el pasado debe servir como recordatorio cauteloso de que esa oportunidad no conduce automáticamente a una aplicación efectiva de medidas comerciales que compensen los desequilibrios estructurales de la participación de los países en desarrollo en el sistema de comercio. La calidad de esa participación dependerá, pues, en medida fundamental de la vinculación entre el trato especial y diferenciado y la capacidad de superar las limitaciones de la oferta.

Recuadro 2.3

TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO

Puesto que persisten las presiones en pro de la extensión de las normas comerciales, sigue siendo esencial preservar el derecho de los países en desarrollo a adoptar determinadas medidas en el marco de sus estrategias generales de desarrollo. En vez de fijar plazos artificiales y arbitrarios sin relación alguna con las necesidades ni con los resultados, el trato especial y diferenciado debería vincularse a criterios económicos y sociales concretos.

En ese contexto, sería importante que en el proceso de Doha los países en desarrollo logaran, en particular, los resultados siguientes:

- Medidas concretas que den lugar a diversas disposiciones "de máximo empeño" (por ejemplo, en la aplicación de las disposiciones del Acuerdo sobre los ADPIC y del AGCS relativas a la transferencia de tecnología).
- Fórmulas apropiadas para las negociaciones sobre aranceles y medidas no arancelarias aplicados a productos agrícolas y no agrícolas que tengan efectivamente en cuenta la capacidad de exportación de los países en desarrollo y los países menos adelantados; y disposiciones que prevean la posibilidad de adoptar estrategias nacionales de desarrollo, en particular en lo referente a los ADPIC y a las MIC.
- En las listas de compromisos sobre servicios sectoriales, inclusión de consideraciones concretas de trato especial y diferenciado acordes con las peculiaridades de cada sector desde el punto de vista de las necesidades de desarrollo, además de disposiciones "horizontales", como las salvaguardias de emergencia.
- Normas de origen y otras normas aplicables a los acuerdos comerciales regionales, concebidas de manera que permitan profundizar la liberalización del comercio entre países en desarrollo y adaptarla a los objetivos de sus planes de integración.
- Consolidación de los regímenes preferenciales para el acceso a los mercados adoptados recientemente por algunos países desarrollados en favor de los PMA, con el fin de afianzar esos regímenes y canalizar más inversiones hacia el desarrollo de la capacidad de suministro necesaria para aprovechar plenamente las nuevas oportunidades de exportación.
- Vinculación del trato especial y diferenciado a las denominadas "cuestiones de Singapur" (comercio e inversiones; comercio y competencia; contratación pública; y facilitación del comercio), incluso en la presente etapa, en la que no está prevista la celebración de negociaciones formales. De hecho, la definición del marco conceptual y del alcance del trato especial y diferenciado que podría aplicarse en esas esferas puede tener una importancia fundamental con miras al posterior lanzamiento de las negociaciones en la Quinta Conferencia Ministerial de la OMC.

b) Coherencia

El Preámbulo de la Declaración Ministerial de Doha contiene una referencia a la continuación de las relaciones de trabajo entre la OMC y las instituciones de Bretton Woods "en pro de una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial". En el texto no se incluyen otros mandatos, y no se menciona la referencia a la coherencia contenida en la Declaración Ministerial de Marrakech adoptada en 1994. Desde entonces no se ha producido ningún cambio importante respecto de esa cuestión, que no ha atraído la atención de los países en desarrollo en la OMC, a pesar de que entraña consecuencias de amplio alcance para las estrategias de desarrollo de esos países.

El establecimiento en la OMC de un Grupo de Trabajo sobre el Comercio, la Deuda y las Finanzas como resultado de una propuesta de un grupo de países en desarrollo durante el proceso de preparación de la Conferencia de Doha proporciona un nuevo foro importante para abordar las diversas cuestiones que plantea la búsqueda de coherencia de las políticas económicas a nivel mundial. Aunque sus objetivos y el contenido de su labor habrán de ser definidos por los países miembros de la OMC, el Grupo de Trabajo representa una oportunidad de ampliar la visión de la OMC sobre las interrelaciones entre el comercio y las corrientes financieras, incluida la cuestión de cómo influye la deuda externa de los países en su participación en el sistema de comercio. En ese nuevo mecanismo deberá examinarse también la cuestión de la "coherencia" con las instituciones de Bretton Woods.

En el programa de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre la Financiación para el Desarrollo, celebrada en Monterrey en marzo de 2002, figuraba el comercio como uno de los recursos que impulsan el desarrollo. Ese enfoque brinda otra oportunidad de vincular las políticas comerciales con las demás medidas de política económica necesarias para la formulación de estrategias de desarrollo coherentes. Sin embargo, es evidente que las relaciones entre el comercio y otros aspectos del programa de trabajo económico de la comunidad internacional no se limitan a las cuestiones relacionadas con la deuda y la financiación. Por ejemplo, en la elaboración de esas estrategias deben tenerse en cuenta la transferencia de tecnología (ahora incluida explícitamente en el programa de la OMC junto con el establecimiento de otro nuevo grupo de trabajo) y las políticas de desarrollo sostenible (que se examinarán en la Cumbre de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible, convocada en Johannesburgo para septiembre de 2002).

Los países en desarrollo deben abordar la cuestión de la coherencia teniendo en cuenta todos esos nuevos mecanismos institucionales y participando activamente en ellos. La forma más eficaz de promover la coherencia puede ser la ya prevista, consistente en el desarrollo paralelo de las negociaciones comerciales y de la labor sobre la financiación para el desarrollo, pues cuestiones tales como la capacidad de oferta de los países en desarrollo para aprovechar las oportunidades de acceso a los mercados proporcionadas por la liberalización del comercio no deberían tratarse por separado en la OMC y en las instituciones de Bretton Woods. En ese contexto, la principal tarea de los países en desarrollo en los próximos años puede ser la formulación de posiciones de negociación encaminadas al establecimiento a nivel de todo el sistema de un programa de trabajo orientado al desarrollo y tendiente a promover la coherencia de las políticas.

c) *Otras decisiones adoptadas en Doha*

Como parte del conjunto de medidas acordadas en Doha, los Ministros aprobaron asimismo la Decisión sobre las cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación¹¹. En esa Decisión se aportan nuevas clarificaciones y se formulan diversas recomendaciones respecto de disposiciones del GATT de 1994, el Acuerdo sobre la Agricultura, el Acuerdo sobre las MSF, el ATV, el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), el Acuerdo sobre las MIC, el Acuerdo sobre Normas de Origen, el Acuerdo sobre las SMC y el Acuerdo sobre los ADPIC. Un resultado de particular importancia para muchos países en desarrollo fue el acuerdo de alentar la liberalización del sector textil y del vestido y el compromiso de procurar no recurrir a medidas antidumping en el sector durante dos años a partir de su plena integración en la OMC. Los mandatos contenidos en la Decisión Ministerial sobre las cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación deben examinarse junto con las cuestiones "pendientes" relativas a la aplicación indicadas por los Estados miembros e incluidas en el programa de trabajo de Doha.

Durante 2001 se planteó una controversia en torno a la aplicación del Acuerdo sobre los ADPIC¹². Las cuestiones controvertidas y la lentitud del proceso de aplicación están relacionados en gran medida con la distribución de los costos y beneficios de ese Acuerdo de la Ronda Uruguay. El conflicto potencial entre la protección de los derechos de propiedad intelectual y los intereses de los países en desarrollo se puso de manifiesto en 2001 en relación con la cuestión del acceso a medicamentos esenciales en los países de ingreso bajo. En la Declaración Ministerial relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública se reconoce el derecho de los países en desarrollo a otorgar licencias obligatorias a los productores nacionales de medicamentos genéricos, sin respetar, pues, los derechos de patente, en casos de crisis de salud pública y situaciones de emergencia nacional¹³. Sin embargo, la utilización de licencias obligatorias, según se estipula en el Acuerdo sobre los ADPIC, impide a los países importar medicamentos baratos en esas situaciones. Puesto que ese estado de cosas puede afectar negativamente a muchos países en desarrollo, y a los PMA en particular, se pidió al Consejo de los ADPIC de la OMC que buscara una solución antes de final de 2002. Se recomendó asimismo que se prorrogara hasta 2016 el período de transición de que disponen los PMA para la inclusión de los productos farmacéuticos en el Acuerdo sobre los ADPIC.

Como ya se ha señalado, la liberalización del sector de los textiles y el vestido (la "integración de los textiles y el vestido en el GATT de 1994") ha sido una preocupación fundamental de los países en desarrollo en relación con la aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay. El anexo II de la Decisión de Doha sobre cuestiones y preocupaciones relacionadas con la aplicación contiene disposiciones importantes tendientes a alentar una liberalización más rápida de los contingentes aplicados a los textiles, y el compromiso de los países que están aplicando medidas de liberalización de moderar su utilización de medidas antidumping durante dos años a partir de la plena integración de los textiles y el vestido en el GATT de 1994. Queda por ver cómo funcionarán en la práctica esas disposiciones.

La Decisión sobre cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación remite muchas cuestiones (casi una veintena de las enumeradas en la Decisión) a diferentes órganos de la OMC para su resolución dentro de plazos determinados pero diferentes. Además de las ya mencionadas en relación con la aplicación y las negociaciones, esas cuestiones abarcan los procedimientos antidumping, los derechos compensatorios, las medidas sanitarias y fitosanitarias, las subvenciones no recurribles para los países en desarrollo, las normas de origen

y la valoración en aduana. La Decisión representa un logro importante para los países en desarrollo, puesto que se han incluido en las negociaciones todos los puntos que propusieron antes de la Conferencia de Seattle, muchos de ellos con plazos de resolución cortos, en general antes de final de 2002. Otra decisión adoptada en Doha fue la de prorrogar de 2003 a final de 2007 el período de transición previsto en el Acuerdo SMC de la OMC para la eliminación gradual por los países en desarrollo de las subvenciones a la exportación de productos industriales¹⁴.

En la Declaración Ministerial de Doha se celebró asimismo la adhesión a la OMC de nuevos países, en particular de China (véase el capítulo V)¹⁵ y, reconociendo que la adhesión de los PMA sigue siendo un objetivo prioritario, se convino en tratar de facilitar y acelerar las negociaciones con los PMA en proceso de adhesión¹⁶. Sin embargo, las condiciones en que se han llevado a cabo las últimas adhesiones presentan las características siguientes: i) los nuevos miembros han asumido en el marco de los Acuerdos de la OMC un nivel relativamente más elevado de compromisos y obligaciones que los miembros originarios de la OMC a niveles comparables de desarrollo, así como mayores compromisos de acceso a los mercados para mercancías y servicios; y ii) esos países no han podido por lo general beneficiarse plenamente del trato especial y diferenciado otorgado en el marco de los respectivos acuerdos de la OMC a los países en desarrollo miembros¹⁷.

D. Conclusiones: más allá de Doha

La aplicación del programa de trabajo convenido en Doha se ha iniciado en un contexto caracterizado, en lo que respecta a los países en desarrollo, por dos elementos importantes: por una parte, la creciente participación de esos países en el comercio internacional, en particular en el de productos manufacturados y, por la otra, la impresión generalizada de que hasta el momento los resultados del funcionamiento del sistema han sido menos satisfactorios de lo que esperaban. La expresión más reciente y significativa de ese estado de opinión es un estudio del Banco Mundial en que se describe "el desequilibrado resultado de la Ronda Uruguay", y se confirma que el Norte ha sido el gran ganador (Finger y Nogés, 2001).

Para saber si las negociaciones responden a los intereses de los países en desarrollo, el criterio determinante sigue siendo el de si mejoran el acceso a los mercados del Norte. En la edición de 1999 del *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo* se calculó que si se eliminaba en los países industrializados la protección de las actividades muy intensivas en mano de obra, los países en desarrollo podrían obtener ingresos de exportación adicionales por valor de 700.000 millones de dólares como mínimo. En el Informe Zedillo del Secretario General de las Naciones Unidas también se ha indicado claramente que una mejora sustancial del acceso a los mercados de los países desarrollados es condición *sine qua non* de una ronda de negociaciones verdaderamente orientada al desarrollo. Más recientemente, Horst Kohler, Director Ejecutivo del Fondo Monetario Internacional (FMI), ha señalado que "la auténtica prueba de la credibilidad de los esfuerzos de las naciones ricas por combatir la pobreza reside en su disposición a abrir sus mercados y eliminar gradualmente las subvenciones con efectos de distorsión del comercio en los sectores en los que los países en desarrollo gozan de una ventaja comparativa, como la agricultura, la elaboración de alimentos, los textiles y el vestido, y las manufacturas ligeras" (Kohler, 2002).

El hecho de que voces poderosas estén planteando ahora estas cuestiones parece justificar el optimismo. Sin embargo, habida cuenta de la interdependencia que caracteriza actualmente a la economía mundial, el examen de la cuestión del acceso a los mercados debe complementarse con el de otros aspectos que contribuyen a determinar la participación de los países en desarrollo en el sistema de comercio: en particular, como se explica en detalle en la segunda parte del presente informe, al tiempo que se aplica el programa de trabajo debe abordarse el peligro de la competencia excesiva en las manufacturas tradicionales de uso intensivo de mano de obra y el de las IED vinculadas a cadenas de producción internacionales; la tendencia descendiente de los precios de los productos básicos y el peligro de que un error de generalización pueda extenderse a otras exportaciones menos tradicionales; y la creciente brecha entre las corrientes comerciales y el valor añadido interno, con las consiguientes dificultades para modernizar el aparato productivo. Es fundamental vincular las negociaciones a esas realidades. Para ello es preciso evaluar en forma equilibrada lo que los países en desarrollo han ganado y perdido como consecuencia de los acuerdos de la Ronda Uruguay, cómo prevén que evolucionará su posición en el sistema de comercio, en particular en lo que se refiere al acceso a los mercados en los sectores de mayor interés para ellos, y qué políticas se considera necesario mantener (o reintroducir) para conjugar su plena participación en el sistema de comercio con sus objetivos más generales de desarrollo.

Sin embargo, para que pueda avanzarse habrá de realizarse una nueva reflexión sobre la naturaleza y el alcance de las negociaciones. Se ha señalado que éstas han de "reequilibrarse", de manera que los países en desarrollo obtengan un mayor acceso a los mercados sin merma de su autonomía para la elaboración y aplicación de políticas.

Las modalidades de ese nuevo equilibrio están por determinar. Algunos consideran que sólo si se les ofrecen cláusulas liberatorias claras tendrán los países en desarrollo suficiente margen de maniobra para participar eficazmente en el sistema de comercio (Rodrik, 2001). Con ello, sin embargo, se plantea el peligro cierto de socavar las normas multilaterales y restar peso a los países en desarrollo en las negociaciones. Otros, entre los que se cuentan decididos partidarios del libre comercio, opinan que convendría reducir el mandato de la OMC para volver a centrar sus actividades en las cuestiones comerciales básicas (Panagariya, 2000). Como ya se ha sugerido en el presente informe, la introducción del trato especial y diferenciado como parte integrante de todo el sistema basado en normas, unida al fortalecimiento de los acuerdos regionales, podría permitir reequilibrar el sistema en interés de los países en desarrollo.

Las negociaciones comerciales no son, por supuesto, sino un aspecto de ese proceso tendiente a reequilibrar el sistema de comercio en beneficio de los países en desarrollo: será necesario un mayor crecimiento en los países industriales para que puedan proporcionar mayor acceso a sus mercados; los países en desarrollo de ingreso medio habrán de lograr un mayor acceso a las tecnologías para mejorar sus propias perspectivas de crecimiento y para dejar espacio para otros en los mercados de manufacturas con alta intensidad de mano de obra; y se precisará financiación a corto plazo para ayudar a los países a afrontar las perturbaciones externas sin menoscabo de sus perspectivas comerciales. Todas estas cuestiones ponen de manifiesto la importancia de la coherencia de las políticas para el funcionamiento del sistema de comercio.

Notas

- ¹ Con la excepción del Acuerdo sobre Contratación Pública y el Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles.
- ² Los acuerdos de la OMC contienen en total alrededor de 155 disposiciones de esa índole (OMC, 2001a).
- ³ En Laird (1999) se examinan diversas cuestiones técnicas complejas que han de resolverse en relación con las negociaciones arancelarias.
- ⁴ Véanse el capítulo IV del presente informe y las referencias correspondientes.
- ⁵ Véase también un análisis similar en McCalman (2001: 161 a 186).
- ⁶ Véase una reseña de los acontecimientos recientes y las prácticas más adecuadas en relación con la transferencia de tecnología en la información de antecedentes preparada para la Reunión de Expertos de la UNCTAD en acuerdos internacionales para la transferencia de tecnología: acceso a la tecnología y fomento de la capacidad, celebrada en Ginebra del 27 al 29 de junio de 2001 (www.unctad.org/en/special).
- ⁷ Estas consideraciones han de servir como recordatorio de que, cualquiera que sea el resultado del nuevo programa de trabajo de la OMC, es importante contar con una evaluación realista del plazo necesario para la aplicación de cualesquiera nuevos compromisos, el costo de su aplicación y las actividades de capacitación y el apoyo técnico necesarios, y adoptar alguna decisión sobre cómo han de financiarse las medidas de aplicación.
- ⁸ Esas subvenciones ya se redujeron en la Ronda Uruguay en un 36% (14% para los países en desarrollo).
- ⁹ La primera fase de las negociaciones sobre los servicios se concluyó en la reunión del Consejo del Comercio de Servicios celebrada en marzo de 2001, en la que se hizo balance de la situación y se adoptaron las Directrices y procedimientos para las negociaciones sobre el comercio de servicios.
- ¹⁰ En cierta medida, el problema de los obstáculos elevados al comercio puede sobreestimarse por la creciente importancia de los acuerdos y preferencias comerciales regionales, tanto entre países en desarrollo como entre países desarrollados y economías en diferentes etapas de desarrollo. Entre esos acuerdos cabe citar la Zona de Libre Comercio de la ASEAN, la agrupación Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), el Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y Chile, la Comunidad del Caribe (CARICOM), el Mercado Común del África Meridional y Oriental (MECAFMO), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Comunidad de Desarrollo del África Meridional (CODAM).
- ¹¹ OMC, WT/MIN(01)/17, de 20 de noviembre de 2001.

¹² Véase en OMC (2001c) una lista de todas las medidas legislativas adoptadas recientemente en relación con el Acuerdo sobre los ADPIC.

¹³ OMC, WT/MIN(01)/DEC/2, de 20 de noviembre de 2001.

¹⁴ OMC, G/SCM/39, de 20 de noviembre de 2001.

¹⁵ OMC, WT/MIN(01)/DEC/1, de 20 de noviembre de 2001, párr. 9.

¹⁶ OMC, WT/MIN(01)/DEC/1, de 20 de noviembre de 2001, párr. 42.

¹⁷ Otras dos decisiones adoptadas en Doha que tuvieron importancia para la dinámica de la Conferencia Ministerial fueron: i) el acuerdo en una exención que permite a la Unión Europea prorrogar hasta final de 2007 las preferencias unilaterales aplicadas en virtud del Acuerdo de Cotonú a los países de África, el Caribe y el Pacífico, el llamado "Acuerdo de Asociación UE-ACP" (OMC, WT/MIN(01)/15, de 14 de noviembre de 2001); y ii) la decisión sobre el régimen de transición de la UE para las importaciones de bananos (OMC, WT/MIN(01)/16, de 14 de noviembre de 2001).

Segunda parte

**LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y SU INSERCIÓN
EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

Capítulo III

EL DINAMISMO DE LAS EXPORTACIONES Y LA INDUSTRIALIZACIÓN EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

A. Introducción

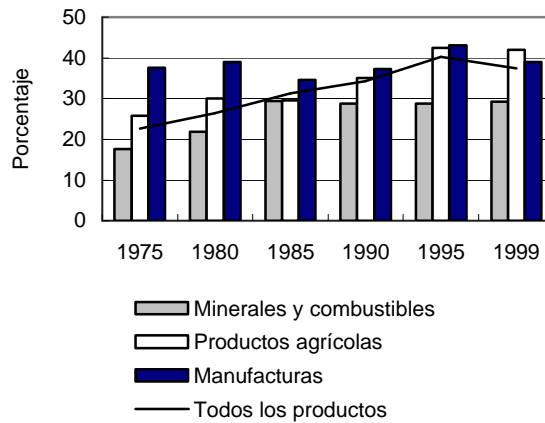
Una importante característica del comercio mundial durante los tres últimos decenios ha sido la creciente participación de los países en desarrollo. Entre 1970 y 1999 sus exportaciones de mercancías crecieron a una tasa media anual del 12%, frente al 10% del mundo en su totalidad, con el consiguiente aumento de su participación en el comercio mundial de mercancías que pasó de menos de un cuarto a casi un tercio. Durante este período, los países en desarrollo se convirtieron en importantes mercados de los productos de otros países en desarrollo, alcanzando la parte correspondiente al comercio entre ellos el 40% de sus exportaciones totales a fines del último decenio (gráfico 3.1). Mayor importancia tiene que esas tendencias estuvieron acompañadas por una rápida transformación de la composición de sus exportaciones de productos básicos a manufacturas, especialmente a partir de principios del decenio de 1980 (gráfico 3.2). Las manufacturas representaron el 70% de las exportaciones de los países en desarrollo a fines del decenio de 1990 tras oscilar en torno al 20% durante gran parte del decenio de 1970 y principios del de 1980, mientras que la parte correspondiente a los productos agrícolas disminuyó de aproximadamente el 20 al 10% en el mismo período. Los ingresos por exportaciones de minerales y petróleo experimentaron grandes fluctuaciones debido a los fuertes cambios de los precios, aunque experimentaron en general una tendencia a la baja.

La política comercial de la mayoría de los países en desarrollo en los últimos años ha estado dominada por la creencia de que una mayor integración en el sistema de comercio mundial crearía condiciones más favorables para su crecimiento y les permitiría poner fin a las diferencias de ingresos con los países industriales. La rápida liberalización del comercio y las inversiones extranjeras directas (IED) ha sido el método seguido, que en muchos casos ha ido realmente acompañado por un aumento de la participación de los países en desarrollo en el comercio mundial, además de una rápida expansión de sus exportaciones. Sin embargo, como se examinó con cierto detalle en la edición de 1999 del *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo*, las importaciones de casi todos los países en desarrollo aumentaron más rápidamente que las exportaciones, con el consiguiente deterioro de su balanza comercial. Mayor importancia tiene que la expansión de su comercio no ha ido necesariamente acompañada de un crecimiento más rápido de su producto nacional bruto (PIB) ni de una mayor convergencia de su renta con los países industriales. La parte de los países desarrollados en la renta mundial (en dólares corrientes) aumentó de menos del 73% en 1980 al 77% en 1999, mientras que la de los países en desarrollo quedó estancada en torno al 20%. Y aunque la parte correspondiente a los países desarrollados en las exportaciones mundiales de manufacturas bajó de más del 80% a aproximadamente el 70% durante este período, aumentó su parte en los ingresos manufactureros mundiales (valor añadido). Entre los países en desarrollo, los que fundamentalmente aumentaron su parte en los ingresos manufactureros mundiales fueron las economías del Asia oriental. El éxito que consiguieron al combinar la expansión del comercio con el crecimiento de los ingresos les permitió seguir reduciendo las diferencias con los países industriales más ricos. En otros países, la rápida liberalización no consiguió aumentar las exportaciones de manufacturas, o en el caso de que se produjera dicho aumento, no fue acompañado de los

consiguientes aumentos del valor añadido de las manufacturas nacionales, sino más bien de una rápida expansión de las importaciones de manufacturas. La disparidad entre el crecimiento de las exportaciones de manufacturas y los ingresos es también clara en la mayoría de las economías del Asia oriental excepto en las principales nuevas economías industriales (NEI) de la primera oleada.

Gráfico 3.1

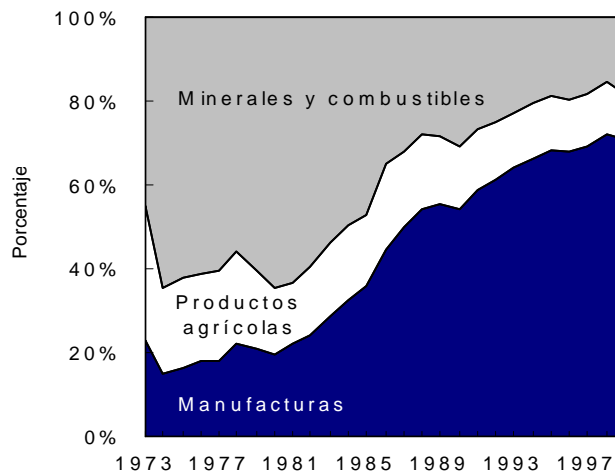
PARTE CORRESPONDIENTE AL COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES EN DESARROLLO RESPECTO DE SUS EXPORTACIONES TOTALES, POR GRANDES GRUPOS DE PRODUCTOS, 1975-1999



Fuente: Base de datos del *Monthly Bulletin of Statistics* de las Naciones Unidas.

Gráfico 3.2

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO POR GRANDES GRUPOS DE PRODUCTOS, 1973-1999



Fuente: Véase el gráfico 3.1.

Esta diversidad de experiencias sugiere una compleja relación entre las políticas comerciales y los resultados comerciales obtenidos, y, en líneas más generales, entre comercio y desarrollo y excluye toda vinculación causal inequívoca del primero con este último¹. Lo cierto es que la relación entre comercio, industrialización y crecimiento depende, entre otros parámetros, de la estructura de la integración y del lugar que ocupan los países en la división internacional del trabajo. Si se consigue entrar en líneas de producción que tengan una demanda mundial con un importante potencial de expansión, un alto valor añadido y un rápido crecimiento de la productividad, aumentan las posibilidades de conseguir mayores ganancias en mercados más grandes y aumenta también el peso del comercio en el crecimiento económico. En cambio, concentrarse en la exportación de bienes con una floja demanda mundial y/o un persistente exceso de oferta lleva a pérdidas en la relación de intercambio y al agotamiento de los recursos invertibles, poniendo en peligro el proceso de crecimiento. Igualmente, concentrarse en actividades con un potencial limitado de crecimiento de la productividad puede constituir un obstáculo al crecimiento cuando se han agotado los recursos humanos y naturales no debidamente utilizados, en cuyo caso el crecimiento de la productividad se convierte en la mayor fuente de aumento de la renta per cápita. Por ello, en la medida en que un país en desarrollo pueda concentrar su producción y sus exportaciones en lo que cabría denominar productos "dinámicos" con respecto a su demanda mundial potencial (productos dinámicos con respecto a los mercados) y a su productividad potencial (productos dinámicos con respecto a la oferta), el país podrá reducir el peligro de una rápida saturación de sus mercados de exportación como consecuencia de la concentración en los mismos sectores de las exportaciones de un número cada vez mayor de países; también le será posible explotar el potencial de crecimiento de la productividad a largo plazo en el contexto de la expansión de las exportaciones.

En el presente capítulo se examina la evolución del comercio mundial durante los dos últimos decenios centrándose en diversas categorías de productos y el tipo de participación de los países en desarrollo en su producción. Se analiza, en especial, en qué medida esos países han conseguido aumentar sus exportaciones de productos dinámicos en relación con los mercados o dinámicos con la oferta o de productos de alto valor añadido. En él se muestra la existencia de considerables diferencias en las tasas de expansión del comercio de distintos productos, a pesar de que el comercio mundial ha crecido, por término medio, a un ritmo superior al de la renta mundial, debido a la mayor integración de los mercados. El comercio de manufacturas intensivas en tecnología y en mano de obra calificada ha aumentado, en líneas generales, mucho más rápidamente que el de las manufacturas obtenidas de recursos naturales e intensivas en mano de obra así como el de productos básicos, pese a que ciertos productos de estas últimas categorías han mostrado también un considerable dinamismo. Estas diferencias no pueden explicarse únicamente en función de la elasticidad-renta ni de los cambios en las ventajas comparativas. También parecen haber desempeñado un importante papel las políticas que rigen el acceso a los mercados, que favorecen a los sectores intensivos en tecnología y mano de obra calificada en los que en los países industriales gozan de una ventaja competitiva frente a los productos básicos agrícolas y las manufacturas intermedias, que son más importantes para los países menos avanzados. Otro factor que influye en la diversidad de tasas de expansión del comercio de los distintos productos es el aumento de la movilidad del capital. Esto, unido a las continuas restricciones a la movilidad de la mano de obra, ha ampliado el campo de acción de las redes internacionales de producción de numerosos productos en los que el proceso de producción puede dividirse en varios segmentos susceptibles de ser localizados en distintos países en función de sus respectivos costos y dotaciones de factores. Estos nuevos sistemas de producción han

llevado a un rápido crecimiento del comercio de numerosos productos, tales como computadoras y equipo de oficina; telecomunicaciones, equipos de video y audio y semiconductores, así como de prendas de vestir. También han incrementado la participación de los países en desarrollo en el comercio mundial de productos manufacturados. A este proceso han contribuido las políticas tanto de los países en desarrollo como de los países industriales. Los países en desarrollo han facilitado las operaciones de las empresas transnacionales (ETN) en su territorio mientras que los países industriales han facilitado el acceso a sus mercados de las importaciones de bienes que contienen insumos procedentes de sus propias economías y que están fabricados en plantas de montaje extranjeras de esas ETN o en virtud de acuerdos de contratación o subcontratación.

Los datos conocidos acerca de las modalidades de la participación de los países en desarrollo muestran que, con la salvedad de las NEI de la primera oleada -que ya estaban estrechamente integradas en el sistema de comercio mundial y que habían creado una importante base industrial- las exportaciones de los países en desarrollo siguen concentradas en la explotación de recursos naturales o en el trabajo de mano de obra no calificada, dotaciones que generalmente carecen de dinamismo en los mercados mundiales. Son engañosas las estadísticas que muestran una fuerte expansión de las exportaciones intensivas en tecnología y mano de obra calificada procedentes de los países en desarrollo. Muchos de los conocimientos especializados contenidos en esas exportaciones están incorporados a elementos producidos en países tecnológicamente más avanzados, participando los países en desarrollo fundamentalmente en las etapas de montaje que requieren poca mano de obra especializada y producen un bajo valor añadido de las cadenas de producción mundiales generalmente organizadas por ETN. Por esta razón, la expansión de esas exportaciones no ha ido acompañada del consiguiente aumento del valor añadido y de los ingresos obtenidos en los países en desarrollo. Gran parte del valor añadido contenido en esos productos sigue correspondiendo a los propietarios extranjeros de capital, conocimientos técnicos y gestión. Aunque la participación en esas actividades puede producir considerables beneficios a los países en las primeras etapas de su industrialización, permitiéndoles una utilización más plena de su excedente de mano de obra, también puede llevar a problemas derivados del error de generalización y desencadenar una carrera al abismo si un número excesivo de países tratan de entrar al mismo tiempo en estos mercados, tema que se aborda en el próximo capítulo. En el caso de los países en desarrollo más avanzados, en los que para conseguir nuevos avances en la industrialización y desarrollo son necesarias rápidas mejoras tecnológicas y un aumento de la productividad y de los salarios, el participar en los segmentos de salarios bajos e intensivos en mano de obra de las redes internacionales de producción posiblemente no sea para esos países un camino eficaz para conseguir sus objetivos.

Las medidas de política pueden desempeñar una función muy importante dado que los mercados no generan automáticamente los incentivos necesarios para modificar el ritmo y las vías de integración en la economía mundial o para superar los obstáculos a una interacción más dinámica entre comercio y desarrollo. Los datos y los análisis que aquí se exponen pueden por ello contribuir a especificar las opciones que se ofrecen a quienes adoptan esas medidas en los países en desarrollo para establecer los criterios estratégicos que han de llevar a la integración de sus economías en el sistema de comercio internacional, así como a determinar los peligros que se derivan de una confianza excesiva y equivocada en los mercados y el capital extranjeros. La mayoría de los países en desarrollo necesitarán una rápida reconversión de la producción dirigiéndola a productos más dinámicos en relación con el mercado y con la oferta, en lugar de ampliar los actuales patrones de producción y comercio. En la mayoría de los casos, la

reconversión de las exportaciones debería llevar a la sustitución de las partes y elementos importados con intensivos en tecnología y en mano de obra especializada por productos elaborados en el país; es decir, la finalidad de toda nueva forma de sustitución de las importaciones debería ser aumentar el contenido nacional de valor añadido de la producción y las exportaciones. También es posible que las economías más grandes, profundamente dependientes de las exportaciones, necesiten apoyarse más en los mercados internos al objeto de mantener el crecimiento y acelerar la creación de empleo, en vez de centrarse en exportaciones intensivas en mano de obra en los segmentos de escaso valor añadido de las redes internacionales de producción.

(1)

Las exportaciones de los países en desarrollo siguen basadas fundamentalmente en la explotación de recursos naturales o la utilización de mano de obra no calificada. La mayoría de los países necesitarán reconvertir rápidamente su producción a productos más dinámicos, y las economías más grandes quizá tendrán que desarrollar sus mercados internos.

B. Productos dinámicos en el comercio mundial

Durante los dos últimos decenios, el valor de las exportaciones mundiales de mercancías ha crecido a una tasa media de más del 8% al año. Existen grandes diferencias entre las tasas de crecimiento del comercio de los distintos productos. De los 225 productos estudiados en este análisis, algunos crecieron a tasas dos veces más rápidas que el crecimiento medio del comercio mundial, en tanto que el valor de otras exportaciones disminuyó en términos absolutos, con descensos superiores al 3% anual en el caso de algunos productos básicos (véase el anexo 1). Principalmente los productos básicos, pero también algunas manufacturas (en especial la maquinaria clasificada en los capítulos 71 y 72 de la CUCI) registraron tasas de crecimiento bajas o negativas. La diversidad de las tasas de crecimiento de los distintos productos ha llevado también a grandes cambios en la estructura del comercio internacional, cambios, por lo demás, que no han tenido lugar de modo uniforme. Ha sido grande la variación de un año a otro de las tasas de crecimiento en torno a la tendencia habiéndose producido bruscas interrupciones estructurales de la tendencia a largo plazo como consecuencia de los cambios de los elementos determinantes del comercio internacional de varios productos. Estas variaciones han sido sensiblemente distintas según los diferentes productos, mostrando algunos mayor estabilidad y previsibilidad en el tiempo que otros.

Tanto las tendencias a más largo plazo como las variaciones a corto plazo de las tasas de crecimiento de las exportaciones son consecuencias de la modificación de los precios y del volumen de las exportaciones. Existe entre ellos una cierta relación, si se tienen en cuenta los factores determinantes de la demanda mundial agregada de un producto, ya que un exceso de la oferta en los mercados mundiales suele producir una disminución de los precios, que conduce a

un estancamiento e incluso una disminución de los ingresos de exportación. Se sabe que este fenómeno reviste especial importancia para los productos básicos, ya que en el caso de la mayoría de las manufacturas la escasez de la demanda frecuentemente lleva, aunque no siempre, a un ajuste relativamente rápido del volumen de la oferta y no a una brusca caída de los precios. De este tema se tratará en el próximo capítulo en el contexto del error de generalización y de la relación de intercambio. En este capítulo, el análisis del dinamismo de los productos en relación con el mercado está referido a los ingresos de exportación y no al volumen de esas exportaciones, dado que en la mayoría de los productos, no se dispone por separado de datos relativos al volumen y a los precios. Sin embargo, los datos de que puede disponerse fácilmente sugieren que no se apreciarían grandes cambios en el orden de importancia de los productos si las tasas de crecimiento de los productos objeto de exportaciones mundiales pudieran calcularse sobre la base de precios constantes y no de precios corrientes (véase el anexo 2).

El cuadro 3.1 muestra la tendencia de las tasas de crecimiento durante el período 1980-1998 de los 20 productos más dinámicos en el comercio mundial². La mayoría de estos productos pertenecen a cuatro categorías:

- Productos electrónicos y eléctricos (capítulos 75, 76 y 77 de la CUCI);
- Textiles y productos intensivos en mano de obra, especialmente prendas de vestir (capítulos 61, 65 y 84 de la CUCI);
- Productos acabados e industrias que requieren elevados gastos en I + D y que se caracterizan por una alta complejidad tecnológica y/o economías de escala (sección 5 y capítulo 87 de la CUCI);
- Productos básicos, como la seda, las bebidas no alcohólicas y los cereales (grupos 261, 111 y 048 de la CUCI).

A la categoría de productos de más rápido crecimiento, los bienes electrónicos y eléctricos, corresponde también una parte apreciable de las exportaciones mundiales; en esta categoría sólo los grupos de productos de más rápido crecimiento (transistores y semiconductores; computadoras y piezas de computadora y máquinas de oficina) aumentaron su participación en las exportaciones mundiales casi cuatro veces, pasando del 2,6% en 1980 al 9,7% en 1998. En conjunto, la participación en las exportaciones mundiales de los siete grupos de productos electrónicos y eléctricos incluidos en el cuadro 3.1 casi se triplicó para llegar al 16% aproximadamente en 1998. En cambio, la participación en las exportaciones mundiales de los productos básicos dinámicos es reducida, lo que sugiere que su fuerte crecimiento durante los dos últimos decenios fue debido, al menos en parte, a que su punto de partida era bajo.

Todos estos productos de rápido crecimiento han registrado variaciones anuales con respecto a la tendencia de sus tasas de crecimiento. Estas variaciones reflejan las fluctuaciones y desplazamientos de los elementos determinantes del comercio de distintos productos, así como el crecimiento de los ingresos mundiales, la innovación de productos y las políticas relativas al acceso a los mercados y a la integración de éstos, con inclusión de las redes internacionales de producción (que se examinan en la próxima sección). En líneas generales, las manufacturas más dinámicas con respecto al mercado, con participaciones elevadas en el comercio mundial, muestran menores variaciones con respecto a su tendencia que las manufacturas menos

dinámicas y los productos básicos. En consecuencia, es más fácil predecir los valores actuales de las exportaciones de estos productos sobre la base de sus valores anteriores que los productos menos dinámicos. En cambio, la inmensa mayoría de los productos menos previsibles basándose en su comportamiento anterior, tienen también un escaso dinamismo en relación con el mercado.

Sin embargo, todos los productos han mostrado a veces grandes desviaciones con respecto a la tendencia de sus tasas de crecimiento. Algunos productos básicos no combustibles registraron sus mayores tasas de crecimiento en valores de exportación en 1987 y 1988, años de rápida y sincronizada expansión en los principales países industrializados, mientras que muchos otros registraron sus tasas de crecimiento más bajas en 1997 y 1998 durante la crisis del Asia oriental. En ambos casos, las bruscas oscilaciones de los precios de los productos básicos parecen haber desempeñado un papel clave. La mayoría de las manufacturas dinámicas experimentaron también sus tasas de crecimiento más rápidas durante el período de 1986-1988 y sus tasas más lentas durante la recesión de 1980-1982 en los principales países industrializados. Existen también indicios que sugieren una caída estructural durante el período de 1986-1988 en las tendencias a más largo plazo de los valores de exportación tanto de los productos básicos distintos a los combustibles como de las manufacturas, que posiblemente refleja la política de algunos de los principales países en desarrollo de pasar a estrategias orientadas a la exportación y también la creciente importancia de las redes internacionales de producción, antes examinadas³.

La mayor importancia concedida a las exportaciones por la mayoría de los países en desarrollo parece que ha ido unida a un aumento significativo de la parte correspondiente a los productos dinámicos en los ingresos de exportación durante los dos últimos decenios (cuadro 3.1). Sin embargo, esos productos siguen representando una parte relativamente reducida de sus exportaciones totales de mercancías. La participación combinada de los tres productos electrónicos y eléctricos de más rápido crecimiento en las exportaciones de los países en desarrollo en 1998 representó sólo un 16% aproximadamente, pese a haber aumentado siete veces desde 1980. Y la parte correspondiente a todos los productos electrónicos y eléctricos en las exportaciones de los países en desarrollo se multiplicó por cuatro, pasando del 5,3% en 1980 al 22% en 1998. La mayoría de los países en desarrollo a los que se considera marginados en el contexto del comercio mundial siguen elaborando productos sometidos a una gran volatilidad a corto plazo y que muestran una tendencia a la baja en el comercio mundial a más largo plazo.

Aunque parece que los países en desarrollo en conjunto son ahora los principales actores en los mercados de muchos productos dinámicos, sólo en el caso de la ropa interior de punto la parte correspondiente a los países en desarrollo en las exportaciones mundiales es superior a la de los países desarrollados. Corresponde a los países en desarrollo sólo el 10% de las exportaciones mundiales de productos que destacan por el alto contenido de I + D, la complejidad tecnológica o las economías de escala (cuadro 3.2). En esta categoría, sólo en el sector de los instrumentos ópticos se llevan esos países el 30% aproximadamente de las exportaciones mundiales. La participación de los países en desarrollo en las exportaciones totales de piezas y componentes de productos eléctricos y electrónicos es de aproximadamente el 40%, correspondiendo a los equipos de telecomunicaciones y a las piezas de equipos de circuitos electrónicos en torno a un cuarto del valor total. Debe señalarse que estos porcentajes se refieren a los valores de las exportaciones en cifras brutas. Como se examina en las siguientes secciones, el panorama es todavía menos brillante en términos de valor añadido, especialmente cuando la participación de los países en desarrollo se reduce a las etapas de montaje de las redes mundiales de producción que requieren escasa mano de obra calificada y tienen un reducido

valor añadido, como es el caso de los productos electrónicos. Los hechos examinados en el anexo 2 sugieren que el valor de las exportaciones de la mayoría de los productos de la industria electrónica más dinámicos con respecto al mercado ha estado sometido en los países en desarrollo a un mayor grado de variabilidad que en los países industrializados. Igualmente, desde mediados del decenio de 1990 los precios de estos productos parecen haber caído más abruptamente en los países en desarrollo que en los países desarrollados.

Cuadro 3.1

CRECIMIENTO DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES Y PROPORCIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES^a CORRESPONDIENTE A LOS 20 PRODUCTOS MÁS DINÁMICOS EN LOS MERCADOS, 1980-1998

(En porcentaje)

Código CUCI	Grupo de productos	Crecimiento anual medio de las exportaciones	Proporción de las exportaciones mundiales totales		Proporción de las exportaciones totales de los países en desarrollo	
		1980-1998	1980	1998	1980	1998
776	Transistores y semiconductores	16,3	1,0	4,0	1,9	7,7
752	Computadoras	15,0	0,9	3,4	0,2	5,0
759	Partes de computadoras y de máquinas de oficina	14,6	0,7	2,3	0,3	3,6
871	Instrumentos de óptica	14,1	0,1	0,3	0,0	0,3
553	Productos de perfumería y cosméticos	13,3	0,2	0,5	0,1	0,2
261	Seda	13,2	0,0	0,0	0,0	0,0
846	Ropa interior de punto	13,1	0,3	0,6	0,8	1,4
893	Artículos de plástico	13,1	0,6	1,2	0,6	1,1
771	Aparatos de electricidad	12,9	0,3	0,6	0,2	0,8
898	Instrumentos musicales y discos fonográficos	12,6	0,3	0,7	0,2	0,5
612	Manufacturas de cuero	12,4	0,1	0,1	0,1	0,2
111	Bebidas no alcohólicas	12,2	0,1	0,1	0,1	0,1
872	Instrumentos de medicina	12,1	0,2	0,4	0,1	0,2
773	Material de distribución de electricidad	12,0	0,4	0,7	0,3	1,0
764	Equipo de telecomunicaciones y sus partes	11,9	1,5	3,0	1,7	2,9
844	Ropa interior de tejidos	11,9	0,2	0,3	0,8	0,8
048	Preparados de cereales	11,9	0,2	0,4	0,1	0,2
655	Tejidos de punto	11,7	0,2	0,3	0,1	0,6
541	Productos farmacéuticos	11,6	1,1	2,0	0,4	0,6
778	Máquinas eléctricas	11,5	1,1	1,7	0,7	1,5
	Los 20 productos más dinámicos	12,9	9,5	22,6	14,1	28,7
<i>Pro. memoria:</i>						
	Exportaciones mundiales ^b	8,4				
	Exportaciones de los países en desarrollo ^b	11,3	15,4	24,3		

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (NU/DAES), base de datos de la publicación *Commodity Trade Statistics*.

Nota: Los códigos de la CUCI son los de la *Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 2*. En cuanto a las tasas de crecimiento del valor de las exportaciones de otros grupos de productos, véase el anexo 1.

^a Excluidos los combustibles.

^b Total para todos los grupos de productos enumerados en el anexo 1.

C. Factores que contribuyen a la expansión del comercio de diferentes productos

Pese a que la expansión del comercio mundial está estrechamente relacionada con el crecimiento del producto y de la renta mundiales, la relación no es lineal ni uniforme para todos los productos. Mientras que el comercio mundial de productos no energéticos creció (en dólares corrientes) a una tasa media de más del 8% al año durante los dos últimos decenios, la tasa de crecimiento de la producción y la renta mundiales (en dólares corrientes) fue inferior al 6%. Además, el comercio de muchos productos creció mucho más rápidamente que la producción y la renta mundiales; en el caso de algunos productos que figuran en la parte superior de la lista del cuadro 3.1 y el anexo 1, la tendencia de las tasas de crecimiento era casi tres veces superior al crecimiento de la renta y la producción mundiales. En cambio, el crecimiento del comercio de un mayor número de productos (71 de los 225 productos enumerados en el anexo 1), incluidos tanto los productos básicos como las manufacturas, va a la zaga en el crecimiento de la renta mundial, ya que como se señaló con anterioridad el comercio de algunos productos se contrajo en términos absolutos.

Con estas observaciones como telón de fondo, surgen varias preguntas: ¿por qué razón el comercio mundial total de productos no energéticos ha crecido más rápidamente que la producción y la renta mundiales? ¿Por qué ha crecido el comercio de algunos productos más rápidamente que el de otros, y a tasas varias veces superiores a la tendencia de crecimiento de la renta mundial? ¿Qué importancia tienen estas tendencias para el crecimiento y el desarrollo económicos?

Cuadro 3.2

PARTES PORCENTUALES DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES Y DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE LOS PRODUCTOS MÁS DINÁMICOS EN LOS MERCADOS^a, 1998

(En porcentaje)

Puesto	Código de la CUCI	Grupo de productos	Parte porcentual de los países en desarrollo	Principales países exportadores (parte porcentual respectiva)	
1	776	Transistores y semiconductores	46	Estados Unidos (17) Japón (15) Singapur (10)	República de Corea (10) Malasia (7)
2	752	Computadoras	36	Estados Unidos (13) Singapur (13)	Japón (10) Países Bajos (9)
3	759	Partes de computadoras y de máquinas de oficina	38	Estados Unidos (17) Japón (14) Singapur (9)	Provincia china de Taiwán (7) Malasia (6)
4	871	Instrumentos de óptica	30	Japón (22) Estados Unidos (17) República de Corea (12)	Alemania (10) China (5) Hong Kong (China) (5)
5	553	Productos de perfumería y cosméticos	10	Francia (28) Estados Unidos (12)	Reino Unido (12) Alemania (11)
6	261	Seda	87	China (70) Alemania (9)	India (3)
7	846	Ropa interior de punto	57	China (16) Estados Unidos (8) Turquía (6)	Italia (6) México (5)
8	893	Artículos de plástico	23	Estados Unidos (14) Alemania (13)	China (7) Italia (7)
9	771	Aparatos de electricidad	37	Estados Unidos (11) Alemania (10)	China (9) Japón (9)

Puesto	Código de la CUCI	Grupo de productos	Parte porcentual de los países en desarrollo	Principales países exportadores (parte porcentual respectiva)	
10	898	Instrumentos musicales y discos fonográficos	18	Estados Unidos (20) Japón (12) Irlanda (12)	Alemania (8) Reino Unido (7)
11	612	Manufacturas de cuero	45	Italia (16) Provincia china de Taiwán (11) China (7)	Estados Unidos (7) India (6) República de Corea (6)
12	111	Bebidas no alcohólicas	22	Francia (19) Canadá (7) Estados Unidos (7)	Bélgica/Luxemburgo (7) China (7)
13	872	Instrumentos de medicina	12	Estados Unidos (27) Alemania (12) Reino Unido (7)	Japón (6) Irlanda (6)
14	773	Material de distribución de electricidad	34	México (16) Estados Unidos (14) Alemania (9)	Japón (6) Francia (4)
15	764	Equipo de telecomunicaciones y sus partes	24	Estados Unidos (15) Reino Unido (9)	Japón (9) Suecia (7)
16	844	Ropa interior de tejidos	4	Estados Unidos (30) Reino Unido (23) Francia (11)	Alemania (9) Canadá (5)
17	048	Preparados de cereales	14	Italia (11) Alemania (10)	Francia (10) Reino Unido (8)
18	655	Tejidos de punto	54	Provincia china de Taiwán (20) República de Corea (16) Alemania (8)	Italia (8) China (8)
19	541	Productos farmacéuticos	8	Alemania (15) Suiza (11)	Reino Unido (10) Estados Unidos (10)
20	778	Máquinas eléctricas	23	Japón (17) Estados Unidos (13) Alemania (13)	Reino Unido (7) México (6)

Fuente: Véase el cuadro 3.1.

Nota: Véase UNCTAD, *Handbook of Statistics* (cuadro 4.4) para los principales exportadores de estos productos dentro del grupo de los países en desarrollo.

^a Grupos de productos ordenados según el crecimiento del valor de las exportaciones en 1980–1998.

Desde hace tiempo se reconoce que la renta es uno de los principales factores que determinan la demanda y que existen importantes diferencias entre los productos en razón de su elasticidad-renta. Es lógico suponer que las diferencias de elasticidad-renta desempeñen un importante papel en la disparidad de las tasas de crecimiento de amplias categorías de productos en el comercio mundial. Por ejemplo, la relativamente baja elasticidad-renta de la demanda de la mayoría de los productos agrícolas parece haber desempeñado un importante papel en la constante disminución de la parte correspondiente a la agricultura en las exportaciones de mercancías de los países en desarrollo (gráfico 3.2). Sin embargo, las grandes diferencias en el orden de importancia de determinados productos pertenecientes a la misma gran categoría de productos en función de su dinamismo en los mercados de exportación durante el período 1980-1998 sugiere la necesidad de que otros factores hayan ejercido una importante influencia en los resultados que obtuvieron en el comercio mundial. Aunque no se dispone de estimaciones de la elasticidad-renta por productos, es poco probable que la clasificación de los productos en función de los resultados obtenidos en el comercio mundial coincida con la que les corresponde en función de la elasticidad-renta. Parece realmente que tanto las políticas que rigen el acceso a los mercados como las redes internacionales de producción han desempeñado un

mayor papel en el crecimiento diferencial del comercio mundial de los distintos productos en razón de los efectos que han tenido en la rapidez con que tiene lugar la integración mundial de los mercados de los diversos productos.

1. El crecimiento de la renta y la demanda

No es nueva la observación de que el comercio mundial de manufacturas crece más rápidamente que el de productos básicos. Al aumentar la renta, suele dedicarse a la compra de alimentos una parte menor de los presupuestos de los hogares, con lo cual tiende a disminuir la parte correspondiente a los alimentos en el consumo y el comercio mundiales, a menos que aumenten los costos relativos de producción. En el caso de las materias primas agrícolas e industriales, la demanda crece a menor ritmo que la renta por varias razones, siendo las principales el cambio en los principales países consumidores a una estructura económica basada en la producción de productos y servicios que requieren menos materias primas, la fabricación de sucedáneos sintéticos (en especial del algodón, el caucho y la lana) y el descenso general de la cantidad de esas materias primas utilizadas en la producción industrial.

La elasticidad-renta de la demanda refleja también los efectos de la innovación de los productos en la estructura del gasto, innovaciones que pueden llevar a un fuerte aumento de los gastos en ciertas categorías de productos cuando nuevos productos resultan accesibles al consumo a gran escala en el sector de los hogares y en las empresas. En este sentido, los fabricantes más innovadores, muchas veces, aunque no siempre, disfrutaron para sus productos de mercados en rápida expansión, alcanzando de esta forma un crecimiento más rápido. Durante los últimos años el crecimiento económico en la mayoría de los países desarrollados, especialmente en los Estados Unidos, ha estado estrechamente vinculado al creciente empleo de productos de tecnologías de la información (en particular equipos y programas informáticos y equipos de telecomunicaciones) junto con una rápida mejora de la tecnología para la fabricación de computadoras. En los Estados Unidos, la demanda de productos de tecnologías de la información, especialmente los nuevos, como son los teléfonos móviles y las computadoras personales, superó por un amplio margen al ritmo de crecimiento de la renta, lo que hizo que aumentase la proporción de la renta gastada en estos productos que pasó de una media del 3,3% durante el período de 1974-1990 al 6,3% durante el período de 1996-1999 (Oliner y Sichel, 2000). Esto, unido al rápido desarrollo de la utilización de fuentes de abastecimientos extranjeras (véase más abajo), parece haber desempeñado un importante papel en el rápido crecimiento del comercio mundial de esos productos.

No sólo entre las manufacturas sino también entre los productos básicos hay diferencias en cuanto a su potencial de mercado y a su contribución a los ingresos de exportación. Por ejemplo, existen varias categorías de alimentos elaborados y sin elaborar que pueden clasificarse como productos de elevado valor o que tienen una elasticidad-renta no sólo muy superior a la de los productos agrícolas tradicionales sino también superior a la unidad⁴. Las normas de calidad, seguridad, empaquetado y entrega de esos productos son, en muchos aspectos, más característicos de la manufacturación moderna que los productos agrícolas tradicionales, incluidos los productos alimenticios básicos. Desde el punto de vista del dinamismo en relación con los mercados, esta serie de productos ha obtenido unos buenos resultados en comparación con otros productos agrícolas básicos, ya que los ingresos obtenidos por de los países en desarrollo de la exportación de varias de esas categorías de productos fue ya superior a los ingresos derivados de la exportación de productos básicos tradicionales tales como los cereales,

el cacao, el té o el caucho natural. Además, la rápida expansión de esas exportaciones ha contribuido al crecimiento de la producción agrícola y de la producción total de alimentos en varios países en desarrollo, como el Brasil, China y Tailandia, así como al rápido crecimiento del PIB, por ejemplo en Chile e Israel.

Siete de estas categorías de alimentos han figurado entre los productos agrícolas más dinámicas en relación con los mercados durante los dos últimos decenios (cuadro 3.3), con un ritmo de expansión de sus exportaciones mundiales superior al de muchas manufacturas (véase el anexo 1). El cuadro 3.3 muestra también que la parte correspondiente a los países en desarrollo en las exportaciones mundiales es muy superior para la mayoría de estos productos que la de otros productos agrícolas dinámicos en relación con los mercados.

(2)

Existen diferencias importantes con respecto a la elasticidad-venta de la demanda de los distintos productos, lo que puede dar lugar a disparidades en las tasas de crecimiento de sus exportaciones en el comercio mundial...

Cuadro 3.3

PARTES PORCENTUALES DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES Y DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS MÁS DINÁMICOS EN LOS MERCADOS^a, 1998

(En porcentaje)

<i>Puesto dentro del conjunto de todos los productos</i>	<i>Código de la CUCI</i>	<i>Grupo de productos^b</i>	<i>Parte porcentual de los países en desarrollo</i>	<i>Principales países exportadores (parte porcentual respectiva)</i>
1	261	Seda	87	China (70) Alemania (9)
2	111	Bebidas no alcohólicas	22	Francia (19) Canadá (7) Estados Unidos (7)
3	048	Preparados de cereales	14	Italia (11) Alemania (10)
4	098	Preparados alimenticios	17	Estados Unidos (16) Francia (12) Alemania (8)
5	062	Preparados de azúcar	25	Reino Unido (10) Alemania (9) España (9)
6	122	Tabaco manufacturado	24	Estados Unidos (29) Países Bajos (16)
7	073	Chocolate	7	Alemania (16) Bélgica/Luxemburgo (13) Francia (11)
8	036	Crustáceos frescos	70	Tailandia (12) Indonesia (7) Canadá (6)

Puesto	Puesto dentro del conjunto de todos los productos	Código de la CUCI	Grupo de productos ^b	Parte porcentual de los países en desarrollo	Principales países exportadores (parte porcentual respectiva)	
9	71	245	Leña y carbón vegetal	41	Letonia (15) Indonesia (10) China (10)	Francia (6) Polonia (5)
10	72	034	Pescado fresco	37	Noruega (13) Estados Unidos (7) Dinamarca (5)	China (5) Provincia china de Taiwán (5) Chile (5)
11	81	269	Desperdicios de tejidos de fibras textiles	16	Estados Unidos (22) Alemania (15)	Reino Unido (8) Países Bajos (8)
12	84	037	Preparados de pescado	58	Tailandia (20) China (10) Dinamarca (5)	España (4) Alemania (4)
13	97	112	Bebidas alcohólicas	10	Francia (28) Reino Unido (16)	Italia (10) España (6)
14	101	054	Legumbres frescas	31	Países Bajos (15) España (12) Estados Unidos (9)	México (9) Italia (7)
15	102	091	Margarina y mantecas de pastelería	25	Alemania (16) Países Bajos (11)	Bélgica/Luxemburgo (11) Estados Unidos (7)
16	106	292	Productos vegetales en bruto	25	Países Bajos (31) Estados Unidos (7) Alemania (5)	Italia (5) Dinamarca (5)
17	109	431	Grasas de origen animal y vegetal elaboradas	48	Malasia (25) Países Bajos (12) Alemania (10)	Indonesia (10) Estados Unidos (6)
18	110	058	Preparados de frutas	37	Brasil (11) Estados Unidos (9) Alemania (7)	Bélgica/Luxemburgo (6) Italia (6)
19	122	014	Preparados de carne	23	Dinamarca (10) Bélgica/Luxemburgo (10)	Estados Unidos (9) Francia (9)
20	123	024	Queso y cuajada	2	Francia (19) Países Bajos (18)	Alemania (15) Dinamarca (9)

Fuente: Véase el cuadro 3.1.

Nota: Véase UNCTAD, *Handbook of Statistics* (cuadro 4.4) para los principales exportadores de estos productos dentro del grupo de los países en desarrollo.

^a Grupos de productos ordenados según el crecimiento del valor de las exportaciones en 1980-1998.

^b Los caracteres en negrita indican que se trata de productos de alto valor o de productos con una elasticidad-renta de la demanda superior a la unidad.

2. Acceso a los mercados

Las diferencias en el ritmo de liberalización de los mercados pueden tener importantes consecuencias para la expansión del comercio mundial de diferentes productos. Cuando los aranceles constituyen el principal obstáculo a la entrada de mercancías, la liberalización generalizada en forma de reducciones arancelarias uniformes posiblemente no produzca importantes diferencias en las condiciones de acceso a los mercados ni por tanto en las tasas de expansión del comercio de diferentes productos. En cambio, pueden surgir esas diferencias cuando: i) la liberalización comercial incluye las barreras no arancelarias aplicadas selectivamente a distintos productos o proveedores; ii) existen distintos grados y ritmos de liberalización del acceso a los mercados según los distintos productos; o iii) las medidas puntuales y selectivas aplicadas con un fin específico como son los contingentes arancelarios y

las medidas antidumping ganan importancia en la política comercial. Todos estos factores tuvieron un papel destacado en la evolución del sistema de comercio mundial durante el período de 1980-1998 y por ello explican en gran medida por qué el comercio mundial de los distintos productos ha crecido a tasas apreciablemente distintas.

Como se examinó en el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1993* (primera parte, cap. II, sec. D), una importante característica de la evolución de las condiciones de acceso a los mercados fue el recurso persistente y, en algunos casos, creciente a las barreras no arancelarias (BNA) por parte de los países industrializados durante el período comprendido entre la terminación de la Ronda de Tokio (1979) y las negociaciones de la Ronda Uruguay (1994). Cada vez se aplicaron en mayor medida limitaciones voluntarias de las exportaciones (LVE) especialmente en el comercio del acero, los automóviles y los aparatos electrónicos de consumo. El creciente número de BNA impuestas especialmente a las manufacturas no excesivamente complejas reforzó los patrones imperantes de acceso a los mercados que favorecían a los productos básicos y a los productos de alta tecnología frente a los productos de elaboración media que suelen ganar importancia en las primeras etapas de la industrialización. Este patrón se mantuvo fundamentalmente sin cambios a lo largo del decenio de 1980; el pequeño cambio que se produjo solamente sirvió para reforzar -más que debilitar- la predisposición contra los productos de elaboración media⁵.

Las respuestas de los países en desarrollo fueron de dos tipos. Algunos pasaron a fabricar productos que disfrutaban de un mejor acceso a los mercados. Por ejemplo, las NIE más avanzadas empezaron centrándose más en la fabricación de maquinaria y equipo de transporte destinados a la exportación (es decir, productos que se enfrentaban a barreras arancelarias y no arancelarias más bajas). Otros empezaron a producir y exportar productos para los cuales existían menores barreras de acceso a los mercados que en otros países, en vez de dedicarse a fabricar productos que disfrutaban globalmente de un mejor acceso a los mercados. Por ejemplo, algunos países que no habían agotado los contingentes que tenían al amparo del Acuerdo Multifibras (AMF) aumentaron sus exportaciones de prendas de vestir (Page, 1994).

Como consecuencia de los acuerdos de la Ronda Uruguay y los cambios en las condiciones de acceso a los mercados han variado según los diferentes productos y los diferentes países importadores (OMC, 2001d). En líneas generales, las barreras al comercio de productos industriales se han reducido más que las impuestas al comercio de productos agrícolas, y apenas se ha conseguido reducir las subvenciones agrícolas que afectan al comercio en el sector de la agricultura, especialmente en la UE.

El principal objetivo del Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay era establecer un sistema únicamente arancelario, para distanciarse de un sistema caracterizado por un gran número de BNA que no eran transparentes ni en su aplicación ni en sus efectos. Se han introducido contingentes arancelarios para permitir un acceso mínimo cuando las importaciones no tenían un volumen importante antes del proceso de arancelización, o para mantener los niveles existentes de acceso cuando, de lo contrario, la arancelización habría reducido el acceso⁶. Permiten la entrada al mercado de un determinado grupo de importaciones en el marco de un arancel específico ("dentro de cupo") para aplicar seguidamente un arancel superior ("fuera de cupo") a las importaciones por encima del contingente. La diferencia entre los dos tipos arancelarios es frecuentemente grande, por ejemplo, en los países de la OCDE que aplican contingentes arancelarios son por término medio el 36% y el 120% respectivamente. La mayoría

de los coeficientes arancelarios están centrados en unos pocos productos, en su mayoría frutas y vegetales, seguidos sin importancia por la carne, los cereales, los productos lácteos y las semillas oleaginosas.

Si bien con los acuerdos de la Ronda Uruguay se consiguió reducir considerablemente la utilización de las BNA, el período de eliminación gradual de las BNA existentes varió considerablemente según los distintos productos, por ejemplo, las BNA aplicadas en el sector de la agricultura, que afectan fundamentalmente a los productos alimenticios de la zona templada (especialmente cereales y productos lácteos) exportados principalmente por los países desarrollados, tenían que suprimirse casi inmediatamente, mientras que para la supresión de las impuestas a los productos textiles y a las prendas de vestir se concedió un período de transición de diez años y para la eliminación de las LVE cuatro años (Low and Yeats, 1995). Estos desequilibrios se han agudizado debido a la desigual incidencia de las LVE tanto en cuanto hace a los países exportadores como a los productos. Por ejemplo en 1992, de las 79 LVE impuestas fuera de los sectores de la agricultura y los productos textiles y las prendas de vestir 69 afectaban a exportaciones del Japón y la República de Corea y se aplicaban fundamentalmente a los vehículos de motor y a los productos electrónicos de consumo (Finger y Schuknecht, 1999).

El fracaso de la Ronda Uruguay para imponer una fuerte disciplina al empleo de prácticas antidumping puede ser una razón de que se hayan convertido en el instrumento de protección eventual más extendido utilizado tanto por países desarrollados como en desarrollo en los últimos años. Durante el período 1995-1999 aumentaron rápidamente las investigaciones antidumping hasta superar los 1.200 casos, la mayoría contra países en desarrollo (OMC, 2001d). Los productores de metales comunes (principalmente el acero), productos químicos, maquinaria y equipo eléctrico y productos plásticos han recurrido frecuentemente a la utilización de medidas antidumping (Miranda, Torres y Ruiz, 1998).

Resulta difícil evaluar debidamente las consecuencias de los cambios en las condiciones de acceso a los mercados negociados en los foros internacionales sobre la expansión del comercio de los distintos productos. En primer lugar, el acceso a los mercados no depende sólo de las reglas negociadas en esos foros sino también, e incluso más, de su aplicación en la práctica. En segundo lugar, las políticas relativas a algunas de las prácticas más restrictivas, como son las LVE y las medidas antidumping, no son el resultado de negociaciones comerciales multilaterales, sino que se aplican sobre una base bilateral, algunas veces con efectos contrapuestos. De hecho, la supresión de las LVE en el sector electrónico ha coincidido con un mayor recurso a las medidas antidumping. En algunos casos, el mayor recurso a las prácticas restrictivas se hacía como respuesta a la penetración de importaciones en mercados en rápida expansión, mientras que en otros la liberalización proporcionó el impulso a esa expansión.

No obstante, por lo que respecta a grandes categorías de productos, los datos de que se dispone sugieren que la liberalización del comercio ha sido limitada y lenta en la agricultura, los productos textiles y las prendas de vestir; comparados con otros sectores, el acceso a los mercados de esos productos sigue siendo mucho más limitado. Las subvenciones agrícolas, especialmente en la UE, han sido en gran parte responsables del limitado crecimiento de las exportaciones de varios productos básicos agrícolas procedentes de los países en desarrollo. Además, dada la estructura de los contingentes arancelarios el acceso a los mercados ha sido especialmente limitado para los productos agrícolas que tienen una elasticidad-renta comparativamente elevada. Estos factores han constituido un impedimento real a la expansión

del comercio mundial de productos agrícolas en comparación con las manufacturas. También explican en gran medida el que, dentro del grupo de los productos agrícolas, los que tenían una elasticidad-renta relativamente elevada no hayan podido superar a los otros. En los productos manufacturados, con excepción de los productos textiles y las prendas de vestir, las diferencias en la evolución de las condiciones de acceso a los mercados no bastan para explicar las diferencias de ritmo de expansión del comercio de estos productos. Al parecer han desempeñado un papel más importante otros factores relativos a la integración de los mercados, especialmente la creciente importancia de las redes internacionales de producción.

(3)

... Sin embargo, hasta el momento, tanto las políticas que rigen el acceso a los mercados como las redes internacionales de producción parecen haber desempeñado un papel mayor.

3. Las redes internacionales de producción

a) *El desarrollo de las redes internacionales de producción*

Los tres grupos de productos con tasas de crecimiento más rápidas y estables durante los dos últimos decenios (a saber, las piezas y componentes para productos eléctricos y electrónicos, los productos intensivos en mano de obra, como las prendas de vestir, y los productos con un alto contenido de I + D) son también los más afectados por la mundialización de los procesos de producción mediante la producción internacional compartida (*international production sharing*)⁷. El menor costo de los transportes y las comunicaciones y la disminución de los obstáculos comerciales y reglamentarios han facilitado la producción compartida, generalmente concentrada en actividades intensivas en mano de obra. Aunque estas actividades están normalmente dirigidas a una producción no excesivamente avanzada técnicamente como son las industrias de las prendas de vestir y el calzado, pueden también implicar la separación y localización en distintos lugares de segmentos intensivos en mano de obra de procesos de producción por lo demás tecnológicamente complejos como los de los productos electrónicos o la industria automotriz (Hummels, Rapoport y Yi, 1998). En esos sectores, el sistema de la producción compartida permite a las empresas explotar las ventajas comparativas específicas de la producción de determinados componentes, incluidas las economías de escala, y las diferencias de los costos laborales entre un país y otro. En la industria electrónica, componentes tales como los semiconductores son ellos mismos productos comercializables y pueden utilizarse en una diversidad de productos finales, como computadoras, automóviles y aparatos domésticos. De esta forma las empresas pueden decidir la localización de la producción de esos elementos en función de su propia intensidad de los factores y de sus propios costos y no de la intensidad media de los factores y del costo medio del producto final.

Las redes internacionales de producción las crean grandes ETN que producen una serie normalizada de productos en diversos lugares, o también grupos de pequeñas y medianas empresas situadas en distintos países y unidas a través de la subcontratación internacional; en el

anexo 3 se examinan algunos de los sectores más importantes de la producción compartida organizada de esta forma. Dada la importancia que para ellas tienen las economías de escala, las grandes ETN tratan de aumentar los beneficios eligiendo lugares que tengan una apropiada combinación de alta productividad de la mano de obra y reducidos salarios y costos de infraestructura. Este tipo de inversiones tiene una gran movilidad habida cuenta de la facilidad con que pueden perderse las ventajas de los costos si aumentan los salarios o surgen nuevos lugares más atractivos. Otra característica de este tipo de red internacional de producción es que los conocimientos técnicos y la tecnología normalmente no salen de las propias ETN, que suelen gozar de posiciones monopolísticas dado que el elevado costo de administrar y coordinar esas complejas unidades constituyen importantes obstáculos a la entrada de nuevos productores en esos sectores. Cuando las redes internacionales de producción están organizadas sobre la base de la subcontratación, la empresa principal suele concentrarse en la investigación y el desarrollo, el diseño, la financiación, la logística y la comercialización, pero no siempre participa en actividades de producción. Estas redes son características de las actividades en las que es posible separar los segmentos intensivos en mano de obra del proceso de producción de los segmentos intensivos en capital y en conocimientos técnicos y tecnología y emplazarlos en zonas de salarios bajos.

Se ha estimado, sobre la base de las tablas de insumo-producto de varios países de la OCDE y de países con mercados emergentes, que el comercio basado en la especialización dentro de las redes verticales de producción representa hasta el 30% de las exportaciones mundiales y que ha crecido más de un 40% en los últimos 25 años (Hummels, Ishii y Yi, 2001). Sin embargo, es difícil determinar a lo largo del tiempo el volumen de la producción internacional compartida a nivel mundial debido a que las clasificaciones internacionales del comercio anteriores a la segunda revisión de la CUCI no permitían distinguir entre comercio de productos finales y comercio de piezas y componentes (Yeats, 2001). Aunque esta distinción no es posible todavía para la mayoría de las categorías de productos, puede hacerse en el caso de la maquinaria y el equipo de transporte, que representan la mitad aproximadamente del mercado mundial de manufacturas. El comercio de piezas y componentes es especialmente importante en la industria de los vehículos de motor, las computadoras y las máquinas de oficina, el equipo de telecomunicaciones y el equipo para circuitos eléctricos⁸. Además, el comercio de transistores y semiconductores⁹ desempeña un importante papel en las actividades de producción compartida en Asia oriental (NG y Yeats, 1999). El fuerte aumento experimentado por el comercio de piezas y componentes durante los últimos años, especialmente en la industria electrónica, sugiere que el rápido desarrollo de la producción compartida a nivel mundial ha constituido un factor determinante para la rápida expansión del comercio de estos productos, así como para el aumento de la parte correspondiente a los países en desarrollo en estos mercados.

No es nuevo el fenómeno de la dependencia de la producción y las exportaciones de manufacturas en los países en desarrollo de los insumos importados tales como capital y bienes intermedios. La producción internacional compartida constituye una forma especial de la relación insumo-producto entre importaciones y exportaciones que normalmente lleva a un aumento del contenido en importaciones directas de las exportaciones en términos de valor añadido. En cierto sentido, tiene el mismo efecto que la liberación del comercio que frecuentemente produce un aumento del contenido en importaciones tanto directas como indirectas de las exportaciones al facilitar el acceso de los proveedores extranjeros de capital y productos intermedios a los mercados nacionales. Sin embargo, las redes internacionales de

producción promueven un nuevo patrón de comercio en el que los productos pasan por diversos lugares antes de llegar al consumidor final y el valor total del comercio incorporado a esos productos supera por un amplio margen a su valor añadido. El comercio de esos productos puede, en consecuencia, crecer sin un aumento proporcionado de su consumo final ya que las redes de producción se extienden en el espacio.

El aumento del contenido en elementos importados de las exportaciones ha destacado la importancia de las normas aplicadas para determinar el origen de las mercancías objeto de comercio, tanto como instrumento de política comercial (en relación, por ejemplo, con el reintegro de los derechos de importación y las restricciones cuantitativas) como para el registro de las corrientes comerciales sobre la base de los productos. Las normas de origen siguen el principio general de que todo producto tiene su origen en donde se efectuó la última "transformación sustancial". En la práctica se utilizan principalmente tres métodos para determinar cuándo se ha producido esa transformación. La primera es el criterio del valor añadido, es decir, el porcentaje de valor añadido creado en la última etapa del proceso de producción. El segundo es el criterio de la partida arancelaria, según el cual se considera originario del país exportador todo producto que, como consecuencia de las operaciones efectuadas en ese país, está clasificado en una partida del arancel de aduanas distinta a la de los insumos intermedios utilizados en su fabricación. Este criterio es relativamente sencillo y previsible, pero los sistemas de clasificación del comercio no han sido pensados para determinar lo que se considera una transformación sustancial. El tercero es la prueba técnica, que determina caso por caso las actividades específicas de producción que pueden conferir el carácter de producto originario. Al no haber normas internacionalmente acordadas, existe un amplio margen abierto a la interpretación y discrecionalidad de las autoridades aduaneras para establecer las normas de origen. Resultado de ello es que los países importadores pueden modificar las normas de origen en función de sus socios comerciales y de los productos.

(4)

Las redes internacionales de producción las crean grandes ETN que producen una serie normalizada de productos en diversos lugares, o también grupos de pequeñas y medianas empresas unidas a través de la subcontratación internacional.

(5)

Los conocimientos técnicos y la tecnología normalmente no salen de las propias ETN.

(6)

La producción internacional compartida constituye una forma especial de la relación insumo-producto entre importaciones y exportaciones que normalmente lleva a un aumento del contenido en importaciones directas de las exportaciones en términos de valor añadido.

b) *La producción compartida y el acceso preferencial a los mercados*

El desarrollo de la producción internacional compartida se ha asociado frecuentemente con la concesión del acceso preferencial a los mercados. Aunque este tipo de acceso normalmente da lugar a una desviación del comercio, también tiende a crearlo si la medida se concede en el contexto de una actividad internacional de producción compartida. Por ejemplo, las restricciones cuantitativas del AMF han tenido un impacto decisivo en la localización de la producción y en el comercio de productos textiles y prendas de vestir, especialmente en Asia, donde los países que habían agotado sus cupos en los mercados industriales trasladaron la producción a nuevos lugares que luego utilizaron como base para exportar (véase el anexo 3).

Otros sistemas más concretos de acceso preferencial que han afectado al volumen del comercio han tenido como principales protagonistas a los Estados Unidos y a la UE. Ya en 1964 los Estados Unidos recurrieron a medidas arancelarias especiales para fomentar la utilización de sus productos en las operaciones de montaje realizadas en el extranjero. Estas medidas se han mantenido con algunas modificaciones después de 1988, conforme a las disposiciones relativas a la producción compartida del capítulo 98 del Arancel Armonizado de Aduanas de los Estados Unidos, en cuya virtud se exime del pago de derechos el valor de los componentes elaborados en los Estados Unidos que vuelven a este país como parte de productos montados en el extranjero. En el contexto del TLCAN se introdujo una disposición adicional para conceder el régimen de franquicia arancelaria al valor añadido en México a los productos textiles y prendas de vestir confeccionados con telas cortadas o fabricadas en los Estados Unidos (CCIEU, 1999a).

El tráfico de perfeccionamiento pasivo (CPP) entre la UE y sus socios comerciales ha estado concentrado en sectores intensivos de mano de obra, especialmente los productos textiles y las prendas de vestir¹⁰. La normativa al TPP se remonta a la segunda ampliación del AMF en 1982, cuando por primera vez se incluyeron en el AMF III contingentes para el TPP. El trato especial concedido a las importaciones a la UE de productos textiles y prendas de vestir suele incluir la aplicación de reducciones arancelarias dentro de ciertos límites a las importaciones, o en virtud de disposiciones de vigilancia previstas en los acuerdos textiles bilaterales concluidos por la UE con varios proveedores en el marco del AMF. En la práctica esto consiste normalmente en una combinación de LVE y de suspensión de los derechos arancelarios, lo que permite la aplicación con carácter selectivo de contingentes arancelarios preferenciales a las reimportaciones de productos al amparo del régimen del TPP. Los principales beneficiarios de este sistema son algunos países mediterráneos (Marruecos, Túnez y Turquía) y los países de la Europa oriental, especialmente los Estados bálticos. El sistema ha sido muy utilizado: en Alemania más de los dos tercios del comercio total de productos textiles y prendas de vestir con países de la Europa central y oriental corresponden a operaciones de perfeccionamiento pasivo¹¹.

Los aranceles preferenciales previstos en diferentes acuerdos regionales sobre comercio entre países en desarrollo miembros de agrupaciones regionales, como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR)¹² en América Latina y la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) en Asia, han influido también considerablemente en la expansión del comercio de determinados productos entre los miembros de dichas agrupaciones. Por ejemplo, la creación o consolidación de las industrias regionales del automóvil en América Latina y en la región de la ASEAN, respectivamente, ha producido aumentos importantes de la IED y del comercio intraindustrial en estas regiones. En el MERCOSUR, la concesión recíproca de acceso preferencial a los mercados entre los países miembros tiene por finalidad crear una industria regional integrada y mercados para los automóviles; a este efecto se proporciona protección temporal contra los países no miembros hasta que se pueda reestructurar sólidamente la industria con ayuda de la IED e integrarla en el mercado mundial (anexo 3).

D. El dinamismo de las exportaciones y el potencial de crecimiento de la productividad

Como se señaló con anterioridad, los efectos que tienen sobre el desarrollo la producción y exportación de productos difieren según su potencial de crecimiento de la demanda y de la productividad. Se considera normalmente que este potencial es limitado para los productos básicos. Sin embargo, también son grandes, las diferencias entre las manufacturas en función de su densidad de mano de obra calificada y de tecnología y de su potencial de crecimiento de la productividad.

Las distintas intensidades de mano de obra calificada, tecnología y capital, los productos pueden clasificarse en cinco grupos: productos básicos, manufacturas intensivas en mano de obra y basadas en recursos naturales, manufacturas de baja intensidad de mano de obra calificada y tecnología, manufacturas de mediana intensidad de mano de obra calificada y tecnología, y manufacturas de alta intensidad de mano de obra calificada y tecnología (*Informe sobre el Comercio y Desarrollo, 1996:116*). Pese a que la intensidad de mano de obra calificada y de tecnología de un producto no siempre es indicativa del potencial de crecimiento de la productividad del sector que lo produce, la relación es suficientemente estrecha para analizar las cinco categorías de productos basándose en la intensidad de mano de obra calificada y de tecnología de cada categoría (recuadro 3.1).

Recuadro 3.1

LA INTENSIDAD DE MANO DE OBRA Y DE TECNOLOGÍA DE LOS PRODUCTOS, Y SU CONTRIBUCIÓN POTENCIAL AL INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD

Los grupos de productos que se han adoptado en el presente capítulo reflejan percepciones comunes acerca de la intensidad de mano de obra calificada y de tecnología de los procesos de producción respectivos. Como una mayor utilización de capital humano y de tecnología contribuye por lo general a aumentar la productividad de la mano de obra, cabe suponer que tal clasificación proporcione una idea razonablemente satisfactoria de las diferencias sectoriales en cuanto al potencial de incremento de la productividad. Sin embargo, también debe tenerse presente: i) que una alta productividad no es sinónimo de una alta intensidad de mano de obra

calificada y de tecnología de la producción, y ii) que la productividad está influida por varios factores, además de la combinación de insumos y tecnología de que se trate.

En los sectores de alta intensidad de capital o en la fabricación de maquinaria pesada tradicional suele registrarse un alto valor añadido por trabajador, mientras que este valor tiende ser más bajo en los sectores de alta intensidad de tecnología. Por ejemplo, el valor agregado por trabajador en los Estados Unidos en 1999 fue considerablemente mayor en la fabricación de cigarrillos, la refinación de petróleo y la fabricación de automóviles (1.944.000, 551.000 y 308.000 dólares, respectivamente) que en la fabricación de aeronaves y en el sector de las computadoras y los productos electrónicos (en ambos casos, alrededor de 170.000 dólares) (Oficina del Censo de los Estados Unidos, 2001).

Como la productividad del trabajo viene determinada por una compleja serie de factores, un alto valor añadido por trabajador no siempre corresponde a una alta intensidad de tecnología en la producción. Por ejemplo, la introducción de nuevas técnicas de gestión y organización puede dar lugar a un aumento sustancial de la productividad en determinadas industrias, como sucede en el caso del sistema de producción ajustada introducido (*lean production system*) por los fabricantes japoneses de automóviles. Esto les dio una ventaja considerable sobre sus competidores que seguían utilizando el sistema fordista de producción. Con todo, el actual debate sobre las causas del crecimiento de la productividad del trabajo en los Estados Unidos durante la segunda mitad del decenio de 1990 demuestra la complejidad de esta cuestión. Mientras que algunos ponen de relieve la contribución al crecimiento global de la productividad aportada por la producción de computadoras y semiconductores, otros subrayan el gran crecimiento de la productividad a que da lugar el empleo de las tecnologías de la información (véase, por ejemplo, Oliner y Sichel, 2000; Gordon, 2000).

La productividad total de los factores (PTF) es otro índice para determinar la productividad y el nexo entre la intensidad de tecnología y los resultados económicos. Basándose en este índice, es posible clasificar los sectores según las tasas estimadas de crecimiento de la PTF a largo plazo en grandes países desarrollados que suelen estar a la vanguardia de los avances tecnológicos (Choudri y Hakura, 2000). Sin embargo, este indicador no se puede utilizar del todo en el presente contexto porque está basado en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas (CIIU), mientras que la CUCI se suele emplear para análisis del comercio. Sin embargo, si los productos antes identificados se catalogan como productos dinámicos en el mercado dentro del conjunto de las exportaciones mundiales se obtiene que casi todos ellos pertenecen al grupo de los sectores manufactureros con un alto crecimiento de la PTF (textiles, prendas de vestir y cuero; productos químicos; y productos metálicos, maquinaria y equipo) excepto tres productos básicos (seda, bebidas no alcohólicas y cereales) y el grupo formado por los instrumentos musicales, los discos y las cintas.

El comercio de los cinco grupos de productos antes señalados ha crecido rápidamente desde mediados del decenio de 1980, y desde 1993 especialmente el de las manufacturas de alta intensidad de mano de obra calificada y tecnología; el comercio de esos productos aumentó cinco veces entre 1980 y 1998 (gráfico 3.3). El comercio de productos intensivos en mano de obra y basados en recursos naturales, así como el de las manufacturas de mediana intensidad de mano de obra calificada y tecnología, ha crecido más rápidamente que el comercio total de los productos no energéticos, aunque la diferencia ha sido bastante reducida. En cambio el comercio

de manufacturas de baja intensidad de mano de obra calificada y tecnología, especialmente los productos básicos no energéticos, ha crecido a una tasa mucho más baja, sobre todo en los últimos años. Se ha producido en consecuencia una brusca caída de la participación de los productos básicos no energéticos en el comercio mundial, así como un fuerte y sostenido aumento de la parte correspondiente a las manufacturas de alta intensidad de mano de obra calificada y tecnología. A fines del decenio de 1990 la parte correspondiente a estos últimos productos llegó a superar la parte correspondiente a las manufacturas de mediana intensidad de mano de obra calificada y tecnología (cuadro 3.4).

Cuadro 3.4

**ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES^a POR CATEGORÍAS DE PRODUCTOS
SEGÚN LA INTENSIDAD DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN, 1980 Y 1998**

(En porcentaje)

Categoría de productos	<i>Proporción de las exportaciones de los países en desarrollo</i>		<i>Proporción de las exportaciones mundiales</i>	
	<i>1980</i>	<i>1998</i>	<i>1980</i>	<i>1998</i>
Productos básicos	50,8	19,0	25,7	14,8
Manufacturas intensivas en mano de obra y basadas en recursos naturales	21,8	23,2	14,7	15,0
Manufacturas de baja intensidad de mano de obra calificada y tecnología	5,8	7,3	10,1	7,6
Manufacturas de mediana intensidad de mano de obra calificada y tecnología	8,2	16,8	26,4	29,6
Manufacturas de alta intensidad de mano de obra calificada y tecnología	11,6	31,0	20,2	30,2

Fuente: Véase el cuadro 3.1.

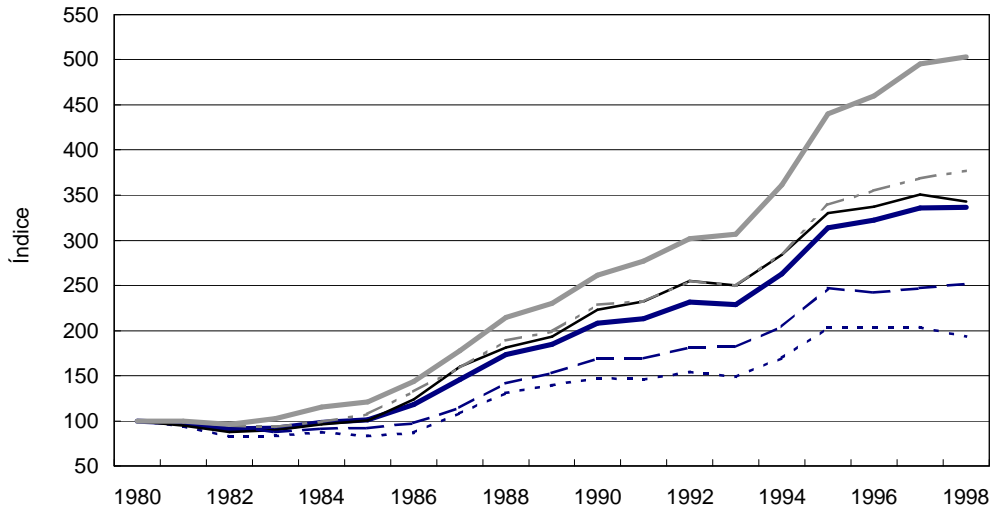
Nota: Para la clasificación de los productos véase el texto.

^a Excluidos los combustibles.

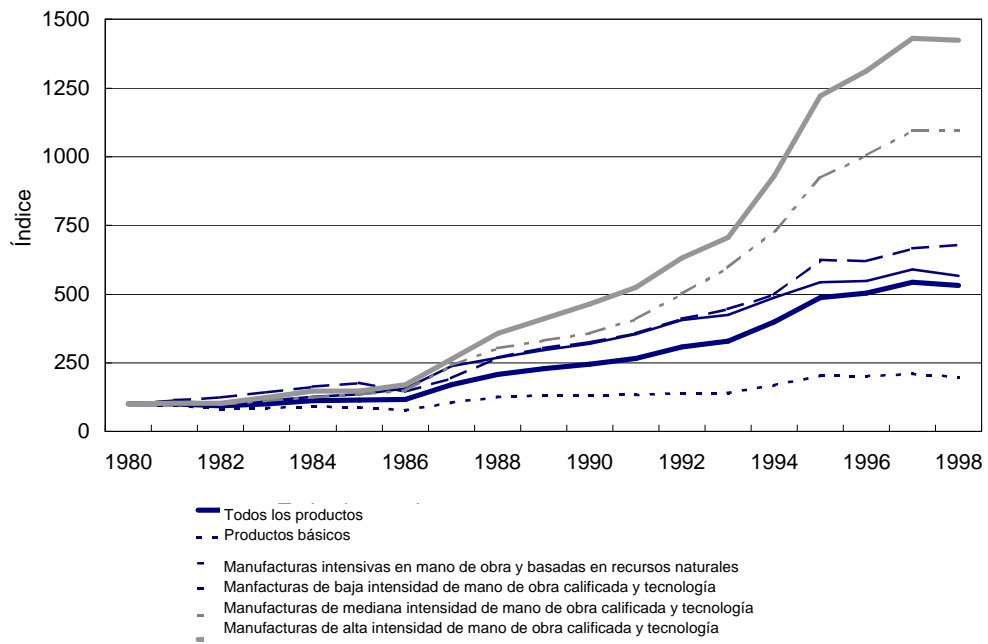
Salvo en el caso de los productos básicos no energéticos, las exportaciones de los países en desarrollo de todas las categorías de productos han crecido más rápidamente que las exportaciones mundiales de esas mismas categorías de productos, habiendo sido la diferencia mayor cuanto mayor ha sido la intensidad de mano de obra calificada y tecnología (gráfico 3.3). Consecuencia de ello ha sido la brusca caída de la participación de los productos básicos no energéticos en las exportaciones totales de productos no energéticos de los países en desarrollo, que pasaron de más del 50% en 1980 a menos del 20% en 1998. Las partes correspondientes a los productos intensivos en mano de obra y basados en recursos naturales así como a las manufacturas de baja intensidad de mano de obra calificada y tecnología en el total de las exportaciones no energéticas de los países en desarrollo no han experimentado cambios fundamentales, mientras que las correspondientes a las manufacturas de intensidad media y, especialmente, de alta intensidad de mano de obra calificada y de tecnología han experimentado un fuerte incremento; desde mediados del decenio de 1990 estas últimas han constituido de hecho la mayor parte de las exportaciones de los países en desarrollo.

Gráfico 3.3
CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE DIFERENTES CATEGORÍAS DE PRODUCTOS^A
SEGÚN LA INTENSIDAD DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN, 1980-1998
(Números índices, 1980 = 100)

A. Todo el mundo



B. Países en desarrollo



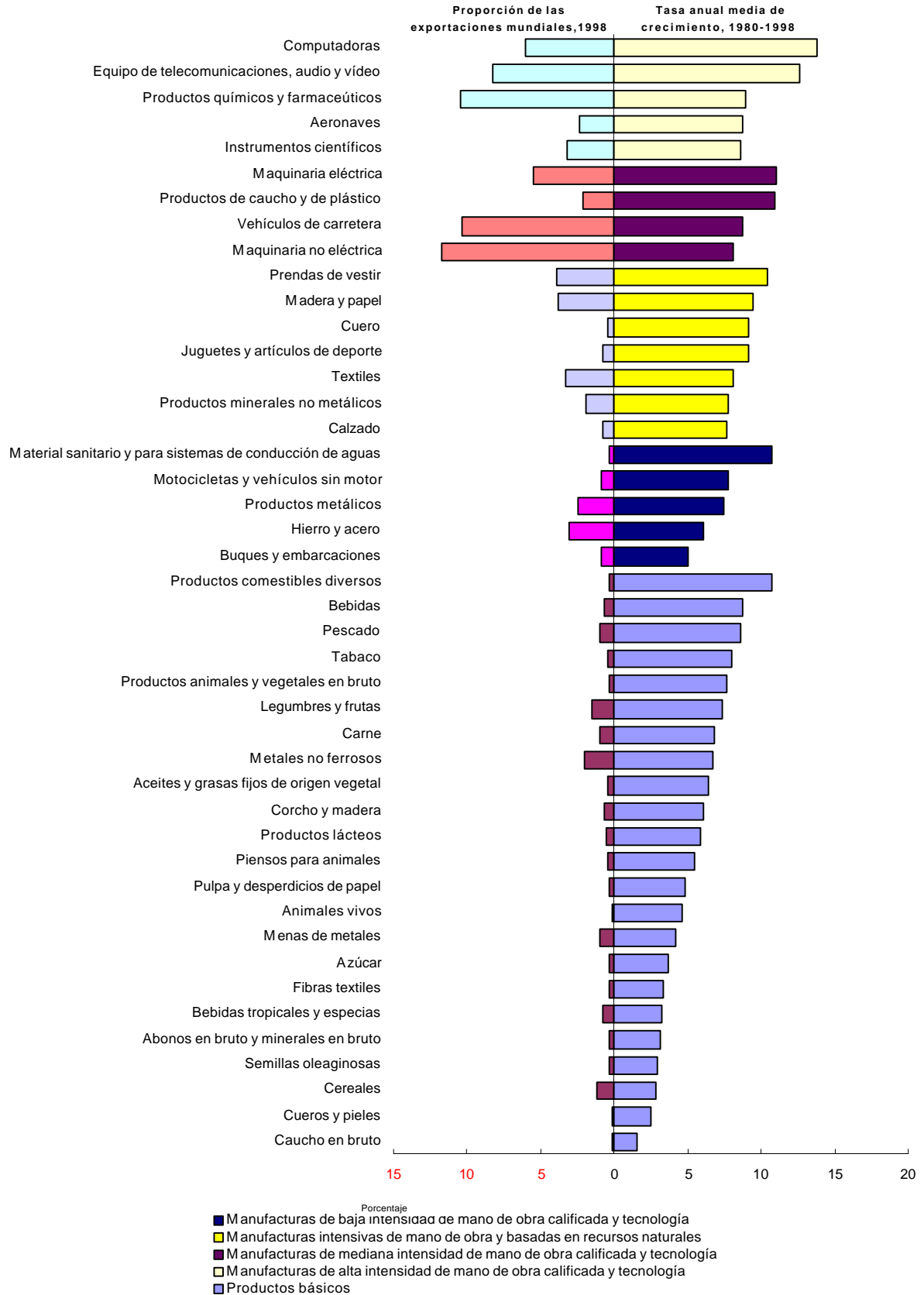
Fuente: Véase el cuadro 3.1.
^a Excluidos los combustibles

El gráfico 3.4, basado en la clasificación de la CUCI a nivel de dos y tres dígitos, muestra el rápido crecimiento que han experimentado en los dos últimos decenios las exportaciones mundiales de varios productos de todos los grupos, y en este sentido el dinamismo de los grupos de productos tiene una amplia base. Sin embargo, todos los grupos que unen un rápido crecimiento a una alta participación en las exportaciones mundiales pertenece a los grupos de productos con una intensidad elevada y media de mano de obra calificada y de tecnología. En los países en desarrollo, los productos con una elevada participación en las exportaciones totales han experimentado también las tasas más elevadas de crecimiento durante los dos últimos decenios (gráfico 3.5). Por esta razón las principales exportaciones de los países en desarrollo están concentradas en las computadoras y equipo de oficina; los equipos para telecomunicaciones, los equipos de audio y vídeo y los semiconductores, así como en las prendas de vestir. Todos estos productos requieren una gran densidad de mano de obra, lo que sugiere que la creciente importancia de la producción compartida a escala mundial ha sido un elemento determinante del crecimiento de sus exportaciones.

El análisis del crecimiento de las exportaciones de las distintas categorías de productos sugiere por ello la existencia, en todas las categorías, de productos dinámicos en relación con los mercados, entre ellos algunos productos básicos. Pese a ello, las exportaciones de los productos del grupo con una alta intensidad de mano de obra calificada y de tecnología han crecido mucho más rápidamente durante los dos últimos decenios. Tal vez el descubrimiento más sorprendente sea que cuanto mayor es el contenido de las exportaciones en mano de obra calificada y en tecnología, más rápida es la tasa de crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo en comparación con el crecimiento del comercio mundial. Sin embargo, esto no implica necesariamente que se haya producido una rápida y sostenida mejora tecnológica en las exportaciones de los países en desarrollo. En primer lugar, el rápido crecimiento de sus exportaciones de bienes con alta intensidad de mano de obra calificada y de tecnología se inició a principios del decenio de 1980 sobre una base relativamente reducida. En segundo lugar, y esto es más importante, dado que la participación de los países en desarrollo en las exportaciones de esos productos estaba normalmente reducida a los procesos intensivos en mano de obra de esos sectores en el contexto de la producción internacional compartida, las simples mediciones del crecimiento del valor bruto de las exportaciones ofrecen escasa orientación para evaluar la naturaleza de la participación de los países en desarrollo en el comercio mundial.

Gráfico 3.4

**DINAMISMO DE MERCADO DE LOS PRODUCTOS OBJETO DE COMERCIO EXTERIOR^a
SEGÚN LA INTENSIDAD DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN**



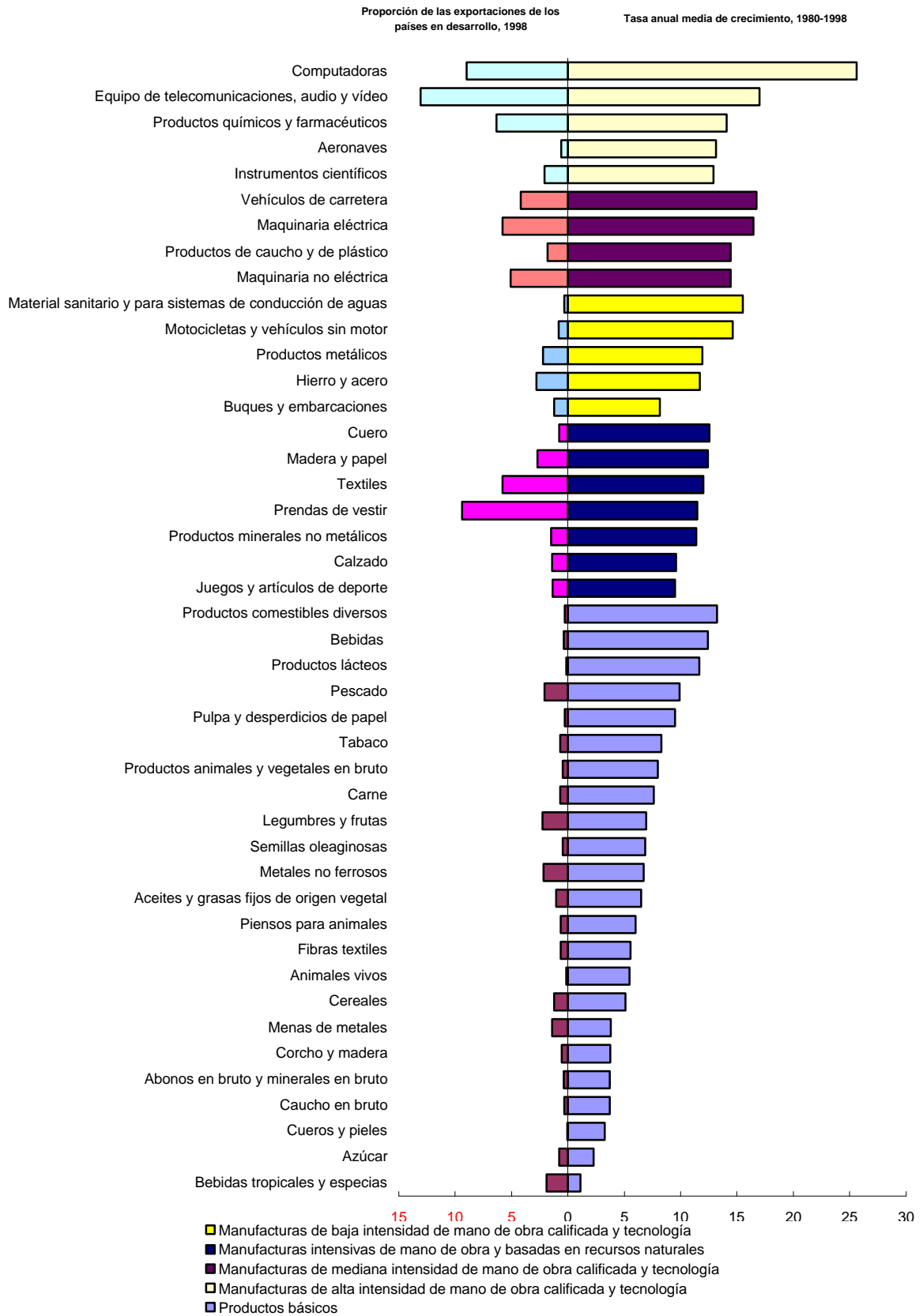
(Fuente nota y llamada del gráfico 3.4)

Fuente: Véase el cuadro 3.1.

Nota: Los grupos y subgrupos de productos están clasificados por orden decreciente de su tasa media de crecimiento durante el período 1980-1998. En el caso de algunos de los grupos de productos enumerados en este gráfico la definición difiere de la utilizada en otras partes del presente Informe. Esos grupos son los siguientes: "computadoras", que aquí incluye las computadoras y las máquinas de oficina y sus partes (CUCI 75); "equipo de telecomunicaciones", que aquí comprende el equipo de telecomunicaciones, de audio y de vídeo (CUCI 76) y los transistores y semiconductores (CUCI 776); y "maquinaria eléctrica", que a los efectos de este gráfico incluye los aparatos de electricidad, los aparatos y artefactos eléctricos y sus partes (CUCI 771 a 775), pero no incluye los transistores y semiconductores (CUCI 776).

^a Excluidos los combustibles.

Gráfico 3.5
DINAMISMO DE MERCADO DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO^A,
SEGÚN LA INTENSIDAD DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN



(1)

Fuente: Véase el cuadro 3.1.

Nota: Véase el gráfico 3.4.

^a Excluidos los combustibles.

E. Diferencias entre países en desarrollo

Los principales exportadores de los productos más dinámicos en los mercados mundiales son los países industrializados. De los países en desarrollo, sólo algunas economías de Asia oriental han conseguido abastecer los mercados mundiales con una importante cantidad de esos productos dinámicos. No parece que la mayoría de las otras regiones en desarrollo puedan participar en este proceso¹³.

En el cuadro 3.A2 del anexo 1 figuran los productos más dinámicos en relación con los mercados dentro del conjunto de las exportaciones de los países desarrollados, los países en desarrollo como grupo y varios subgrupos regionales. En él se muestra que las 15 exportaciones de más rápido crecimiento de los países industriales se encuentran entre los 20 productos más dinámicos en los mercados mundiales. En cambio, sólo 8 de las 20 exportaciones de más rápido crecimiento de los países en desarrollo figuran entre los 20 productos más dinámicos en los mercados mundiales. El hecho de que entre ellos figuren los cuatro productos de más rápido crecimiento en el comercio mundial se debe en gran medida al aumento de la participación de los países en desarrollo en los segmentos intensivos en mano de obra de la producción de bienes electrónicos de alta tecnología en el contexto de la producción internacional compartida. Igualmente, la creciente importancia de la subcontratación de actividades de producción a países en desarrollo parece ser la principal razón de que los productos del sector de las prendas de vestir figuren entre las exportaciones de más rápido crecimiento de los países industriales y no de los países en desarrollo.

Tal vez resulte sorprendente que sólo 3 de los 20 productos más dinámicos en los mercados mundiales (cuadro 3.1) se encuentren entre las 20 exportaciones de más rápido crecimiento de las *NEI de la primera oleada*; se trata de las computadoras y sus partes, las máquinas de oficina y los instrumentos ópticos. Sin embargo, esto sólo constituye una indicación de que estas economías no resultan un emplazamiento atractivo para los procesos intensivos en mano de obra en la producción de muchos productos dinámicos de alta intensidad de mano de obra cualificada y de tecnología. En cambio, 5 productos de la industria química figuran entre las 20 exportaciones de más rápida expansión de las *NEI de la primera oleada* y los productos acabados de la industria de vehículos automotores se encuentran también en una posición comparativamente destacada. Los productos textiles figuran muy por encima de las prendas de vestir en sus exportaciones, lo que sugiere que las *NEI de la primera oleada* han conseguido a lo largo de los años pasar de las prendas de vestir relativamente intensivas en trabajo a productos textiles más complejos.

Las computadoras y sus partes, máquinas de oficina, los instrumentos ópticos y los equipos para telecomunicaciones, audio y vídeo son los subgrupos más importantes en las exportaciones dinámicas de la *ASEAN-4* (Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia). Pero conviene mencionar que los automóviles para pasajeros figuran también entre las 20 exportaciones de más rápido crecimiento de esos países. Los productos más dinámicos en las exportaciones de Asia meridional pertenecen a una amplia variedad de grupos de productos, pero el número de productos electrónicos es considerablemente menor que en Asia oriental. También es de señalar la ausencia de todo producto del sector de las prendas de vestir.

Los países de *América del Sur*, en cuanto grupo, parecen estar en gran medida excluidos de las exportaciones dinámicas en los mercados mundiales. Sólo 2 de las exportaciones de más

rápido crecimiento del grupo se encuentran entre los 20 productos más dinámicos en el comercio mundial, a saber, las bebidas no alcohólicas y los tejidos de punto. Los productos objeto de la producción internacional compartida no se encuentran entre las exportaciones más dinámicas de América del Sur. La región no participa de forma significativa en las actividades de producción internacional compartida debido a factores tales como la mayor distancia geográfica de los países desarrollados que han sido los más activos en esas actividades, los altos salarios en comparación con la productividad, y una infraestructura inadecuada. Los países de la región han aprovechado su abundancia en recursos naturales para aumentar fuertemente sus exportaciones de productos primarios: sus 6 productos más dinámicos son productos primarios, y entre las 20 exportaciones de más rápido crecimiento de América del Sur figuran un total de 9 productos básicos¹⁴.

Pasando a la experiencia de cada país, la comparación de las participaciones de los cuatro grupos de productos de más rápido crecimiento en las exportaciones de los principales países en desarrollo revela lo siguiente¹⁵:

- *Los productos electrónicos y eléctricos* son las principales exportaciones de cada una de las cuatro NEI de la primera oleada (aunque son menos importantes en la República de Corea que en otras economías), así como de Filipinas, Malasia, y Tailandia. También desempeñan un importante papel en China, Costa Rica y México.
- *Los productos textiles y las manufacturas intensivas en mano de obra*, en especial las prendas de vestir, son importantes en China, Costa Rica, Filipinas, la India, Marruecos, México, la Provincia china de Taiwán, la República de Corea, Tailandia, Túnez y Turquía.
- *El equipo de transporte, en especial los automóviles para pasajeros y otros vehículos automotores*, es el único grupo de productos acabados de industrias tecnológicamente complejas que figura entre las principales exportaciones de varios países en desarrollo, en especial la Argentina, el Brasil, México y la República de Corea. Sin embargo, sólo en la República de Corea estas exportaciones provienen de actividades de producción realizadas en el país.
- *Los productos básicos y, en especial, los productos básicos dinámicos en relación con la oferta*, son de cierta importancia en Filipinas, la India, Indonesia, Malasia, Tailandia, Túnez y Turquía, y muy importantes para varios países de América del Sur y para Marruecos.

No cabe duda de que muchos factores específicos de cada país, como son la dotación en recursos naturales y su volumen, han influido en la composición y en la dinámica de las exportaciones de estos países. Existe, sin embargo, un claro patrón regional en las distintas experiencias de los países, que sugiere que la geografía ha desempeñado un importante papel. Los productos objeto de actividades de producción internacional compartida son importantes sólo en las exportaciones de los países geográficamente cercanos a uno de los principales mercados de países desarrollados, como son los Estados Unidos, la UE y el Japón. En cambio, su importancia no es muy grande en las exportaciones de los países geográficamente alejados de esos mercados.

Esto no significa, sin embargo, que las redes internacionales de producción operen únicamente dentro de los límites de su región. Parece que las economías de Asia oriental son también en este sentido distintas a las de los países de otras regiones ya que su integración en redes internacionales de producción es mucho más amplia que la de los países geográficamente próximos a los Estados Unidos o la UE. Además de gestionar redes regionales de producción, las empresas del Asia oriental exportan también a los Estados Unidos y Europa. En cambio, los países de Europa oriental normalmente se concentran en actividades de producción compartida con países de la UE, mientras que las empresas de países próximos a los Estados Unidos, en especial México, suelen participar sólo en redes de producción con los Estados Unidos.

(7)

Los países de América del Sur, en cuanto grupo, parecen estar en gran medida excluidos de las exportaciones dinámicas en los mercados mundiales.

F. Las exportaciones, la industrialización y el crecimiento

1. Las redes internacionales de producción, el comercio y la industrialización

¿Cómo se reflejan los distintos resultados obtenidos en el comercio mundial por un país en el comportamiento general de su economía, en especial en lo relativo a industrialización y crecimiento? En líneas generales, se supone que la mayor integración de los países en el sistema de comercio mundial mediante una mayor liberalización y apertura aumenta el impacto del comercio internacional en la actividad económica del país, y lo hace incrementando el tamaño de los sectores de productos destinados al comercio exterior en relación con el resto de la economía, ya que origina un trasvase de recursos de las industrias protegidas de sustitución de importaciones -reduciendo en consecuencia la producción de esas industrias- a las industrias orientadas a la exportación. En consecuencia, las importaciones y exportaciones suelen aumentar para un nivel dado de utilización de los recursos. La participación en las redes internacionales de producción refuerza este proceso. Lo cierto es que la mayoría de los países en desarrollo que han abierto rápidamente sus economías en los últimos años han experimentado un importante aumento en la relación entre comercio y renta. En algunos casos, este trasvase de recursos para aprovechar las ventajas comparativas produce importantes ganancias de eficiencia y de bienestar. Sin embargo, los beneficios son sumamente difíciles de cuantificar y probar, suscitando largos debates sobre los beneficios potenciales de los acuerdos de la Ronda Uruguay. En cualquier caso, estos beneficios son normalmente irrepetibles. Lo que importa desde el punto de vista del desarrollo es si una mayor integración y una expansión más rápida de las importaciones y las exportaciones traen consigo un ritmo más rápido de crecimiento y de convergencia de las rentas con los países industriales.

Los mecanismos que vinculan las exportaciones al crecimiento económico y la industrialización en los países en desarrollo han sido descritos con bastante detalle en anteriores ediciones del *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo* en relación con la evolución de las NEI de Asia oriental y los problemas con que han tropezado los países africanos dependientes de los

productos básicos para acelerar la acumulación y el crecimiento¹⁶. Estas vinculaciones varían según la etapa de desarrollo. En la primera etapa el acceso a los mercados mundiales proporciona a los países en desarrollo una "salida para los excedentes", permitiéndoles aprovechar tierras y mano de obra antes subutilizadas para producir mayores cantidades de productos básicos, cuyos excedentes pueden exportarse. Ello contribuye enormemente a aumentar la renta y la actividad económica, incluso cuando el valor añadido por trabajador es relativamente bajo, y proporciona las divisas necesarias para hacer importaciones e inversiones. El siguiente paso es iniciar la diversificación y elaboración de los productos básicos destinados a la exportación. Sin embargo, las posibilidades de acelerar el desarrollo mediante la profundización y la diversificación en el sector primario son limitadas. El crecimiento económico sostenido requiere en la inmensa mayoría de los países en desarrollo un cambio en la estructura de la actividad económica para orientarse hacia la fabricación de las manufacturas. En la mayoría de los países las industrias manufactureras se establecen en un principio para fabricar productos tradicionales intensivos en trabajo, que son los candidatos naturales a la primera generación de exportaciones de manufacturas. A medida que aumentan los ingresos y se va absorbiendo el excedente de mano de obra, los mayores costos laborales y la entrada de productores con costos inferiores merman progresivamente la competitividad de muchas manufacturas intensivas en mano de obra. Esto lleva a un nuevo reto, el de mejorar el nivel de la actividad industrial para producir manufacturas más complejas. Este alejamiento de las actividades dependientes de la explotación de recursos naturales e intensivas en mano de obra para pasar a otras más intensivas en tecnología y en mano de obra calificada es la razón fundamental del éxito de la industrialización posterior a la guerra en Asia oriental, especialmente en el Japón, la República de Corea y la Provincia de china de Taiwán. Como se examinó con bastante detalle en el anterior *Informe de 2000*, la base del éxito fue una mezcla de políticas comerciales e industriales y una actitud respecto a la IED fundamentalmente distintas a las adoptadas por un gran número de países en desarrollo en la era anterior de sustitución de importaciones, o durante el más reciente paso a una liberalización a ultranza¹⁷.

Los hechos antes examinados sugieren en realidad que, salvo unas pocas NEI del Asia oriental, que han alcanzado niveles de renta tan elevados o incluso más elevados que muchos países industrializados, las exportaciones de los países en desarrollo siguen basadas en gran parte en la explotación de recursos naturales o de trabajo no calificado. Son engañosos los datos que sugieren una rápida expansión de las exportaciones intensivas en tecnología y mano de obra calificada de los países en desarrollo, puesto que en su mayor parte estos países sólo intervienen en las etapas de montaje de la cadena de producción que necesitan mano de obra poco calificada. El paso de producir productos básicos a fabricar la primera generación de manufacturas no representa en su mayor parte un cambio hacia actividades más complejas. Por el contrario, la producción de determinados productos básicos puede ser más intensiva en mano de obra calificada y en capital y tener más vinculaciones con el resto de la economía que algunas actividades de montaje que requieren mano de obra no calificada o semicalificada.

Con esto no se quiere negar que la creciente importancia de la producción internacional compartida de productos tales como computadoras y equipo de oficina, semiconductores y equipo de telecomunicaciones ofrece nuevas oportunidades a los países en desarrollo con un considerable excedente de mano de obra para utilizar con mayor rendimiento esta mano de obra y aumentar de esta forma su renta per cápita. La participación en esas redes de producción puede proporcionar también un cierto impulso al desarrollo porque amplía la gama de sectores

en los que los países en desarrollo pueden basar sus esfuerzos de industrialización. Es posible sostener realmente que dada la posibilidad de dividir los procesos de producción en varios "segmentos" en función de las características específicas de cada producto, ya no es necesario que los productores dominen la cadena entera de producción ni que la organicen en el marco de una sola empresa, lo que estaría fuera de las posibilidades de la mayoría de los países en desarrollo. De esta forma pueden centrarse en dominar sólo una faceta de la producción y un limitado subconjunto de todas las actividades necesarias para la fabricación del producto final. Esto puede suponer grandes ahorros en costos de aprendizaje y permitiría a las pequeñas y medianas empresas nacionales coexistir con las grandes ETN. Según dotación de factores de producción de cada país, los países en desarrollo pueden empezar por crear una capacidad para fabricar los componentes más intensivos en trabajo de productos complejos para después ir avanzando gradualmente a actividades más intensivas en mano de obra calificada y tecnología.

Sin embargo, la participación de los países en desarrollo en esas cadenas de producción no está exenta de problemas ni de peligros. Ante todo, aumentar el valor añadido gracias a las mejoras tecnológicas y al crecimiento de la productividad en el contexto de la producción internacional compartida puede resultar más difícil que en las industrias independientes y autosuficientes. En segundo lugar, la creciente competencia entre países en desarrollo para entrar en esos mercados puede llevar a problemas relacionados con el error de generalización y provocar una carrera al abismo.

Como ilustran los casos examinados en el anexo 3, la participación en los segmentos intensivos en mano de obra de las cadenas internacionales de producción no produce automáticamente los efectos tecnológicos repercutibles necesarios para subir en la cadena de producción. Existen ciertamente ejemplos del éxito conseguido en la sustitución de importaciones en el contexto de la producción internacional compartida, al pasar del montaje de elementos importados a fabricarlos en el país. Uno de esos ejemplos es la creación de una capacidad nacional de producción en el sector de los productos textiles y las prendas de vestir en la República de Corea, que se describe en el anexo 3. Otra es la industria de las computadoras en la Provincia china de Taiwán, que es la industria con una base más amplia en este sector en Asia fuera del Japón. Esa economía ha diversificado su industria de fabricación de componentes para computadoras personales añadiendo toda una serie de segmentos de mercado de alto crecimiento y ha mejorado su capacidad nacional de producción de varios componentes con un alto nivel añadido, avanzando incluso más allá de la producción de manufacturas para ofrecer una gama de servicios de apoyo de más calidad e intensivos conocimientos técnicos (Ernst, 2000). En este mismo plano ha de señalarse el considerable éxito obtenido por Singapur en seleccionar ciertas industrias para su promoción y en utilizar activos controlados por las ETN para fabricar productos más complejos¹⁸.

Sin embargo, estos éxitos parecen ser las excepciones. En general, los países en desarrollo que intervienen en las cadenas internacionales de producción no participan en las partes del proceso total de producción que son intensivas en mano de obra calificada y en tecnología. Caso de ampliarse la base de proveedores locales, son principalmente las empresas proveedoras propiedad de capital extranjero y no las empresas nacionales las que manufacturan los componentes clave más complejos¹⁹. Esto puede obstaculizar el desarrollo de la capacidad nacional de suministro y entraña el peligro de que el país receptor de la IED se quede encerrado en su estructura actual de ventajas comparativas, basada fundamentalmente en actividades intensivas de trabajo no calificado o semicalificado, con lo cual verá retrasada la explotación de

potenciales ventajas comparativas en las etapas de producción de tecnología más avanzada. También puede constituir un importante problema para la mayoría de las economías en desarrollo que participan en las redes internacionales de producción. Dado que no se encuentran en las primeras fases del desarrollo con grandes cantidades de mano de obra subutilizada, sino que se trata más bien de economías de renta media -como son las NEI de la segunda oleada (Indonesia, Malasia y Tailandia)- que tuvieron éxito en las primeras etapas de la industrialización basada en la mano de obra y en los recursos naturales, ahora necesitan introducir rápidamente mejoras para seguir avanzando en el camino de la industrialización y el desarrollo. De hecho, este patrón de participación en las redes internacionales de producción para la fabricación de productos de exportación ha causado ciertas preocupaciones en los últimos años, incluso en algunos de los países de Asia oriental que más éxito han tenido en la explotación de diversas ventajas asociadas con las ETN. Se ha señalado que estas preocupaciones están relacionadas con:

"... los costos para las empresas locales de la política tendente a favorecer la producción de las manufacturas destinadas a la exportación y la inversión extranjera... Con las excepciones parciales de la Provincia china de Taiwán y Singapur (dedicados ambos intensamente a la "fabricación de equipo de marca" para empresas extranjeras), la política económica seguida en Asia oriental de favorecer las exportaciones de manufacturas no ha producido ni en cantidad ni en profundidad los efectos de arrastre que deseaban los planificadores y el capital local. Salvo en el caso de [la Provincia china de Taiwán] la fabricación de manufacturas destinadas a la exportación sigue dominada por fábricas de las filiales de empresas extranjeras con vinculaciones poco satisfactorias con el mercado local o con las empresas locales." (*Oxford Analytica Brief*, 2002: 1-2.)

Es de señalar también que la mayoría de estos países siguen siendo emplazamientos atractivos para los segmentos de las redes internacionales de producción que necesitan mucha mano de obra retribuida con salarios bajos para la fabricación de exportaciones porque aceptan a un gran número de trabajadores extranjeros que, según algunas estimaciones, representan hasta el 25% de la población activa en países como Malasia y Singapur (*Oxford Analytica Brief*, 2002). La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) presentó un panorama semejante en relación con los últimos esfuerzos en América Latina, donde

"... muchos países que mejoraron su competitividad internacional gracias a la IED en manufacturas no basadas en la explotación de recursos naturales, han generado vinculaciones muy débiles entre la economía local y las plataformas de exportación. En líneas generales se destacó la falta de una estrategia de promoción de las vinculaciones, especialmente en los casos de México, Costa Rica y Honduras, países en donde el éxito de las exportaciones no fue seguido por una evolución similar de la base industrial local." (UNCTAD/CEPAL, 2002)

Según el estudio de la UNCTAD/CEPAL, los esfuerzos encaminados únicamente a atraer IED gracias a la estabilidad macroeconómica y a las políticas pasivas de inversión entrañan el peligro de encerrar las ventajas estáticas dentro de plataformas de exportación con vinculaciones mínimas con la industria nacional.

Ese peligro es especialmente grande cuando las corrientes comerciales se basan en el acceso preferencial a los mercados, ya que los insumos necesarios para la producción han de

importarse de un país desarrollado. Además, el aumento de las complementariedades de la producción entre los países desarrollados y en desarrollo implica que una mayor parte de la producción y de las exportaciones del país en desarrollo va a depender de las decisiones y el comportamiento de empresas y países extranjeros, con la consiguiente pérdida de autonomía de los países en desarrollo en la formulación de estrategias de desarrollo que subrayen la importancia de las capacidades y objetivos nacionales. Por esta razón, la dispersión geográfica de las actividades de producción puede llevar a una menor, y no mayor, transferencia de tecnología. Los efectos indirectos de practicar la subcontratación de actividades o acoger a filiales de las ETN se reducen al disminuir el bloque de tecnología y conocimientos especializados necesarios en cualquier lugar y robustecerse las vinculaciones transfronterizas hacia atrás y hacia delante a costa de las internas. Además, cuando se trata únicamente de una pequeña parte de la cadena de producción, los subcontratistas exteriores y las ETN disponen de mayores posibilidades de elegir los lugares potenciales -ya que la localización de esas actividades toma un carácter más indiferente- lo que fortalece su posición negociadora frente al país receptor. Esto puede generar una excesiva y negativa competencia entre los países en desarrollo que les llevaría a ofrecer a las ETN concesiones cada vez mayores en materia fiscal y comercial para compensar el posible trasvase de competitividad de un grupo de países en desarrollo a otro; también puede de esta forma agravar las desigualdades de la distribución de las ganancias derivadas del comercio internacional y de las inversiones entre las ETN y los países en desarrollo.

Es cierto que la mejora tecnológica y el paso a una producción más intensiva en mano de obra calificada puede resultar especialmente difícil para aquellas economías que las ETN utilizan fundamentalmente como bases de exportación a terceros mercados, debido a su capacidad para ofrecer combinaciones adecuadas de productividad del trabajo y costos salariales y de infraestructura; como antes se señaló, esta forma de IED no suele estar sujeta a nada, desplazándose a los lugares más ventajosos, de acuerdo con la estrategia de las ETN en el contexto de las redes internacionales de producción. La mejora tecnológica es menos difícil para las economías en las que el IED busca la entrada en un mercado o la elusión del pago de aranceles; como esta forma de IED es más dependiente de la economía del país, ofrece al gobierno del país receptor una mayor capacidad de negociación para utilizar la IED de forma selectiva y así conseguir que cree efectos indirectos y vinculaciones con la industria local en el marco de una estrategia más amplia de industrialización. La mayoría de los ejemplos en los que se ha conseguido utilizar con éxito la IED para impulsar la industrialización y el progreso tecnológico, incluidos algunos de los casos antes mencionados, corresponden a países que han explotado con eficacia esa ventaja.

Estas características de las redes internacionales de producción impulsadas por las inversiones de las ETN ya fueron señaladas por Paul Streeten en el decenio de 1970 cuando por primera vez apareció esa tendencia:

"En cierto sentido, creo que la doctrina de la ventaja comparativa ha quedado justificada, aunque de una forma muy distinta a la normalmente considerada. Son el capital, los conocimientos técnicos y la gestión extranjeros y no los nacionales los que son sumamente móviles internacionalmente y los que se combinan con una abundante mano de obra nacional semicalificada e inmóvil. La especialización entre países no se hace en función de sus relativas dotaciones de factores, sino por factores de producción, especializándose los países pobres en mano de obra poco calificada y dejando los

beneficios del capital, la gestión y los conocimientos técnicos a los propietarios extranjeros de estos factores escasos pero internacionalmente móviles. La situación es en realidad una en la que lo que se exporta es el *trabajo mismo* más que el *producto del trabajo*. En cuanto al excedente del producto del trabajo sobre el salario..., ese excedente va al extranjero... Dado que las empresas operan en mercados oligopolísticos u oligopsonísticos, las ventajas de los costos no benefician necesariamente a los consumidores en forma de precios inferiores ni a los trabajadores en forma de salarios más elevados, sino que los beneficios van a parar a las empresas matrices. La continuidad de ese tipo de especialización internacional depende de la persistencia de grandes diferenciales de salarios...

El carácter de bloque de la contribución de las empresas multinacionales, que normalmente se consideraba su ventaja característica, es en este contexto la causa de la desigual distribución internacional de las ganancias derivadas del comercio y la inversión. Si el bloque se rompe o se agujerea, algunas de las rentas y de las ventajas monopolísticas revertirían al país receptor. Pero si el bloque es hermético sólo el factor menos escaso y más débil del país receptor obtiene una renta de las operaciones de estas empresas a menos que se utilice el poder de negociación para obtener una parte de esas otras rentas." (Streeten, 1993: 356 y 357)

Las estrategias de desarrollo basadas en la participación en los procesos intensivos en trabajo de las redes mundiales de producción son fundamentalmente distintas a los procesos de industrialización de la postguerra que tuvieron éxito en el Asia oriental, donde la ubicación de los países en la división internacional del trabajo fue fruto de unas políticas comerciales e industriales con objetivos muy bien escogidos. Esas políticas revistieron especial importancia en las NEI de la primera oleada, especialmente en la República de Corea y la Provincia china de Taiwán, ya que pasaron de producir manufacturas intensivas en mano de obra a realizar actividades intensivas en capital y tecnológicamente más complejas.

Como parte de su política estratégica para atraer la IED, los responsables de las políticas económicas de esas economías procuraron aumentar al máximo los beneficios en divisas y en tecnología que podían sacar a las ETN y asegurarse de que las inversiones de estas empresas complementaran los esfuerzos internos por fortalecer la capacidad de producción nacional y no que las sustituyeran²⁰.

(8)

Son engañosos los datos que sugieren una rápida expansión de las exportaciones intensivas en tecnología y mano de obra calificada de los países en desarrollo, puesto que en su mayor parte estos países sólo intervienen en las etapas de montaje de la cadena de producción que necesitan mano de obra poco calificada.

2. El comercio de manufacturas, el valor añadido y el crecimiento

De lo dicho anteriormente se infiere que el reciente éxito de muchos países en desarrollo en incrementar sus exportaciones de manufacturas y mejorar su participación en el comercio mundial, especialmente en lo que parecen ser productos de alta tecnología, no puede tomarse al pie de la letra. En realidad, el aumento del contenido en importaciones de la producción y el consumo nacionales como consecuencia de la rápida liberalización del comercio, junto con la mayor participación de los países en desarrollo en procesos intensivos en trabajo y de escaso valor añadido, además de basados en insumos importados, en el marco de redes internacionales de producción, significa que esos incrementos de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo pueden haber tenido lugar sin los correspondientes aumentos de ingresos y valor añadido. En el gráfico 3.6 se compara la evolución del comercio de manufacturas y el valor añadido en los países del G-7 con la registrada en un grupo de siete de los países en desarrollo más avanzados (D-7) para los que existen datos. La comparación es reveladora porque al G-7 corresponde casi la mitad del comercio mundial y las dos terceras partes de los ingresos mundiales y al D-7 aproximadamente el 60% del comercio de los países en desarrollo y el 40% del PIB de los países en desarrollo²¹. De la comparación se obtienen estos resultados:

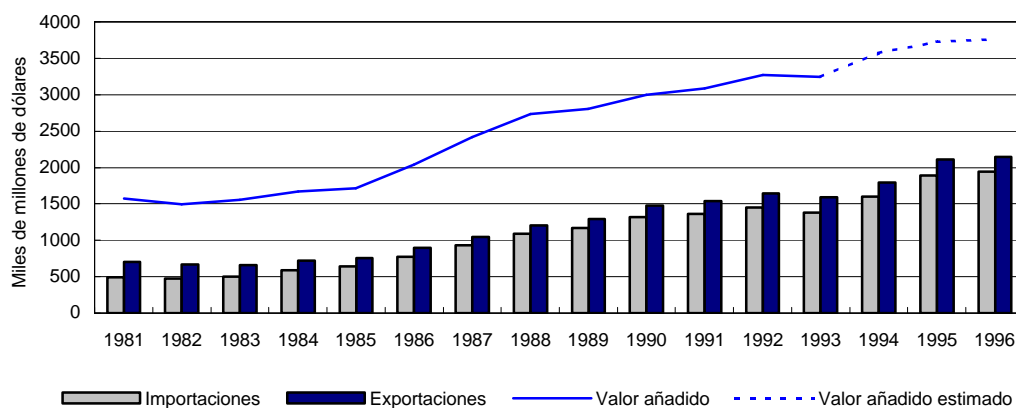
- Una importante diferencia entre los dos grupos es que en los países desarrollados el valor añadido manufacturero supera constantemente al comercio de manufacturas y que en los países en desarrollo sucede lo contrario;
- En ambos grupos, el valor añadido manufacturero muestra tendencia a bajar en relación con el comercio de manufacturas durante los dos últimos decenios, pero este descenso es mucho más pronunciado en los países en desarrollo; en los países del G-7 la relación entre el valor añadido manufacturero y las exportaciones de manufacturas cayó de aproximadamente el 225% a principios del decenio de 1980 al 180% a fines del decenio de 1990, mientras que en los países en desarrollo bajó del 75 al 55% durante el mismo período;
- En los países en desarrollo, las exportaciones e importaciones de manufacturas se mantuvieron en general a los mismos niveles hasta fines del decenio de 1980, época en que las importaciones empezaron a crecer con mayor rapidez que las exportaciones, mientras que en los países industrializados las exportaciones de manufacturas fueron constantemente superiores a las importaciones;
- Mientras que la relación entre el valor añadido manufacturero y las exportaciones de manufacturas y el PIB no experimentó prácticamente modificación alguna en los países industrializados, en los países en desarrollo la relación entre las exportaciones de manufacturas y el PIB subió en picado, en tanto que no se produjo ninguna tendencia importante al alza en la relación entre el valor añadido manufacturero y el PIB.

Gráfico 3.6

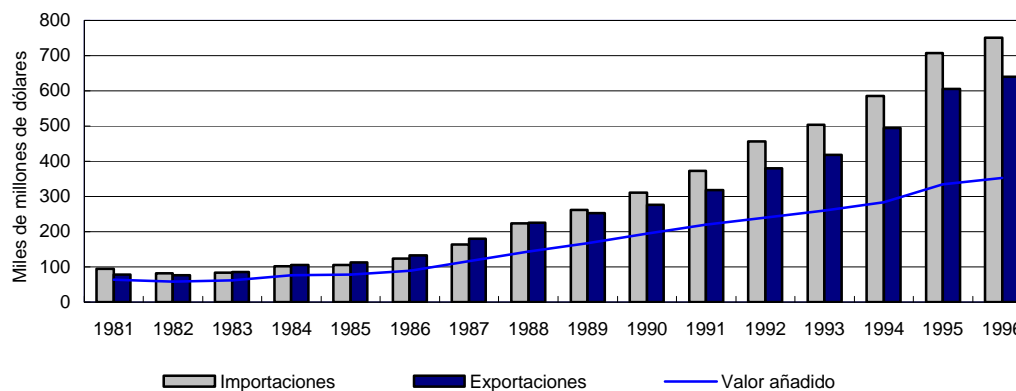
COMERCIO DE MANUFACTURAS Y VALOR AÑADIDO MANUFACTURERO EN CIERTOS GRUPOS DE ECONOMÍAS, 1981-1996

(En miles de millones de dólares)

G-7



D-7^a



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Nicita y Olarreaga (2001).

Nota: Las manufacturas son las definidas en la CUCI. No se dispuso para todos los países de datos sobre el valor añadido para los años posteriores a 1993. Las estimaciones del valor añadido para el G-7 durante el período 1994-1996 están basadas en los datos relativos a cuatro países (el Canadá, los Estados Unidos, el Japón y el Reino Unido) y en el supuesto de que el valor añadido para todo el G-7 creció en ese período a la misma tasa a la que lo hizo en aquellos cuatro países.

^a Hong Kong (China), Malasia, México, Provincia china de Taiwán, República de Corea, Singapur y Turquía.

Hay, sin embargo, importantes diferencias entre los países en desarrollo por lo que hace a la relación entre exportaciones de manufacturas y valor añadido manufacturero, como consecuencia en gran parte de las diferencias en sus respectivos patrones de industrialización e integración en el sistema mundial de comercio (gráfico 3.7)²². De esos países, sólo la República de Corea tiene una estructura de producción y comercio semejante a la de los principales países industriales. En todas las NEI de la primera oleada, con la excepción de Hong Kong (China), el valor añadido manufacturero aumentó a un ritmo tan rápido, o incluso más, que el valor de las importaciones y exportaciones de manufacturas durante los dos últimos decenios. Hong Kong (China) se encuentra al otro extremo, ya que se asemeja más a un centro de distribución con unos ingresos que proceden en su mayoría de la prestación de servicios intermedios. Su valor añadido manufacturero es sólo una fracción de sus exportaciones de manufacturas, y las diferencias entre ambas magnitudes han aumentado. Al contrario de las tres otras NEI de la primera oleada, Hong Kong (China) ha seguido con respecto a la IED una política de dejar hacer. Aunque es la NEI de todas las del Asia oriental que menos éxito ha tenido en modernizar y mejorar su producción industrial, sus especiales circunstancias le han permitido crecer y prosperar²³.

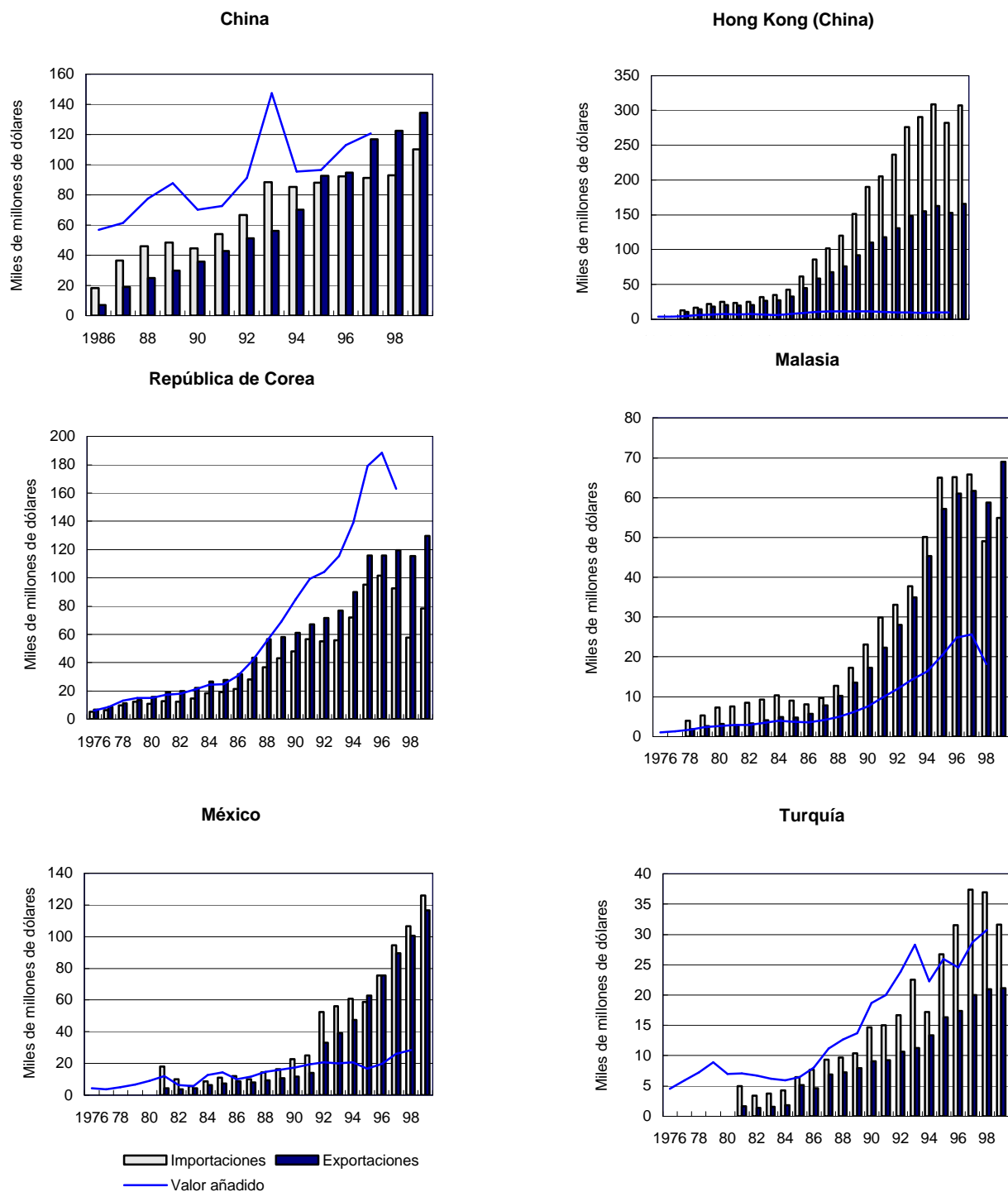
Tanto en Malasia como en México el valor de las importaciones y exportaciones de manufacturas es con mucho superior al valor añadido manufacturero. Como ya se ha señalado las exportaciones de esos dos países tienen un elevado contenido de importaciones directas debido a su estrecha participación en las redes internacionales de producción. Por ejemplo, en un reciente estudio se estimaba que en México las importaciones de productos para someterlos a una segunda elaboración representan entre la mitad y los dos tercios de las ventas totales de las filiales de ETN estadounidenses en industrias tales como computadoras y máquinas de oficina, equipo electrónico y equipo de transporte²⁴. En México el crecimiento del valor añadido manufacturero ha sido insignificante en comparación con el fuerte aumento de sus importaciones y exportaciones de manufacturas. En cambio, Malasia ha tenido un ritmo muy fuerte de crecimiento del valor añadido manufacturero durante los dos últimos decenios debido en parte a la creación de redes de proveedores locales con una gran aportación de capital extranjero.

En cambio, en Turquía y en China el valor añadido manufacturero ha sido, por término medio, superior al de las exportaciones de manufacturas. Turquía apenas participa en las redes internacionales de producción y sus exportaciones de manufacturas tienen un bajo contenido de importaciones directas. Sin embargo, sus importaciones de manufacturas son con mucho superiores a sus exportaciones, debido en parte a su alto grado de dependencia de los bienes de capital y los insumos intermedios importados y a la parte cada vez mayor de las importaciones de bienes de consumo en el gasto total. Como antes se señaló, China participa en los segmentos intensivos en mano de obra de las redes internacionales de producción, siendo elevado el contenido en importaciones directas de sus exportaciones de aparatos eléctricos y electrónicos. Pero también tiene grandes industrias tradicionales de exportación intensivas en capital con un valor añadido relativamente elevado y un escaso contenido de importaciones directas. Además, China ha evitado hasta ahora una rápida liberalización de las exportaciones (excepto en los sectores que participan en las actividades de producción internacional compartida), y en consecuencia siguen siendo bajas sus importaciones de bienes de consumo manufacturados.

Gráfico 3.7

COMERCIO DE MANUFACTURAS Y VALOR AÑADIDO MANUFACTURERO DE CIERTAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO

(En miles de millones de dólares)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Nicita y Olarreaga (2001).

Nota: Las manufacturas son las definidas en la CUCI.

El tamaño de la economía influye mucho en el grado de orientación al comercio, y los países pequeños suelen tener una elevada relación entre comercio e ingresos. Sin embargo, también influyen el éxito de la industrialización y el modo de integración en el sistema mundial de comercio, como puede verse comparando la evolución relativa del comercio y el valor añadido en la República de Corea y México (gráfico 3.7), dos economías de idéntico tamaño con un coeficiente de ponderación de la renta del 3% en la OCDE. Si comparamos a Turquía con México, pese a su menor tamaño económico (menos del 2% en el coeficiente de ponderación de la renta de la OCDE), el valor añadido manufacturero de Turquía es superior en casi el 50% al de sus exportaciones de manufacturas, en tanto que para México el valor añadido manufacturero es aproximadamente la tercera parte del de sus exportaciones (e importaciones) de manufacturas.

Estos resultados sugieren también que el aumento de la parte correspondiente a un país en el comercio mundial de manufacturas no implica necesariamente un aumento similar de su parte porcentual en la producción y los ingresos manufactureros mundiales. Sin embargo, no se dispone de datos generales y coherentes sobre el valor añadido manufacturero que permitan establecer comparaciones a escala mundial de estas magnitudes. El cuadro 3.5 contiene datos, tomados de fuentes diversas, sobre las partes porcentuales correspondientes a las economías desarrolladas y en desarrollo en el comercio y la producción mundial de manufacturas durante los dos últimos decenios²⁵. Del cuadro se desprende la importante conclusión de que mientras que la parte correspondiente a los países desarrollados en las exportaciones mundiales de manufacturas cayó entre 1980 y 1997, su participación en el valor manufacturero mundial aumentó considerablemente. En otras palabras, en términos relativos los países industriales parecen comerciar menos pero ganar más con las manufacturas.

La parte porcentual de las economías en desarrollo tanto en las exportaciones mundiales de manufacturas como en el valor añadido manufacturero mundial muestra un marcado aumento durante el mismo período, si bien el crecimiento de las exportaciones es mucho mayor que el del valor añadido. Todas las economías asiáticas del cuadro 3.5, así como Turquía, aumentaron su parte porcentual en las exportaciones mundiales de manufacturas, mientras que en América Latina sólo ocurrió esto en el caso de México. Es de observar que las otras principales economías de América Latina, en especial la Argentina y el Brasil, que no tienen una participación importante en las redes internacionales de producción, han podido aumentar su parte porcentual en las exportaciones mundiales de manufacturas. De igual manera, con la sola excepción de Hong Kong (China), todos los países de Asia oriental aumentaron su parte porcentual en el valor añadido manufacturero mundial, cosa que no sucedió con ninguno de los países de América Latina. En pocas palabras, de las economías aquí examinadas, ninguna de las que llevaron a cabo una rápida liberalización del comercio y de las inversiones durante los dos últimos decenios consiguió aumentar apreciablemente su parte porcentual en los ingresos manufactureros mundiales, pese a que algunos de ellos registraron un rápido crecimiento de las exportaciones de manufacturas.

(9)

El aumento de la parte correspondiente a un país en el comercio mundial de manufacturas no implica necesariamente un aumento similar de su parte porcentual en la producción y los ingresos manufactureros mundiales.

Cuadro 3.5

**PARTE PORCENTUAL DE DETERMINADOS GRUPOS REGIONALES Y ECONOMÍAS
EN DESARROLLO EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE MANUFACTURAS
Y EN EL VALOR AÑADIDO MANUFACTURERO MUNDIAL, 1980 Y 1997**

(En porcentajes)

Región/economía	Parte porcentual en las exportaciones mundiales de manufacturas		Parte porcentual en el valor manufacturero mundial	
	1980	1997	1980	1997
Países desarrollados	82,3	70,9	64,5	73,3
Países en desarrollo	10,6	26,5	16,6	23,8
América Latina	1,5	3,5	7,1	6,7
Argentina	0,2	0,2	0,9	0,9
Brasil	0,7	0,7	2,9	2,7
Chile	0,0	0,1	0,2	0,2
México	0,2	2,2	1,9	1,2
Asia meridional y oriental	6,0 ^a	16,9	7,3	14,0
NEI	5,1	8,9	1,7	4,5
Hong Kong (China)	0,2	0,6	0,3	0,2
Provincia china de Taiwán	1,6	2,8	0,6	1,6
República de Corea	1,4	2,9	0,7	2,3
Singapur	0,9	2,6	0,1	0,4
ASEAN-4	0,6	3,6	1,2	2,6
Filipinas	0,1	0,5	0,3	0,3
Indonesia	0,1	0,6	0,4	1,0
Malasia	0,2	1,5	0,2	0,5
Tailandia	0,2	1,0	0,3	0,8
China	1,1 ^b	3,8	3,3	5,8
India	0,4	0,6	1,1	1,1
Turquía	0,1	0,5	0,4	0,5

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en ONUDI, *Handbook of Industrial Statistics* (varios números); ONUDI, *International Yearbook of Industrial Statistics*, varios números; Banco Mundial, *Indicadores del desarrollo mundial 2000* (cuadro 4.3); NU/DAES, base de datos de la publicación *Commodity Trade Statistics*; y NU/DAES, *Monthly Bulletin of Statistics* (varios números).

Nota: Cálculos en dólares corrientes. Los datos sobre el valor añadido están basados en la definición de manufacturas utilizada en las estadísticas industriales, mientras que los datos de las exportaciones están basados en la definición de manufacturas utilizada en las estadísticas comerciales. No obstante, si se calcula la parte porcentual en las exportaciones mundiales de manufacturas basándose en la definición de manufacturas utilizada en las estadísticas industriales se obtienen resultados muy similares para los países para los que se dispone de datos completos.

^a Excluida China.

^b 1984.

Como puede verse existe una escasa correlación entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento del valor añadido en las economías en desarrollo que figuran en el cuadro 3.5 Hong Kong (China), México y Turquía registraron los mayores aumentos de su parte porcentual en las exportaciones mundiales de manufacturas, pero la parte porcentual de las dos primeras economías en el valor añadido manufacturero mundial experimentó en realidad una caída,

mientras que la de Turquía registró sólo un aumento moderado. Es especialmente de señalar que entre 1980 y 1997 la parte porcentual de México en las exportaciones mundiales de manufacturas se multiplicó por 10 mientras que su parte porcentual en el valor añadido manufacturero mundial bajó más de un tercio, y en la renta mundial (en dólares corrientes) en aproximadamente un 13%. En cambio, la República de Corea, Singapur y la Provincia china de Taiwán registraron los mayores aumentos de su parte porcentual en el valor añadido manufacturero mundial, sin que aumentase en la misma proporción su parte porcentual en las exportaciones mundiales de manufacturas. Pese a haber obtenido China excelentes resultados comerciales y de crecimiento, el aumento de su parte porcentual en el valor añadido manufacturero mundial es menos impresionante que el de su parte porcentual en el comercio de manufacturas. Esto también es cierto para las NEI de la segunda oleada, que han conseguido aumentar su parte porcentual tanto en el comercio de manufacturas como en el valor añadido manufacturero mundial en los dos últimos decenios.

Además, en los países con una amplia participación en las redes internacionales de producción a través de la IED, una parte importante del valor añadido en las ETN va a parar a empresas extranjeras por concepto de beneficios. Este es el caso, en Asia oriental, de Malasia (*Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1999*: 127 a 130 y cuadro 5.6) y China (véase el capítulo V).

G. Conclusiones

Durante más de un decenio el comercio mundial ha crecido con mayor rapidez, por término medio, que la renta mundial como consecuencia de la rápida integración. No obstante, esa integración se ha efectuado a ritmos diferentes en los distintos mercados. Mientras que el comercio mundial de numerosos productos ha aumentado a tasas de dos dígitos el de algunos otros se ha estancado o reducido en términos absolutos. En cierta medida esto se debe a las diferencias de elasticidad-renta y al ritmo de innovación de los productos en los distintos sectores. Pero también refleja, en parte, cambios estructurales en el patrón de la competitividad, especialmente la aparición de nuevos actores entre los países en desarrollo en varios sectores.

También es posible que las políticas que determinan el acceso a los mercados tanto de las mercancías como de la IED hayan tenido una influencia más decisiva en la evolución del comercio de distintos productos. Mientras que el mantenimiento de obstáculos en los países industriales ha impedido el crecimiento del comercio en muchas esferas de interés para las exportaciones de los países en desarrollo, la rápida liberalización de estos países ha contribuido a la expansión del comercio de manufacturas intensivas en mano de obra calificada y en tecnología, productos para los que los países más avanzados gozan de una ventaja competitiva. La creciente movilidad del capital, unida a las continuas restricciones a la circulación de los trabajadores, ha ampliado el alcance de las redes internacionales de producción. Esto ha llevado a una aceleración del comercio en numerosos sectores en los que es posible dividir las cadenas de producción en segmentos y situarlos en distintos países. A este proceso han contribuido las políticas comerciales de los países industriales al conceder acceso preferencial a sus mercados o a productos fabricados en plantas de montaje en el extranjero de sus ETN, así como a productos que contienen insumos originarios de esos mismos países. También ha ayudado la política de los países en desarrollo de ofrecer diversos incentivos a la IED y de alentar a las ETN a operar en sus territorios con un mínimo de restricciones.

Los datos antes examinados muestran que las ventajas de la integración y expansión del comercio internacional dependen de las modalidades de la participación de los países en el sistema comercial y de la forma en que su comercio esté vinculado con la actividad económica del país. Una importante conclusión a la que se llega es que la evolución de la parte porcentual de un país en el comercio mundial no siempre se traduce en un cambio similar en su parte porcentual en la renta mundial. En efecto, mientras que la parte porcentual de los países industriales en el comercio mundial de manufacturas cayó durante los dos últimos decenios, en cambio aumentó su parte porcentual en los ingresos por exportaciones de manufacturas. En contraste con esos países, aumentó la parte porcentual de los países en desarrollo tanto en el comercio de manufacturas como en el valor añadido manufacturero. Sin embargo, este panorama general oculta grandes diferencias entre los países en desarrollo:

- En primer lugar, los países que no han podido apartarse de la producción de productos básicos, cuyos mercados están comparativamente estancados o en declive, se han quedado marginados en el comercio mundial. Sin embargo, el aumento del comercio de varios productos básicos ha sido tan rápido como el de algunas manufacturas, y los países que han conseguido entrar en esos sectores han experimentado una considerable expansión de sus exportaciones e ingresos.
- En segundo lugar, la mayoría de los países en desarrollo que han conseguido pasar de producir productos básicos a fabricar manufacturas lo han hecho centrándose en productos obtenidos de recursos naturales e intensivos en mano de obra, productos que normalmente carecen de dinamismo en los mercados mundiales.
- En tercer lugar, son muchos los países en desarrollo que han conseguido aumentar rápidamente sus exportaciones de productos intensivos en mano de obra calificada y en tecnología, productos que han conocido una rápida expansión de su comercio mundial durante los dos últimos decenios. Sin embargo, la participación de los países en desarrollo en la fabricación de esos productos se ha limitado, con algunas notables excepciones, a los procesos de montaje intensivos en trabajo pero de escaso valor añadido. En consecuencia, disminuyó la parte porcentual de algunos de esos países en los ingresos mundiales por exportación de manufacturas. En el caso de otros países, el aumento del valor añadido manufacturero se situó muy por debajo del aumento de su parte porcentual en el comercio mundial de manufacturas.
- Por último, algunos países han experimentado fuertes aumentos de su parte porcentual en el valor añadido manufacturero mundial, que han igualado o superado los aumentos de su parte porcentual en el comercio mundial de manufacturas. En este grupo figuran algunas NEI de Asia oriental que habían conseguido ya considerables avances en su industrialización antes de que otras economías empezasen a dar preferencia a la producción orientada a la exportación. Sin embargo, no está en este grupo ninguna de las otras economías que han procedido a una rápida liberalización del comercio y las inversiones en los dos últimos decenios.

Por consiguiente, con la excepción de este último grupo, las exportaciones de los países en desarrollo siguen concentradas en productos obtenidos a partir de recursos naturales e intensivos en mano de obra. El crecimiento de los mercados es lento para muchos de estos productos, que siguen protegidos en los países industriales. Mientras que la expansión de estos sectores puede

ayudar a los países en la parte inferior de la escala del desarrollo a mejorar el empleo y la renta, poco pueden ofrecerles a los países en desarrollo más avanzados, ya que su productividad potencial es reducida en comparación con la de los productos intensivos en mano de obra calificada y en tecnología. Como se examina en el próximo capítulo, podría ser contraproducente que un gran número de países en desarrollo, especialmente los que tienen una economía de tamaño grande, trataran simultáneamente de ampliar esas exportaciones y que aumentase la competencia entre ellos para atraer inversiones extranjeras directas hacia los segmentos intensivos en mano de obra de las redes de producción integradas verticalmente. En el caso de muchos países, una política de rápida reconversión a la fabricación de productos dinámicos en relación con el mercado y la oferta, junto con una mayor proyección hacia los mercados internos, les ofrecería una estrategia de expansión de la actividad industrial más viable que ampliar el actual patrón de producción y comercio. En este proceso, la modernización tecnológica puede desempeñar un papel fundamental no sólo porque aumentaría las ganancias derivadas del comercio sino también porque ampliaría el mercado nacional gracias a los aumentos de la productividad y de los salarios. Para que la creación de capacidades productivas y la industrialización sigan avanzando en los países que se han orientado a los segmentos intensivos en trabajo y con salarios bajos de las redes internacionales de producción es necesaria una estrategia que permita reemplazar las piezas y componentes importados intensivos en trabajo calificado y tecnología por otros producidos en el país a fin de incrementar el valor añadido interno de las exportaciones. En la mayoría de los países esto les obligaría a aplicar a la IED y a las ETN una política distinta de la que han adoptado hasta ahora.

(10)

Para que la industrialización siga avanzando es necesaria una estrategia que permita reemplazar las piezas y componentes importados intensivos en trabajo calificado y tecnología por otros producidos en el país a fin de incrementar el valor añadido interno de las exportaciones.

Notas

¹ Es cierto que ni la teoría económica ni una experiencia histórica más larga pueden confirmar la existencia de esta vinculación causal inequívoca entre comercio y desarrollo. Aunque los trabajos más conocidos han estado frecuentemente centrados en las ganancias de eficiencia y en los efectos en el bienestar de la mejora de la asignación de recursos derivada del libre comercio, no ha sido posible establecer una fuerte vinculación causal entre comercio y las dos principales fuentes de crecimiento, que son la acumulación de capital y el aumento de la productividad. Para las controversias sobre la relación entre comercio y desarrollo, véase Srinivasan y Bhagwati (1999); y Rodrik (1999).

² En este capítulo no se ha hecho una distinción formal entre productos dinámicos y no dinámicos. Para el análisis se han ordenado los productos según las tasas de crecimiento que han tenido cada uno de ellos en el comercio mundial desde 1980 (véase el cuadro 3.A1 en el anexo 1). Para establecer aquella distinción formal haría falta fijar un umbral: la tasa media de crecimiento de la renta mundial en el mismo período podría servir de indicador a ese efecto.

³ Estos indicios se basan en un análisis de los errores de previsión y en una prueba Chow.

⁴ Según Jaffee y Gordon (1993) y el Banco Mundial (1994) son éstos: la carne y los productos cárnicos; los productos lácteos; la pesca y los productos de la pesca; las legumbres y hortalizas; las frutas y nueces; las especias; y los aceites vegetales.

⁵ Sin embargo, se produjeron importantes incrementos entre 1966 y 1986 tanto de la tasa de frecuencia de las BNA como de la tasa de importaciones afectadas por estas barreras: los productos alimenticios fueron los que experimentaron el incremento más elevado de la tasa de frecuencia; entre las manufacturas, los textiles y las prendas de vestir, los metales ferrosos y el equipo de transporte fueron los productos más afectados (Laird y Yeats, 1990).

⁶ Como las normas de la arancelización permitían también importantes aumentos de los aranceles, éstos siguieron siendo elevados incluso después de aplicadas las reducciones arancelarias convenidas. Además, apenas si se ha avanzado en la reducción del apoyo interno a la agricultura y de las subvenciones a la exportación que distorsionan el comercio. Estas consideraciones están tomadas de OMC (2001d).

⁷ Este fenómeno también se ha denominado subcontratación o externalización de actividades, deslocalización, fragmentación, intraespecialización en un producto, comercio intraempresarial de productos intermedios, especialización vertical y segmentación de la cadena de valor, pero por lo general significa la separación geográfica de las actividades necesarias para la producción de un producto (o servicio) en dos o más países. Para el examen de las diversas cuestiones relacionadas con la producción internacional compartida, véase, por ejemplo, Arndt y Kierzkowski (2001).

⁸ Estos grupos de productos están clasificados en los grupos siguientes de la CUCI: 784 (partes y accesorios de los vehículos automotores), 759 (partes y accesorios de máquinas de oficina y de equipo para la elaboración automática de datos), 764 (equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios de equipo para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido); y 772 (aparatos eléctricos para circuitos eléctricos).

⁹ Este grupo de productos corresponde al grupo 776 de la CUCI (válvulas y tubos; células fotoeléctricas; diodos, transistores y elementos semiconductores similares; microcircuitos electrónicos y sus partes).

¹⁰ Exposición basada en CEPE (1995), OMC (1998) y Graziani (2001).

¹¹ Para un examen detallado del TPP entre la UE y los países de la Europa central, véase Baldone, Sdogati y Tajoli (2001).

¹² El MERCOSUR comprende la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay (con acuerdos para una zona de libre comercio firmados con Bolivia y Chile). La ASEAN comprende Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Malasia, Myanmar, la República Democrática Popular Lao, Singapur, Tailandia y Viet Nam.

¹³ Para la composición de los grupos de países utilizados en este contexto, véase UNCTAD (2000). Para una descripción más detallada de la estructura de las exportaciones de uno o varios grupos de países en desarrollo, véase Mayer, Butkevicius y Kadri (2002).

¹⁴ En el caso de los países de África, América Central y el Caribe, la amplitud y diversidad de los grupos de productos que componen sus 20 productos de exportación más dinámicos hace que sea difícil establecer un patrón claro debido, en parte, a la heterogeneidad de los países de la región.

¹⁵ En esta comparación sólo se incluyen los 20 países con un crecimiento más rápido de las exportaciones durante el período 1980-1998 y con unos ingresos totales de exportación superiores a 5.000 millones de dólares en 1998. Sin esta última condición, el grupo de 20 países con las tasas más rápidas de crecimiento de las exportaciones incluiría a varios países muy pequeños como Benin, Bhután, Camboya, Djibouti, Guinea Ecuatorial, Lesotho, Maldivas, la República Democrática Popular Lao, y Seychelles.

¹⁶ Véase en especial el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1996*, segunda parte, cap. II; el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1997*, segunda parte, cap. II; y el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1998*, segunda parte, cap. IV.

¹⁷ Para el examen de las políticas aplicadas en Asia oriental, véanse el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1994*, segunda parte, cap. I, y el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1996*, segunda parte. Para una evaluación crítica de la liberalización a ultranza, véanse el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1997*, segunda parte, caps. II y IV, y el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1999*, cap. VI; y para las políticas de sustitución de importaciones en África, véase el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1998*, segunda parte, caps. IV y V.

¹⁸ Véase Lall (1995, 1998). Para una comparación de las políticas relacionadas con la IED y las ETN aplicadas en las NEI de Asia oriental, véase el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1996*, segunda parte, cap. II.

¹⁹ Este parece ser el caso incluso en Malasia, que tiene una base más desarrollada de proveedores locales en el sector del equipo eléctrico y productos electrónicos que muchos otros países participantes en las redes internacionales de producción de esos productos, con inclusión de México y Tailandia (Mortimore, Romijn y Lall, 2000: 71). La propiedad extranjera de los proveedores nacionales es también importante en la industria del automóvil; véase UNCTAD (2001, recuadro IV.2: 132).

²⁰ Véase el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1996*, segunda parte, cap. I.

²¹ Los datos originales proporcionados por Nicita y Olarreaga (2001) se basaban en la definición de manufacturas empleada en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU). Los

datos del gráfico 3.6 se basan en la definición de manufacturas empleada en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI); para convertir la primera en la segunda habría que efectuar un ajuste que consistiría en excluir los alimentos elaborados, los combustibles y los minerales. Sólo se dispone de datos de China a partir de 1986. Sin China es posible construir series cronológicas del comercio mundial y del valor añadido para el período 1981-1996. El panorama general es sin embargo el mismo en grandes líneas.

²² Tanto las cifras del *International Yearbook of Industrial Statistics* de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) como las proporcionadas por Nicita y Olarreaga (2001) arrojan un fortísimo e inusitado valor máximo para el valor añadido manufacturero en China en 1993. Este valor tan alto habría que atribuirlo en gran parte al efecto de la devaluación de la moneda, ya que el valor añadido manufacturero está expresado en dólares corrientes en el gráfico 3.7.

²³ Para un análisis detenido, véase el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1996*, segunda parte, cap. II).

²⁴ El que esta parte porcentual sea muy superior -especialmente en equipo electrónico- a la de las filiales de ETN en otros países con una productividad del trabajo y una renta media similares probablemente se deba sobre todo a la política fiscal de México favorable para las ETN, al acceso preferencial a los mercados previsto en el TLCAN y a la proximidad geográfica con los Estados Unidos (Hanson, Mataloni y Slaughter, 2002).

²⁵ Los datos del cuadro 3.5 sobre el valor añadido se basan en la definición de manufacturas empleada en la CIIU, mientras que los datos sobre las exportaciones están basados en la definición de manufacturas empleada en la CUCI. Sin embargo, calcular la parte porcentual en las exportaciones mundiales de manufacturas basándose en la definición de manufacturas empleada en las estadísticas industriales da resultados muy semejantes respecto a países para los que se dispone de datos completos.

Anexo 1 del capítulo III

**CRECIMIENTO Y CLASIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES
MUNDIALES DE MERCANCÍAS**

En el presente anexo figura información básica que respalda el análisis del dinamismo de las exportaciones en el comercio mundial de mercancías. En el cuadro 3.A1 se enumeran 225 categorías de productos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), Rev.2, al nivel de tres dígitos. Los grupos de productos están ordenados con arreglo a la tasa media anual de aumento del valor de sus exportaciones durante el período 1980-1998, que se utiliza como índice de "dinamismo en los mercados". En el cuadro también se divide cada grupo de productos en diferentes categorías con arreglo a la combinación de las distintas intensidades de mano de obra calificada, de tecnología y de capital, así como según las características en cuanto a escala, como sigue:

Productos primarios	A
Manufacturas intensivas en mano de obra y basadas en recursos naturales	B
Manufacturas de baja intensidad de mano de obra calificada y de tecnología	C
Manufacturas de intensidad media de mano de obra calificada y de tecnología	D
Manufacturas de alta intensidad de mano de obra calificada y de tecnología	E
Productos no clasificados.....	F

En el cuadro no se toman en consideración algunas partidas de la CUCI, debido a que los datos relativos a estas categorías son incompletos. Se trata de las incluidas en los siguientes grupos o subgrupos de la CUCI: 286 (minerales de uranio y torio y sus concentrados), 333 (petróleo crudo), 351 (corriente eléctrica), 675 (flejes y cintas de hierro o acero), 688 (uranio y torio), 911 (paquetes postales), 931 (operaciones y mercancías especiales no clasificadas), 961 (monedas, excepto de oro) y 971 (oro).

Tampoco se toman en consideración varios otros grupos de la sección 3 de la CUCI, a saber: 322 (hulla), 323 (coque y briquetas), 334 y 335 (productos derivados del petróleo) y 341 (gas) porque el análisis sólo abarca el comercio de mercancías no energéticas.

En el cuadro 3.A2 se indican los productos más dinámicos en los mercados en las exportaciones de los países desarrollados, los países en desarrollo como grupo y los cuatro subgrupos regionales que se examinan en la sección E del presente capítulo. Los grupos de productos puestos de relieve en el cuadro se encuentran entre los 20 más dinámicos en los mercados mundiales, enumerados en el cuadro 3.A1 y también en el cuadro 3.1 del texto principal.

Cuadro 3.A1

**CRECIMIENTO ANUAL MEDIO DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES
DE LOS GRUPOS DE PRODUCTOS DE LA CUCI EN 1980-1998 Y SU
CLASIFICACIÓN SEGÚN LA INTENSIDAD DE
LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN**

(Ordenados según el crecimiento del valor de las exportaciones)

Puesto	Código de la CUCI	Grupo de productos (nomenclatura de la CUCI)	Categoría de productos	Crecimiento anual medio del valor de las exportaciones (en porcentaje)
1	776	Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo caliente, de cátodo frío o de fotocátodo y sus partes	E.....	16,3
2	752	Máquinas para la elaboración automática de datos y sus unidades	E.....	15,0
3	759	Partes y accesorios destinados a las máquinas y aparatos de los grupos 751 ó 752 ...	E.....	14,6
4	871	Instrumentos y aparatos de óptica.....	E.....	14,1
5	553	Productos de perfumería, cosméticos y preparados de tocador	E.....	13,3
6	261	Seda.....	A.....	13,2
7	846	Ropa interior de punto o ganchillo	B.....	13,1
8	893	Artículos de las materias descritas en el capítulo 58.....	D.....	13,1
9	771	Aparatos de electricidad y sus partes	D.....	12,9
10	898	Instrumentos musicales y sus partes y accesorios	F.....	12,6
11	612	Manufacturas de cuero natural, artificial, o regenerado, n.e.p.	B.....	12,4
12	111	Bebidas no alcohólicas, n.e.p.	A.....	12,2
13	872	Instrumentos y aparatos de medicina.....	E.....	12,1
14	773	Material de distribución de electricidad.....	D.....	12,0
15	764	Equipo de telecomunicaciones y sus partes	E.....	11,9
16	844	Ropa interior de tejidos	B.....	11,9
17	048	Preparados de cereales y preparados de harina fina y fécula de frutas y legumbres ...	A.....	11,9
18	655	Tejidos de punto o ganchillo	B.....	11,7
19	541	Productos medicinales y farmacéuticos	E.....	11,6
20	778	Máquinas y aparatos eléctricos, n.e.p.	D.....	11,5
21	873	Medidores y contadores, n.e.p.....	E.....	11,3
22	514	Compuestos de funciones nitrogenadas	E.....	11,2
23	098	Productos y preparados comestibles, n.e.p.	A.....	11,2
24	772	Aparatos eléctricos tales como interruptores, conmutadores, relés, cortacircuitos y tomas de corriente.....	D.....	11,1
25	783	Vehículos automotores de carretera, n.e.p.	D.....	11,1
26	821	Muebles y sus partes.....	B.....	11,0
27	062	Artículos de confitería y otros preparados de azúcar.....	A.....	10,9
28	592	Almidones y féculas, inulina y gluten de trigo; sustancias albuminoideas	E.....	10,9
29	761	Receptores de televisión	E.....	10,7
30	812	Artefactos y accesorios sanitarios y parasistemas de conducción de aguas, calefacción y alumbrado.....	C.....	10,7
31	122	Tabaco manufacturado	A.....	10,7
32	679	Manufacturas de hierro o acero colado, forjado o estampado	C.....	10,7
33	073	Chocolate y otros preparados alimenticios que contengan cacao	A.....	10,7
34	628	Artículos de caucho, n.e.p.....	D.....	10,6
35	843	Ropa exterior para mujeres, de tejidos	B.....	10,5
36	533	Pigmentos, pinturas, barnices y materias conexas	E.....	10,3
37	635	Manufacturas de madera, n.e.p.	B.....	10,3
38	847	Accesorios de vestir, de tejidos.....	B.....	10,3
39	657	Tejidos especiales de fibras textiles y productos conexos	B.....	10,3
40	664	Vidrio	B.....	10,2
41	583	Productos de polimerización y copolimerización.....	E.....	10,1
42	895	Artículos de oficina y papelería, n.e.p.....	F.....	10,0
43	642	Papeles y cartones recortados en forma determinada	B.....	10,0
44	621	Materiales de caucho (pastas, planchas, hojas)	D.....	9,9
45	845	Ropa exterior y otros artículos, de punto.....	B.....	9,9
46	899	Otros artículos manufacturados diversos	F.....	9,9
47	743	Bombas, compresores, ventiladores y sopladores	D.....	9,8
48	672	Lingotes y otras formas primarias de hierro o acero.....	C.....	9,8
49	774	Aparatos eléctricos para usos médicos y aparatos radiológicos	D.....	9,8
50	842	Ropa exterior para hombres, de tejidos.....	B.....	9,8

Puesto	Código de la CUCI	Grupo de productos (nomenclatura de la CUCI)	Categoría de productos	Crecimiento anual medio del valor de las exportaciones (en porcentaje)
51	633	Manufacturas de corcho.....	B.....	9,7
52	714	Máquinas y motores no eléctricos	D.....	9,7
53	726	Máquinas y aparatos para imprimir y encuadernar, y sus partes.....	D.....	9,7
54	551	Aceites esenciales, materias aromatizantes y saporíferas	E.....	9,7
55	554	Jabón y preparados para limpiar y pulir.....	E.....	9,7
56	611	Cuero	B.....	9,7
57	749	Partes y accesorios no eléctricos de máquinas	D.....	9,6
58	941	Animales vivos, n.e.p., incluso los de parques zoológicos	F.....	9,5
59	728	Máquinas y equipos especiales para determinadas industrias	D.....	9,5
60	781	Automóviles para pasajeros, incluso vehículos destinados al transporte tanto de pasajeros como de carga.....	D.....	9,4
61	515	Compuestos organominerales y heterocíclicos.....	E.....	9,4
62	582	Productos de condensación, policondensación y poliadición.....	E.....	9,4
63	699	Manufacturas de metales comunes, n.e.p.....	C.....	9,4
64	598	Productos químicos diversos, n.e.p.....	E.....	9,3
65	694	Clavos, tornillos, tuercas y pernos de hierro, acero o cobre.....	C.....	9,2
66	658	Artículos confeccionados total o principalmente con materias textiles	B.....	9,2
67	036	Crustáceos y moluscos, frescos, refrigerados, congelados, salados, en salmuera o secos.....	A.....	9,1
68	894	Cochecitos para niños y juguetes	B.....	9,1
69	716	Aparatos eléctricos rotativos y sus partes	D.....	9,1
70	775	Aparatos de uso doméstico, eléctricos y no eléctricos	D.....	9,1
71	245	Leña (excepto desperdicios de madera) y carbón vegetal	A.....	9,0
72	034	Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	A.....	9,0
73	831	Artículos de viaje, bolsos de mano, portadocumentos, portamonedas y fundas	B.....	9,0
74	713	Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes	D.....	8,9
75	741	Equipo de calefacción y refrigeración y sus partes	D.....	8,9
76	656	Tules, encajes, bordados y otras confecciones pequeñas	B.....	8,8
77	531	Materias tintorias orgánicas y sintéticas, etc., índigo natural y lacas colorantes	E.....	8,8
78	744	Equipo mecánico de manipulación de mercancías y sus partes	D.....	8,7
79	792	Aeronaves y equipo conexo y sus partes	E.....	8,7
80	784	Partes y accesorios de los grupos 722, 781, 782 y 783	D.....	8,7
81	269	Ropa vieja y otros artículos textiles viejos	A.....	8,7
82	874	Instrumentos de medición, comprobación y análisis.....	E.....	8,7
83	684	Aluminio	A.....	8,6
84	037	Pescado, crustáceos y moluscos, preparados o en conserva, n.e.p.	A.....	8,6
85	742	Bombas para líquidos, elevadores para líquidos, y sus partes	D.....	8,6
86	663	Manufacturas de minerales, n.e.p.....	B.....	8,6
87	848	Prendas y accesorios de vestir, excepto los de tejidos	B.....	8,6
88	897	Joyas y objetos de orfebrería y platería y otros artículos de metales preciosos	F.....	8,6
89	641	Papel y cartón.....	B.....	8,5
90	725	Máquinas y aparatos para fabricar pulpa y papel y máquinas y aparatos de otro tipo para fabricar artículos de papel.....	D.....	8,5
91	892	Impresos	F.....	8,5
92	653	Tejidos de fibras artificiales	B.....	8,5
93	634	Chapas, madera terciada y madera "mejorada" o regenerada	B.....	8,4
94	513	Ácidos carboxílicos y sus anhídridos, halógenos y sus derivados	E.....	8,4
95	516	Otros productos químicos orgánicos	E.....	8,4
96	273	Piedra, arena y grava	A.....	8,3
97	112	Bebidas alcohólicas	A.....	8,3
98	785	Motocicletas, motonetas y otros velocípedos; sillones de ruedas para inválidos	C.....	8,3
99	512	Alcoholes, fenoles, fenoles-alcoholes y sus derivados	E.....	8,2
100	665	Manufacturas de vidrio.....	B.....	8,2
101	054	Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas o simplemente conservadas; raíces, tubérculos	A.....	8,1
102	091	Margarina y mantecas de pastelería	A.....	8,1
103	625	Bandajes y neumáticos para ruedas de cualquier clase.....	D.....	8,0
104	786	Remolques y otros vehículos sin motor	C.....	8,0
105	884	Artículos de óptica, n.e.p.....	E.....	7,9

Puesto	Código de la CUCI	Grupo de productos (nomenclatura de la CUCI)	Categoría de productos	Crecimiento anual medio del valor de las exportaciones (en porcentaje)
106	292	Productos vegetales en bruto, n.e.p.	A	7,8
107	692	Recipientes de metal para almacenamiento y transporte	C	7,8
108	737	Máquinas para trabajar metales y sus partes	D	7,7
109	431	Aceites y grasas de origen animal y vegetal, elaborados	A	7,7
110	058	Frutas en conserva y preparados de frutas	A	7,7
111	851	Calzado	B	7,7
112	654	Tejidos de fibras textiles, excepto de algodón o de fibras artificiales	B	7,6
113	682	Cobre	A	7,6
114	667	Perlas, piedras preciosas y semipreciosas, en bruto o trabajadas	B	7,5
115	532	Extractos tintóreos y curtientes y materias curtientes sintéticas	E	7,5
116	652	Tejidos de algodón	B	7,5
117	695	Herramientas de uso manual o en máquinas	C	7,5
118	689	Otros metales comunes no ferrosos empleados en la metalurgia	A	7,4
119	881	Aparatos y equipos fotográficos, n.e.p.	E	7,4
120	282	Chatarra y desperdicios de hierro y acero	A	7,3
121	727	Máquinas para elaborar alimentos y sus partes	D	7,3
122	014	Preparados o conservas de carne y de despojos comestibles de carne, n.e.p.; extractos de pescado	A	7,3
123	024	Queso y cuajada	A	7,3
124	762	Radiorreceptores	E	7,3
125	291	Productos animales en bruto, n.e.p.	A	7,2
126	745	Otras máquinas, herramientas y aparatos mecánicos no eléctricos y sus partes	D	7,1
127	662	Materiales de construcción de arcilla y materiales refractarios de construcción	B	7,1
128	022	Leche y crema	A	7,1
129	696	Cuchillería	C	7,1
130	882	Materiales fotográficos y cinematográficos	E	7,1
131	057	Frutas y nueces (excepto las nueces oleaginosas), frescas o secas	A	7,0
132	011	Carnes y despojos comestibles de carnes, frescos, refrigerados o congelados	A	6,9
133	736	Máquinas herramientas para trabajar metales o carburos metálicos, y sus partes	D	6,9
134	248	Madera trabajada simplemente y traviesas de madera para vías férreas	A	6,9
135	423	Aceites fijos de origen vegetal, líquidos, en bruto, refinados o purificados	A	6,9
136	674	Planos universales, chapas y planchas de hierro o acero	C	6,8
137	661	Cal, cemento y materiales elaborados de construcción	B	6,8
138	686	Zinc	A	6,8
139	697	Enseres domésticos de metales comunes, n.e.p.	C	6,7
140	683	Níquel	A	6,6
141	288	Desperdicios y chatarra de metales comunes no ferrosos, n.e.p.	A	6,6
142	791	Vehículos para ferrocarriles y equipo conexo	C	6,6
143	885	Relojes	E	6,6
144	724	Maquinaria textil y para trabajar cuero y sus partes	D	6,5
145	651	Hilados de fibras textiles	B	6,4
146	666	Artículos de alfarería	B	6,3
147	523	Otros productos químicos inorgánicos	E	6,3
148	659	Cubiertas para suelos	B	6,2
149	677	Alambre de hierro o acero, revestido o no	C	6,1
150	591	Desinfectantes, insecticidas, fungicidas, herbicidas	E	6,0
151	763	Fonógrafos, dictáfonos y demás aparatos para la grabación y la reproducción del sonido	E	6,0
152	671	Arrabio, fundación especular, hierro esponjoso, polvo y granallas de hierro o acero	C	6,0
153	896	Obras de arte, piezas de colección y antigüedades	F	6,0
154	522	Elementos químicos inorgánicos, óxidos y sales halogenadas	E	5,7
155	424	Otros aceites fijos de origen vegetal, líquidos o sólidos, en bruto, refinados o purificados	A	5,7
156	244	Corcho natural, en bruto y desperdicios (incluso corcho natural en cubos u hojas)	A	5,7
157	782	Vehículos automotores para el transporte de mercancías o materiales	D	5,7
158	751	Máquinas de oficina	E	5,6
159	693	Artículos de alambre y enrejados para cercas	C	5,5
160	056	Legumbres, raíces y tubérculos, preparados o en conserva, n.e.p.	A	5,5

Puesto	Código de la CUCI	Grupo de productos (nomenclatura de la CUCI)	Categoría de productos	Crecimiento anual medio del valor de las exportaciones (en porcentaje)
161	081	Piensos para animales (excepto cereales sin moler).....	A.....	5,5
162	267	Otras fibras artificiales adecuadas para hilados y sus desperdicios	A.....	5,4
163	721	Maquinaria agrícola y sus partes	D.....	5,4
164	718	Otra maquinaria generadora de energía y sus partes	D.....	5,3
165	572	Explosivos y productos de pirotecnia	E.....	5,2
166	562	Abonos manufacturados	E.....	5,0
167	793	Buques, embarcaciones y estructuras flotantes.....	C.....	5,0
168	035	Pescado, seco, salado o en salmuera; pescado ahumado	A.....	4,9
169	673	Barras, varillas, ángulos, perfiles y secciones de hierro y acero.....	C.....	4,9
170	251	Pulpa y desperdicios de papel	A.....	4,9
171	075	Espicias.....	A.....	4,8
172	001	Animales vivos, destinados principalmente a la alimentación	A.....	4,7
173	676	Carriles y elementos para vías férreas de hierro o acero.....	C.....	4,6
174	246	Madera para pulpa (incluso virutas y desperdicios de madera)	A.....	4,5
175	233	Látex de caucho sintético; caucho sintético y caucho regenerado; desperdicios y desechos de caucho sin endurecer	A.....	4,5
176	263	Algodón.....	A.....	4,5
177	266	Fibras sintéticas adecuadas para hilados	A.....	4,4
178	211	Cueros y pieles (excepto pieles finas), sin curtir	A.....	4,4
179	042	Arroz.....	A.....	4,4
180	511	Hidrocarburos, n.e.p., y sus derivados halogenados	E.....	4,4
181	712	Máquinas de vapor de agua u otros vapores, sin caldera propia; máquinas de vapor de agua con caldera propia.....	D.....	4,2
182	277	Abrasivos naturales, n.e.p. (incluso diamantes industriales).....	A.....	4,2
183	247	Otras maderas en bruto o simplemente escuadradas	A.....	4,2
184	711	Calderas generadoras de vapor de agua o de vapores de otras clases, y sus partes...D.....	D.....	4,2
185	278	Otros minerales en bruto.....	A.....	4,1
186	287	Minerales y concentrados de metales comunes, n.e.p.....	A.....	3,9
187	691	Estructuras y partes de estructuras de hierro, acero o aluminio	C.....	3,8
188	223	Semillas y frutas oleaginosas enteras o partidas (incluso las harinas y sémolas sin desgrasar)	A.....	3,7
189	047	Otras sémolas y harinas finas de cereales.....	A.....	3,6
190	025	Huevos de aves y yemas de huevo, frescos, deshidratados o conservados de otro modo, edulcorados o no	A.....	3,5
191	046	Sémola y harina fina de trigo y harina fina de morcajo o tranquillón.....	A.....	3,5
192	723	Maquinaria y equipo de ingeniería civil y para contratista y sus partes	D.....	3,5
193	121	Tabaco en bruto; residuos de tabaco	A.....	3,4
194	012	Carnes y despojos comestibles de carnes (excepto el hígado de aves) secos, salados, en salmuera o ahumados	A.....	3,2
195	678	Tubos y accesorios de tubería de hierro o acero.....	C.....	3,1
196	722	Tractores con o sin dispositivo de toma de fuerza.....	D.....	3,0
197	222	Semillas y frutas oleaginosas, enteras o partidas (excepto las harinas y sémolas).....	A.....	2,9
198	883	Películas cinematográficas impresionadas y reveladas, negativas o positivas	E.....	2,8
199	074	Té y mate	A.....	2,8
200	061	Azúcar y miel	A.....	2,6
201	685	Plomo.....	A.....	2,4
202	072	Cacao.....	A.....	2,4
203	281	Mineral de hierro y sus concentrados	A.....	2,4
204	584	Celulosa regenerada, nitrato de celulosa y otros ésteres de celulosa.....	E.....	2,4
205	951	Vehículos blindados de combate, armas de guerra y sus municiones	F.....	2,3
206	681	Plata, platino y otros metales del grupo del platino.....	A.....	1,9
207	265	Fibras textiles vegetales y sus desperdicios	A.....	1,7
208	232	Látex de caucho natural; caucho y gomas similares, naturales	A.....	1,6
209	524	Materias radiactivas y conexas	E.....	1,5
210	023	Mantequilla.....	A.....	1,3
211	071	Café y sucedáneos del café.....	A.....	1,3
212	411	Aceites y grasas de origen animal	A.....	1,0
213	041	Trigo (incluso escanda) y morcajo o tranquillón, sin moler.....	A.....	0,4
214	044	Maíz sin moler	A.....	0,3

<i>Puesto</i>	<i>Código de la CUCI</i>	<i>Grupo de productos (nomenclatura de la CUCI)</i>	<i>Categoría de productos</i>	<i>Crecimiento anual medio del valor de las exportaciones (en porcentaje)</i>
215	268	Lana y otros pelos de animales (excepto mechas peinadas (tops))	A.....	0,3
216	613	Peletería curtida o adobada; desperdicios o retales de peletería	B.....	-0,1
217	043	Cebada sin moler	A.....	-0,4
218	289	Minerales y concentrados de metales preciosos; desperdicios y chatarra	A.....	-0,6
219	045	Cereales sin moler (excepto trigo, arroz, cebada y maíz)	A.....	-1,0
220	271	Abonos en bruto	A.....	-1,0
221	212	Pieles finas sin curtir (incluso astracán, caracul y pieles similares)	A.....	-2,4
222	585	Otras resinas artificiales y materias plásticas	E.....	-2,9
223	264	Yute y otras fibras textiles de líber, n.e.p., en rama o elaboradas	A.....	-3,0
224	687	Estaño	A.....	-3,9
225	274	Azufre y pirritas de hierro sin tostar	A.....	-5,8

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en NU/DAES, base de datos de la publicación *Commodity Trade Statistics*.

Cuadro 3.A2

PRODUCTOS CON MAYOR DINAMISMO DE MERCADO POR REGIONES
EXPORTADORAS, ORDENADOS SEGÚN EL CRECIMIENTO ANUAL
MEDIO DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES, 1980-1998

Puesto	Código de la CUCI	Grupo de productos	Puesto	Código de la CUCI	Grupo de productos
Países desarrollados			Países en desarrollo		
1	776	Transistores y semiconductores	1	752	Computadoras
2	844	Ropa interior de tejidos	2	871	Instrumentos de óptica
3	553	Productos de perfumería y cosméticos	3	759	Partes de computadoras y de máquinas de oficina
4	871	Instrumentos de óptica	4	582	Productos de condensación
5	752	Computadoras	5	741	Equipo de calefacción y refrigeración y sus partes
6	893	Artículos de materias plásticas	6	655	Tejidos de punto
7	759	Partes de computadoras y de máquinas de oficina	7	531	Materias tintóreas orgánicas y sintéticas
8	898	Instrumentos musicales y discos fonográficos	8	773	Material de distribución de electricidad
9	541	Productos farmacéuticos	9	712	Máquinas de vapor de agua y turbinas
10	846	Ropa interior de punto	10	781	Automóviles de pasajeros
11	872	Instrumentos de medicina	11	872	Instrumentos de medicina
12	048	Preparados de cereales	12	763	Aparatos para la grabación del sonido
13	111	Bebidas no alcohólicas	13	583	Productos de polimerización
14	764	Equipo de telecomunicaciones y sus partes	14	776	Transistores y semiconductores
15	771	Aparatos de electricidad	15	771	Aparatos de electricidad
16	783	Autobuses y tractores	16	679	Manufacturas de hierro o acero colado
17	098	Preparados alimenticios	17	774	Aparatos para usos médicos
18	514	Compuestos de funciones nitrogenadas	18	592	Almidones y féculas, inulina y gluten de trigo; sustancias albuminoideas
19	873	Medidores y contadores	19	516	Otros productos químicos orgánicos
20	073	Chocolate	20	761	Receptores de televisión
NEI de la primera oleada			ASEAN-4		
1	752	Computadoras	1	752	Computadoras
2	277	Abrasivos naturales	2	759	Partes de computadoras y de máquinas de oficina
3	783	Autobuses y tractores	3	871	Instrumentos de óptica
4	951	Armas de guerra y sus municiones	4	763	Aparatos para la grabación del sonido
5	871	Instrumentos de óptica	5	672	Lingotes y otras formas primarias de hierro o acero
6	592	Almidones, inulina, gluten de trigo; sustancias albuminoideas	6	751	Máquinas de oficina
7	781	Automóviles para pasajeros	7	716	Aparatos eléctricos rotativos y sus partes
8	611	Cuero	8	511	Hidrocarburos
9	212	Pieles finas sin curtir	9	277	Abrasivos naturales
10	582	Productos de condensación	10	761	Receptores de televisión
11	882	Materiales fotográficos y cinematográficos	11	785	Bicicletas y motocicletas
12	682	Cobre	12	773	Material de distribución de electricidad
13	759	Partes de computadoras y de máquinas de oficina	13	267	Otras fibras artificiales
14	686	Zinc	14	786	Otros vehículos sin motor
15	513	Ácidos carboxílicos	15	775	Aparatos de uso doméstico
16	524	Materias radiactivas	16	641	Papel y cartón
17	122	Tabaco manufacturado	17	592	Almidones y féculas, inulina, gluten de trigo; sustancias albuminoideas
18	712	Máquinas de vapor de agua y turbinas	18	677	Alambre de hierro o acero
19	774	Aparatos eléctricos para usos médicos	19	781	Automóviles para pasajeros
20	515	Compuestos organominerales	20	268	Lana y otros pelos de animales
Asia meridional			América del Sur		
1	761	Receptores de televisión	1	245	Leña y carbón
2	752	Computadoras	2	682	Cobre
3	582	Productos de condensación	3	292	Productos vegetales en bruto
4	674	Planos universales, chapas y planchas de hierro o acero	4	098	Preparados alimenticios

<i>Código de la</i>			<i>Código de la</i>		
<i>Puesto</i>	<i>CUCI</i>	<i>Grupo de productos</i>	<i>Puesto</i>	<i>CUCI</i>	<i>Grupo de productos</i>
5	515	Compuestos organominerales	5	014	Preparados de carne
6	655	Tejidos de punto	6	121	Tabaco en bruto
7	266	Fibras sintéticas para hilados	7	524	Materias radiactivas
8	672	Lingotes y otras formas primarias de hierro o acero	8	716	Aparatos eléctricos rotativos y sus partes
9	871	Instrumentos de óptica	9	678	Tubos y accesorios de tubería de hierro o acero
10	759	Partes de computadoras y de máquinas de oficina	10	812	Artefactos y accesorios sanitarios y para sistemas de conducción de agua, calefacción y alumbrado
11	673	Barras y varillas de hierro y acero	11	523	Otros productos químicos inorgánicos
12	513	Ácidos carboxílicos	12	111	Bebidas no alcohólicas
13	661	Cal, cemento y materiales elaborados de construcción	13	845	Ropa interior de punto
14	583	Productos de polimerización	14	951	Armas de guerra y sus municiones
15	514	Compuestos de funciones nitrogenadas	15	713	Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes
16	277	Abrasivos naturales	16	045	Cereales sin moler
17	511	Hidrocarburos	17	671	Arrabio
18	683	Níquel	18	046	Harina y sémola fina de trigo
19	898	Instrumentos musicales y discos fonográficos	19	551	Aceites esenciales, materias aromatizantes y saporíferas
20	781	Automóviles para pasajeros	20	655	Tejidos de punto

Fuente: Véase el cuadro 3.A1.

Nota: Los grupos de productos que están escritos en negrita forman parte de los 20 más dinámicos en el mercado a escala mundial, y son los enumerados en el cuadro 3.A1 de este anexo y en el cuadro 3.1 del texto principal.

Anexo 2 del capítulo III

PRECIOS Y PRODUCTOS DINÁMICOS EN EL COMERCIO DE LOS ESTADOS UNIDOS

En el presente anexo se utilizan los datos disponibles acerca de los precios de exportación e importación de los Estados Unidos para determinar en qué medida los resultados consignados en la sección B, relativa a los productos dinámicos, varían cuando las exportaciones se valoran a precios constantes. La Oficina de Estadísticas del Trabajo (OET) de los Estados Unidos comenzó en 1989 a construir y publicar índices anuales de precios de importación y exportación en el mercado estadounidense de servicios y mercancías (desde enero de 1993 se han venido publicando índices mensuales). Al prepararlos, la OET ha tratado de velar por que los precios utilizados se refieran a productos de calidad inalterada en lo que concierne a sus especificaciones técnicas. Cuando hay variaciones importantes de estas especificaciones, se hace un ajuste para garantizar que "el índice refleje únicamente los cambios efectivos o "puros" en los precios y no varíe a causa de variaciones de la calidad" (OET, 1997: 156).

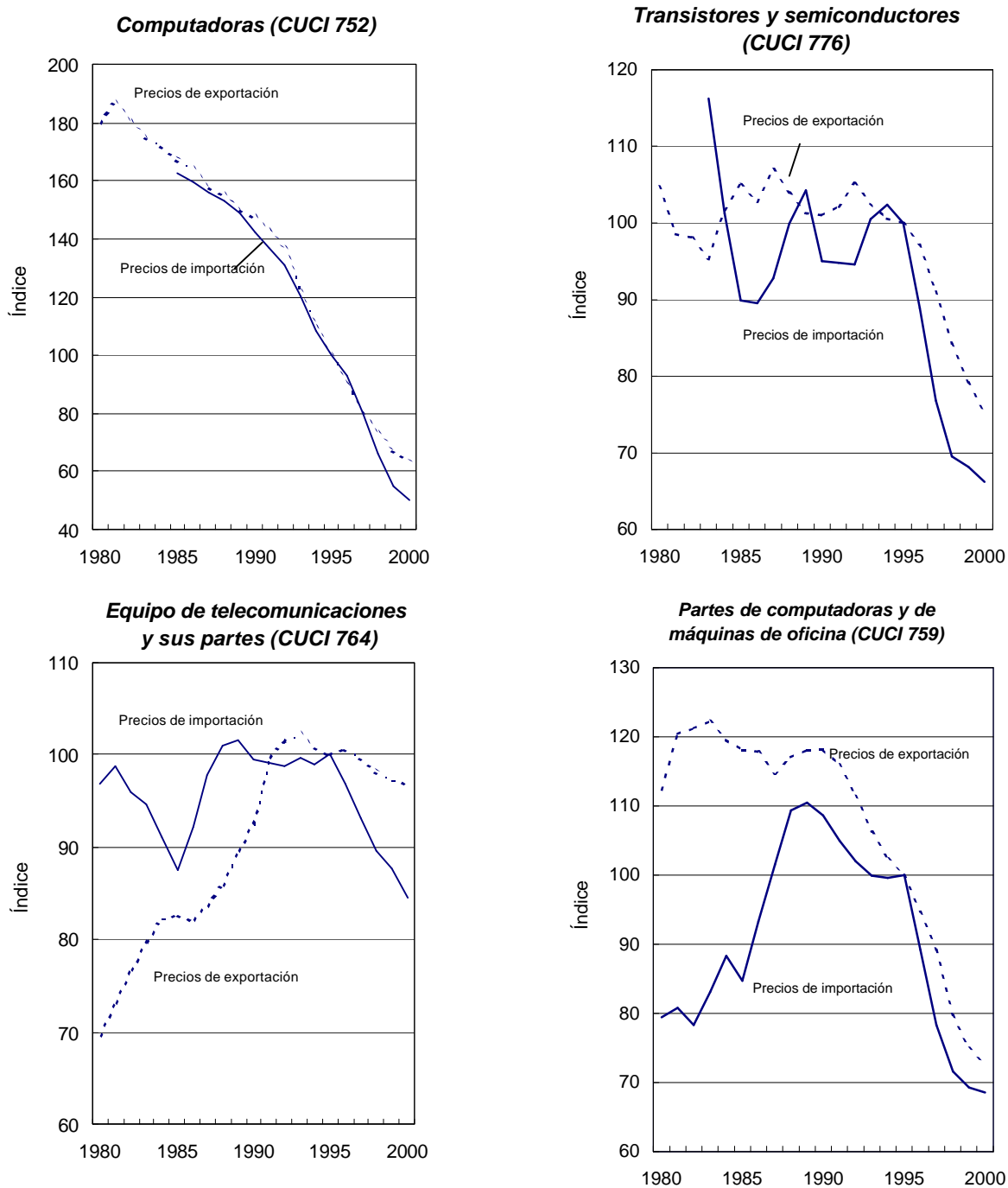
El gráfico 3.A1 muestra la evolución de los índices de precios de exportación e importación de los Estados Unidos relativos a cuatro de los productos más dinámicos en los mercados mundiales (véase la sección B y el anexo 1)¹. De ellos, los precios de importación de las computadoras y las piezas de computadoras y máquinas de oficina han sido más inestables que los precios de exportación, habiendo registrado un fuerte descenso en el período 1995-1998. Análogamente, en el caso del equipo de telecomunicaciones el índice de precios de importación bajó entre 1981 y 1985, se recuperó considerablemente en los años subsiguientes y volvió a disminuir a una tasa más alta que en el caso de los precios de exportación después de 1995. En el caso de productos como los transistores y los semiconductores, los índices de precios de importación y exportación experimentaron, más o menos simultáneamente, una tendencia descendente hasta 1995, pero el índice de precios de importación se redujo después en forma mucho más aguda que el de los precios de exportación.

Un examen de las estadísticas comerciales de los Estados Unidos pone de manifiesto que el índice de precios de exportación puede considerarse como un valor representativo de los precios en el comercio entre los países desarrollados, y el índice de precios de importación como uno representativo de los precios de exportación de los países en desarrollo. En 1998 los países en desarrollo realizaron en términos de valor, unos dos tercios de las importaciones totales estadounidenses de computadoras, piezas de computadoras y máquinas de oficina, así como de transistores y semiconductores, y cerca del 60% de sus importaciones de equipo de telecomunicaciones. Dos tercios de las exportaciones totales de computadoras, piezas de computadoras y máquinas de oficina de los Estados Unidos se hicieron a países desarrollados, que también fueron el destino de casi la mitad de todas las exportaciones de equipo de telecomunicaciones de ese país, así como de una cuarta parte de sus exportaciones de transistores y semiconductores; de estos últimos productos, más del 70% de las exportaciones se hicieron a países en desarrollo. Utilizando los precios de importación de los Estados Unidos como valor representativo, los datos presentados en el gráfico 3.A1 indican que los precios de exportación de estos países correspondientes a esos cuatro productos dinámicos han experimentado un mayor grado de inestabilidad en los dos últimos decenios, y que también han registrado después de 1995 bajas más intensas que los precios de exportación e importación de los mismos productos en el comercio entre los países desarrollados.

Gráfico 3.A1

ÍNDICES DE LOS PRECIOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE CIERTOS PRODUCTOS ELECTRÓNICOS EN LOS ESTADOS UNIDOS, 1980-2000

(Números índices, 1995 = 100)



Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en datos del Departamento de Trabajo de los Estados Unidos (www.bis.gov/datahome.htm).

Los datos de la OET no permiten estimar cabalmente el crecimiento de las exportaciones a precios constantes. Los datos disponibles muestran que se han producido fuertes descensos tanto de los precios de exportación como los de importación de las computadoras y las máquinas de oficina (capítulo 75 de la CUCI). La baja más pronunciada en este capítulo de productos la registró el índice de precios de importación de las computadoras, que disminuyó constantemente, pasando de 163 en 1985 a 50 en 2000. Bajaron asimismo los precios de los aparatos y el equipo de telecomunicaciones, de grabación y reproducción de sonido y de vídeo (capítulo 76 de la CUCI), así como los de maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos (capítulo 77 de la CUCI). Sin embargo, la baja la registró solamente su índice de precios de importación y fue relativamente moderada (de 106 en 1980 a 84 en 2000, en el caso de los productos mencionados en primer lugar y de 85 en 1981 a 83 en 2000, en el caso de los últimos productos)². En este último capítulo, el que más se redujo fue el índice relativo a los transistores y semiconductores (de 116 en 1983 a 66 en 2000). Después de 1995, el descenso más fuerte del índice de precios de importación correspondió a las computadoras, seguidas por los transistores y semiconductores.

Estas observaciones indican que la tasa de crecimiento de las exportaciones de computadoras, piezas de computadoras y máquinas de oficina, así como de transistores y semiconductores, excedería con mucho de la relativa a las exportaciones de otros productos si se pudiera expresar a precios constantes. En cambio, también muestran que la clasificación de los productos consignados en la sección B no cambiaría en forma significativa.

Notas

¹ Los índices son datos anuales obtenidos promediando los datos mensuales o trimestrales de la OET, según la disponibilidad de éstos.

² Las bebidas tropicales son el otro grupo de productos al nivel de dos dígitos de la CUCI en la base de datos sobre los precios de importación de la OET para el cual el valor del índice fue en 1980 superior al correspondiente a 2000 (98 en 1980 frente a 58 en 2000).

Anexo 3 del capítulo III

LAS REDES INTERNACIONALES DE PRODUCCIÓN Y LA INDUSTRIALIZACIÓN DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

En el presente anexo se examina la forma en que la producción internacional compartida ha influido en el proceso de industrialización y crecimiento de los países en desarrollo. La atención se concentra en tres sectores que han revestido importancia para las redes internacionales de producción en las que han participado esos países en los últimos años. Con todo, estos sectores difieren en su funcionamiento: el sector de las prendas de vestir se basa en la subcontratación, el de la electrónica está dominado por las ETN y el del automóvil está fuertemente influenciado por los acuerdos de comercio preferencial.

1. Subcontratación: el sector de las prendas de vestir

Aun cuando la IED ha desempeñado cierto papel, la principal forma de relocalización en el sector del vestido ha sido la subcontratación de actividades de producción¹. En comparación con las transacciones tradicionales entre partes independientes, la subcontratación comporta una mayor estabilidad de las relaciones empresariales y un mejor suministro de información en la forma de instrucciones y especificaciones detalladas. Los principales agentes en esas redes interempresariales, basadas en una relación contractual, son los grandes minoristas de productos estandarizados y los establecimientos de comercialización y venta de productos de marca. Mientras que los primeros suelen depender de redes mundiales de producción que se basan en acuerdos para la compra del producto final a un productor local (subcontratación para la fabricación de productos completos), los citados en último lugar suelen crear redes regionales de producción, en las que la empresa principal suministra productos semiacabados a un subcontratista y le vuelve a comprar el producto terminado (subcontratación a maquila o de montaje).

En muchos países en desarrollo el proceso de industrialización se ha centrado en los textiles y las prendas de vestir. Como sector intensivo en mano de obra, el del vestido brinda considerables oportunidades de empleo en las economías que cuentan con abundante fuerza de trabajo, las cuales tienen una ventaja comparativa a causa de los salarios más bajos. Por otra parte, durante más de 20 años las disposiciones del Acuerdo Multifibras relativas a los contingentes han permitido a los países que se han incorporado recientemente al sector tener acceso a los mercados del vestido y los textiles cuando los países competidores han alcanzado sus contingentes en virtud del Acuerdo. En fecha más reciente, el mejoramiento de las tecnologías de producción y de comunicación y los costos de transporte más bajos han permitido la separación geográfica de los segmentos intensivos en mano de obra de los que se caracterizan por una alta intensidad de mano de obra calificada y de capital del proceso de fabricación en la industria de los textiles y las prendas de vestir. Por ejemplo, mientras que la creciente automatización ha incrementado la intensidad de capital de las fases previas a la confección en el proceso de producción, las de la confección propiamente dichas han seguido teniendo una intensidad de trabajo relativamente alta. Como consecuencia de ello, les ha resultado técnicamente posible y económicamente rentable a los fabricantes de países de altos salarios trasladar las fases de confección de la producción a países de bajos salarios y reimportar los productos finales para su venta en el mercado interno o su exportación a terceros mercados.

Son desiguales los beneficios derivados de la producción internacional compartida en el sector del vestido en lo que concierne a la transferencia de tecnología y la industrialización de los países en desarrollo. Varían, en particular, según que la subcontratación entrañe acuerdos para la elaboración de productos completos o la simple subcontratación de la confección. Por ejemplo, las economías del Asia oriental han pasado por una secuencia que va desde las actividades de confección a las de elaboración de productos completos y, en algunos casos, a la fabricación de productos de marca; en México ha habido una transición, que aún continúa, desde la producción a maquila a un tipo de actividad que comporta en mayor medida la fabricación de productos completos, favorecida por las disposiciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y los países del Caribe han seguido realizando actividades de confección intensivas en mano de obra y que producen pocos beneficios para las economías locales, salvo un empleo de bajos salarios (CEPAL, 1999).

Las NEI de la primera oleada del Asia oriental fueron las primeras que establecieron instalaciones de producción en virtud de acuerdos de subcontratación con grandes minoristas y establecimientos de comercialización y venta de productos de marca. Los productores locales realizaban sencillas actividades de confección por un breve período para pasar después rápidamente a un sistema de subcontratación de productos de marca, en cuyo contexto éstos se fabricaban de conformidad con los diseños especificados por el comprador. Muchas empresas se dedicaron posteriormente a fabricar productos de marca originales. Ello se vio facilitado por varios factores, inclusive la especialización de los exportadores del Asia oriental en una amplia variedad de tejidos que gozaban del favor de los agentes de distribución de vestuario femenino de marca, así como la distancia geográfica de los Estados Unidos, que hacía poco práctico la utilización de productos textiles de este país. A medida que aumentó el carácter restrictivo de los reglamentos comerciales en los mercados de destino, y que los crecientes costos y la apreciación de los tipos de cambio comenzaron a limitar la competitividad de los productores locales, muchas empresas de las NEI de la primera oleada empezaron a concentrarse en actividades intensivas en mano de obra calificada y a subcontratar las operaciones de producción de prendas de vestir intensivas en mano de obra no calificada o poco calificada a países vecinos menos desarrollados, donde los salarios eran más bajos. Los factores sociales y culturales (como un idioma común) parecen haber sido importantes en la selección por esas empresas de países para relocalizar las operaciones.

La subcontratación, junto con las ventajas en materia de contingentes de los nuevos lugares de las actividades de confección, ha dado lugar a un sistema triangular de fabricación, con arreglo al cual las empresas de las NEI de la primera oleada exportan directamente a los Estados Unidos desde los lugares de producción de bajos salarios en los países vecinos. Así pues, esas NEI han mantenido su participación en el comercio mundial de textiles y prendas de vestir mediante la modernización de su industria, pasando desde artículos estandarizados poco costosos a artículos diferenciados y caros, desde la simple confección a partir de insumos importados hasta formas integradas de producción con mayores eslabonamientos hacia delante y hacia atrás, y desde las corrientes comerciales interregionales de carácter bilateral a una división interregional del trabajo más desarrollada, con la incorporación de todas las fases de producción y comercialización. Aun así, como la fabricación triangular entraña considerables costos de coordinación, sin una nueva modernización industrial las NEI de la primera oleada tal vez tengan que hacer frente a una mayor competencia por parte de los países asiáticos menos avanzados que

tienen la posibilidad de perfeccionar sus actividades pasando de la producción a maquila a la fabricación de productos completos.

La experiencia del Asia oriental en materia de subcontratación de funciones contrasta agudamente con la de México y los países del Caribe. La participación de éstos en la producción internacional se vio estimulada por la intensa competencia de los productores asiáticos con que se enfrentaban los fabricantes estadounidenses de productos de marca. Esos países constituían lugares atractivos a causa de los bajos salarios, que siguen siendo un factor decisivo para su participación en la producción internacional compartida en el sector del vestido; además cuentan con el acceso preferencial al mercado previsto en el capítulo 98 del Arancel Armonizado de Aduanas de los Estados Unidos, que se examina en el capítulo II. Con todo, México tiene una mayor ventaja debido a las normas de origen del TLCAN, en virtud de las cuales sus insumos para las mercancías destinadas a la exportación se consideran insumos de América del Norte y, por consiguiente, no son gravados con derechos en la frontera de los Estados Unidos. En cambio, los países del Caribe actúan en el marco de mecanismos estadounidenses de producción compartida, que, aunque brindan un acceso privilegiado al mercado de los Estados Unidos, gravan con impuestos los insumos no originarios de este país. La incorporación de insumos mexicanos competitivos a los productos finales destinados a los mercados de exportación (CCIEU, 1999b: 30) brinda la oportunidad de profundizar la integración, pero ello dependerá de la evolución de la competitividad del sector mexicano de los textiles. En contraste, los productores de los países del Caribe no han pasado de los sencillos procesos de confección; tras la eliminación gradual del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), es probable que hagan frente a una fuerte competencia por parte de los exportadores del Asia meridional y China, lo cual puede dar lugar a una reñida carrera de recorte de salarios y a otros incentivos necesarios para atraer subcontratos de actividades de producción.

Los acuerdos de subcontratación han repercutido en alto grado en la orientación del comercio de prendas de vestir. Los datos presentados en el cuadro 3.A3 indican un notable aumento del comercio en ambas direcciones entre los ocho países principales de la UE y las regiones vecinas con distinto nivel de renta per cápita (periferia europea, Europa oriental y África del Norte), por un lado, y el realizado entre los Estados Unidos y México y los países del Caribe por otro. En todos estos casos, salvo en el del comercio bilateral entre los Estados Unidos y estos últimos países, el incremento de las exportaciones desde los países pobres a las naciones ricas es mayor que el de las corrientes comerciales inversas. Se registra una aguda disminución de las importaciones de prendas de vestir de los Estados Unidos y de los ocho países de la UE (y en los últimos tiempos también de las del Japón) procedentes de las NEI de la primera oleada, que va acompañada por un fuerte aumento de sus importaciones procedentes del grupo ASEAN-4 y, en particular, de China. Se registra asimismo un considerable incremento del comercio en ambas direcciones entre las NEI de la primera oleada y China. Estas conclusiones ilustran tanto la tendencia hacia la regionalización del comercio de prendas de vestir como la aparición de la fabricación triangular centrada en dichas NEI.

(11)

Los beneficios derivados de la producción internacional compartida en el sector del vestido en lo que concierne a la transferencia de tecnología y la industrialización varían según que la subcontratación entrañe acuerdos para la elaboración de un producto completo o la simple subcontratación de la confección.

(12)

Sin una nueva modernización industrial las NEI de la primera oleada tal vez tengan que hacer frente a una mayor competencia por parte de los países asiáticos menos avanzados que tienen la posibilidad de perfeccionar sus actividades pasando de la producción a maquila a la fabricación de productos completos.

Cuadro 3.A3

**COMERCIO BILATERAL DE PRENDAS DE VESTIR Y SUS ACCESORIOS
ENTRE CIERTOS SOCIOS COMERCIALES, 1980-1998**

(En porcentajes de las exportaciones mundiales totales)

	1980	1985	1990	1995	1998
<i>Exportaciones de UE-8 a:</i>					
UE-8	26,2	17,0	17,5	13,1	12,4
Periferia europea	1,5	1,1	2,3	2,3	2,4
Europa oriental	0,3	0,2	0,3	1,0	1,1
NEI de la primera oleada	0,3	0,3	0,7	1,1	0,6
ASEAN-4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
China	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
África septentrional	0,3	0,2	0,3	0,4	0,5
<i>Importaciones de UE-8 provenientes de:</i>					
Periferia europea	3,3	5,4	6,8	6,2	5,6
Europa oriental	0,8	0,5	0,7	4,2	4,6
NEI de la primera oleada	9,3	5,2	4,8	2,6	2,0
ASEAN-4	1,0	0,7	1,9	1,7	1,3
China	0,0	0,6	0,9	1,5	1,5
África septentrional	1,3	1,0	1,8	2,0	1,9
<i>Exportaciones de los Estados Unidos a:</i>					
NEI de la primera oleada	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0
ASEAN-4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
China	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
México	0,5	0,4	0,4	0,9	1,5
Caribe	0,7	0,6	0,8	1,7	2,2

	1980	1985	1990	1995	1998
<i>Importaciones de los Estados Unidos</i>					
<i>provenientes de:</i>					
NEI de la primera oleada	11,8	17,9	10,9	6,2	5,6
ASEAN-4	0,5	1,8	2,1	2,8	3,6
China	0,0	1,2	1,1	2,1	2,2
México	0,0	0,5	0,1	1,8	3,8
Caribe	0,0	0,8	0,2	0,7	0,6
<i>Exportaciones del Japón a:</i>					
NEI de la primera oleada	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
ASEAN-4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
China	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
<i>Importaciones del Japón provenientes de:</i>					
NEI de la primera oleada	2,2	2,4	3,4	1,7	0,7
ASEAN-4	0,1	0,0	0,4	0,7	0,4
China	0,0	0,8	1,3	5,0	4,4
<i>Exportaciones de las NEI de la primera oleada a:</i>					
China	0,0	0,1	0,3	0,6	1,2
<i>Importaciones de las NEI de la primera oleada provenientes de:</i>					
China	0,0	0,6	4,7	4,9	6,1

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en UN/DAES, base de datos de la publicación *Commodity Trade Statistics*.

Nota: Los datos contenidos en este cuadro se refieren a los productos del capítulo 84 de la CUCI. La composición de los grupos regionales o subregionales es la siguiente:

UE-8: Alemania, Bélgica, Dinamarca, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Reino Unido.

Periferia europea: España, Grecia, Irlanda, Portugal y Turquía.

Europa oriental: Bulgaria, Checoslovaquia (1980–1990), Eslovaquia (1995 y 1998), Eslovenia, Estonia (1995 y 1998), Hungría, Letonia (1995 y 1998), Lituania (1995 y 1998), República Checa (1995 y 1998), Polonia y Rumania.

Caribe: Antigua y Barbuda, Antillas Neerlandesas, Aruba, Bahamas, Barbados, Belice, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Islas Vírgenes Británicas, Jamaica, Monserrat, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, St. Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía y Trinidad y Tabago.

NEI de la primera oleada: Hong Kong (China), Provincia china de Taiwán, República de Corea y Singapur.

ASEAN-4: Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia

África septentrional: Egipto, Marruecos y Túnez.

2. Redes de producción impulsadas por las ETN: la industria electrónica

Cabe sostener que la industria electrónica es el más globalizado de todos los sectores. El comercio de productos electrónicos cuenta con el respaldo de una creciente dispersión geográfica de las redes de producción impulsadas por las ETN. Las economías en desarrollo, sobre todo las del Asia oriental, han venido desempeñando un creciente papel en esas redes, y dichos productos representan en la actualidad una proporción significativa de sus exportaciones; constituyen pues un caso interesante que permite evaluar el alcance de la modernización industrial en el contexto de las redes internacionales de producción.

La industria electrónica es el sector más importante en lo que respecta a las inversiones de las ETN japonesas y estadounidenses en el Asia oriental; durante los primeros años noventa,

absorbió alrededor del 45% de la IED total del Japón en la industria manufacturera y el 25% de la correspondiente a los Estados Unidos (Ernst y Ravenhill, 1999: 36). Los productores de semiconductores y equipo de computadoras de los Estados Unidos comenzaron a invertir en la producción en cadenas de montaje intensiva en mano de obra y orientada hacia la exportación en el Asia oriental durante los últimos años sesenta aprovechando los bajos costos laborales en esta región. Posteriormente, los productores y los establecimientos de comercialización y venta masiva de aparatos electrodomésticos comenzaron a subcontratar la producción de una creciente variedad de artículos a proveedores independientes del Asia oriental. Como se examina en detalle en el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1996*, las ETN japonesas orientadas hacia la exportación empezaron a trasladar sus bases de producción al exterior a mediados del decenio de 1980, al verse sometidas a las fuertes presiones provocadas por la apreciación del yen y unas tendencias proteccionistas más pronunciadas en otras naciones industrializadas importantes. Los países del Asia oriental brindaban lugares atractivos para ese traslado a causa de sus costos laborales relativamente bajos, los altos niveles de educación y cualificación, y las buenas estructuras físicas, y porque las exportaciones desde estos países no hacían frente al mismo aumento de los obstáculos proteccionistas que las exportaciones del Japón.

Aun cuando existen pocos datos comparativos detallados, parecen existir importantes diferencias en la forma en que las ETN japonesas y las estadounidenses organizan sus redes de producción en el Asia oriental, sobre todo en lo tocante a la sede de la gestión, el aprovisionamiento de componentes y bienes de capital en fuentes externas, la creación de redes de producción en otros lugares, y los motivos para invertir en el exterior (Belderbos, Capannelli y Fukao, 2001; Ernst y Ravenhill, 1999).

El modelo de gestión empresarial tradicional del Japón se basa en arreglos intraempresariales de cooperación dentro de conglomerados integrados verticalmente (*keiretsu*) en mucha mayor medida que el modelo de gestión de los Estados Unidos, que depende de relaciones basadas en el mercado con filiales relativamente más independientes. En consecuencia, es menos probable que las filiales japonesas contraten a administradores o personal locales para que ocupen altos puestos técnicos que sus homólogos de los Estados Unidos. Por la misma razón, las empresas japonesas son también más reacias a transferir actividades de investigación y desarrollo a sus filiales del exterior. Las principales desventajas del modelo japonés son los altos costos de coordinación y una lenta interacción entre productores y clientes. Sin embargo, inicialmente ello no planteaba graves problemas, ya que las inversiones del Japón en el Asia oriental se concentraban en los aparatos electrónicos de consumo ordinarios (como aparatos de televisión y electrodomésticos) y los componentes estandarizados conexos que no exigen una estrecha interacción con los clientes y permiten, no obstante, lograr importantes beneficios derivados de las economías de escala. En contraste, las inversiones de las ETN estadounidenses se han concentrado en los circuitos integrados y los productos relacionados con las computadoras personales que están altamente diferenciados y requieren pues una estrecha interacción con los clientes. Aun así, y tras la liberalización del mercado japonés de computadoras y el paso en el caso de muchas empresas japonesas desde los sistemas de unidad central a sistemas basados en computadoras personales en los primeros años noventa, las filiales de empresas japonesas en el Asia oriental han tendido cada vez más a fabricar igualmente productos relacionados con esas computadoras.

Hasta fecha reciente, las filiales de las ETN del Japón estaban menos dispuestas que las filiales de las ETN estadounidenses a establecer un eslabonamiento hacia atrás con las empresas

locales en los países receptores, soliendo recurrir en mayor medida a la importación de componentes y materiales del Japón. Ello se debía en parte a su estructura de gestión más jerárquica y centralizada. La IED del Japón en el sector de la electrónica orientado hacia la exportación también comenzó mucho más tarde que la de los Estados Unidos. Como se requiere tiempo para establecer relaciones con proveedores locales que puedan satisfacer las normas internacionales en materia de precio, calidad, diseño y entrega, las filiales de empresas japonesas solían comprar los componentes a proveedores seguros y de confianza en el Japón. Los proveedores japoneses también podían suministrar componentes que se ajustaban a los diseños especializados de las empresas, los cuales se preferían a los diseños estándar de los proveedores locales. Sin embargo, desde los primeros años noventa, y como consecuencia de la creciente competencia de precios por parte de las empresas de los Estados Unidos en el sector del equipo electrónico de procesamiento de datos, los productores japoneses aumentaron sus compras de productos finales en el Asia oriental y trasladaron una parte de su producción a esta región (Ernst y Guerrieri, 1998: 201).

Los diversos motivos para invertir en el exterior también han dado lugar a distintas prácticas. Mientras que las ETN estadounidenses han buscado tradicionalmente lugares de producción de bajo costo, el motivo de las ETN japonesas ha sido por lo general el de superar los obstáculos comerciales a las exportaciones japonesas, como las limitaciones voluntarias de las exportaciones (LVE) o las prácticas antidumping. Una consecuencia de ello ha sido el desarrollo de una estructura comercial triangular, en la que las filiales de ETN japonesas se aprovisionan de componentes en el Japón y exportan los productos finales directamente desde sus fábricas en el extranjero a terceros mercados.

La estructura intraempresarial tradicional sigue predominando en las actividades de las ETN en el sector de los aparatos electrónicos y electrodomésticos de consumo, pero hay indicaciones de que las que se dedican a productos relacionados con las computadoras están recurriendo en medida creciente a un mayor aprovisionamiento a nivel local de componentes y materiales, y están pasando a incorporarse más a las economías receptoras. Una razón de ello es el desarrollo de la capacidad local de producción de los países receptores. Otra razón es la creciente necesidad de utilizar, a causa de la mayor competencia, componentes producidos en masa que son baratos y la creciente importancia que reviste la rapidez en llegar a los mercados (es decir, suministrar a tiempo el producto apropiado al mercado más activo), para lo cual no estaba bien preparado el modelo tradicional japonés de gestión.

Esta evolución ha dado lugar a la introducción de una estructura de especialización regional en el Asia oriental que abarca tanto redes de empresas matrices-filiales como redes de proveedores interempresariales. Estas segundas redes están adquiriendo más importancia, ya que las empresas se centran cada vez más en sus competencias básicas y compran bienes intermedios y servicios a otras empresas. Aunque los detalles difieren según los distintos grupos de productos, tanto las empresas estadounidenses como las japonesas se han concentrado en igual tipo de actividades en las mismas economías. Hong Kong (China) y Singapur compiten en lo que respecta a sedes regionales; la República de Corea y la Provincia china de Taiwán, en lo concerniente a los contratos con fabricantes de equipo de marca y como proveedores de instrumentos de precisión; Filipinas, Malasia y Tailandia como lugares para la fabricación de productos de nivel intermedio y de algunos de alta tecnología que comportan economías de escala, y China e Indonesia (y, en cierta medida, Viet Nam) compiten en lo que respecta a la fabricación de componentes sencillos y de bajo costo².

La evolución de la industria electrónica en el Asia oriental difiere de un país a otro. La experiencia de la República de Corea reviste especial interés por el éxito logrado al convertirse en el segundo mayor proveedor, detrás del Japón, de una amplia gama de aparatos electrónicos de consumo (material de grabación y reproducción de sonido, aparatos de televisión, videograbadoras y hornos de microondas), y un proveedor cada vez más importante de componentes de alta precisión y de productos electrónicos industriales. Pese a ello, la evolución de dicha industria en la República de Corea ha sido calificada de "modernización industrial truncada", en el sentido de que sus empresas no han mejorado ciertas características que resultan necesarias para lograr un crecimiento a largo plazo y una modernización industrial sostenida (Ernst, 1998). Su sector electrónico lo integran algunas grandes empresas que aplican una estrategia de inversiones masivas en sistemas integrados de producción, recurren en alto grado a la integración vertical y horizontal, y se centran en el logro de objetivos cuantitativos en lo que respecta a la ampliación de la capacidad y de la cuota de mercado a nivel internacional en relación con productos relativamente homogéneos, como los aparatos electrónicos de consumo y las memorias de computadoras. Esta estrategia ha permitido crear una capacidad operativa en materia de producción e inversiones, pero el sector depende en alto grado de las importaciones de equipo y materiales, y se han logrado escasos progresos en el desarrollo de conocimientos por lo que respecta al diseño de productos, la creación de mercados y la prestación de servicios de apoyo de calidad superior y de gran intensidad de conocimientos especializados.

La experiencia de la República de Corea tiene ciertas características comunes con la de los países de la ASEAN y China en cuanto al modo en que la integración en las redes internacionales de producción ha conformado la estructura de su sector electrónico. La especialización en productos estandarizados de fabricación en masa con importantes economías de escala suele traer consigo una débil participación en un sector concreto de la industria de productos electrónicos y aumenta la dependencia de la producción respecto de las importaciones; además, da escaso impulso a la elevación del nivel de conocimientos especializados de la fuerza de trabajo. Con todo, la experiencia coreana difiere en grado considerable de la reciente participación de los países de la ASEAN y China en la producción internacional compartida en esa industria. Debido a la reorientación de las actividades de las empresas japonesas para pasar de los aparatos electrónicos y electrodomésticos de consumo a los productos relacionados con las computadoras personales junto a las ETN de los Estados Unidos, ha surgido un nuevo patrón de producción regional compartida, que ha dado lugar a redes internacionales de producción superpuestas y que compiten entre sí. Este hecho ha aumentado las opciones de los países del Asia oriental, permitiéndoles suministrar productos a compradores de distintas redes de producción a fin de amortizar lo antes posible sus considerables costos de inversión y lograr economías de escala. Sin embargo, ello también implica que los compradores tienen más alternativas en lo que respecta a proveedores y tratarán de conseguir las mejores ofertas, sobre todo en lo que concierne a productos de menor calidad y gran volumen de ventas. El hecho de que los costos de fabricación de esos productos dependan muchas veces de la magnitud de las series de producción crea el riesgo de sobreproducción y de una intensa competencia de precios. La posibilidad de este riesgo se ha aumentado a causa de la reciente caída de la demanda mundial de productos tales como los semiconductores.

Las redes de producción más extensas en el sector de los productos electrónicos también han repercutido en forma significativa en las corrientes del comercio bilateral de estos productos. Las cifras del comercio de piezas de computadoras y máquinas de oficina ponen de manifiesto

un rápido crecimiento de las exportaciones de las NEI de la primera oleada y de los países del grupo ASEAN-4 a los Estados Unidos y a ocho países de la UE (UE-8) (cuadro 3.A4). Esto ha ido acompañado por un descenso de las exportaciones japonesas a estos destinos y por un considerable crecimiento del comercio bilateral, en ambas direcciones, entre el Japón y las NEI de la primera oleada y el ASEAN-4, así como entre estas NEI y el ASEAN-4. Más recientemente, China se ha integrado también en esta estructura. Estos resultados indican que la relocalización de la producción desde el Japón a los países en desarrollo del Asia oriental y el establecimiento de actividades de producción internacional compartida entre estos últimos países han sido factores importantes del rápido aumento del comercio de productos electrónicos. Desde mediados del decenio de 1990 se ha creado asimismo una estructura análoga entre el grupo de los países de la UE-8 y la Europa oriental, así como entre los Estados Unidos y México.

(13)

Parece existir importantes diferencias en la forma en que las ETN japonesas y las estadounidenses organizan sus redes de producción en el Asia oriental.

(14)

Hasta fecha reciente las filiales de las ETN del Japón estaban menos dispuestas que las filiales de las ETN estadounidenses a establecer un eslabonamiento hacia atrás con las empresas locales en los países receptores.

(15)

La especialización en productos estandarizados de fabricación en masa con importantes economías de escala suele traer consigo una débil participación en un sector concreto de la industria de productos electrónicos y aumenta la dependencia de la producción respecto de las importaciones.

Cuadro 3.A4
COMERCIO BILATERAL DE PARTES DE COMPUTADORAS Y DE MÁQUINAS
DE OFICINA ENTRE CIERTOS SOCIOS COMERCIALES, 1980-1998

(En porcentajes de las exportaciones mundiales totales)

	1980	1985	1990	1995	1998
<i>Exportaciones de las NEI de la primera oleada a:</i>					
ASEAN-4	0,1	0,4	1,4	2,1	2,0
China	0,1	0,6	0,3	0,6	0,8
Japón	0,4	0,5	0,6	1,3	1,3
UE-8	0,4	1,0	2,6	3,8	4,5
Estados Unidos	4,2	4,2	4,8	7,7	5,6
<i>Importaciones de las NEI de la primera oleada provenientes de:</i>					
ASEAN-4	0,0	0,1	2,0	3,2	3,9
China	0,0	0,0	0,2	0,9	1,2
Japón	0,8	1,0	1,7	2,9	2,0
UE-8	0,4	0,3	0,4	0,5	0,5
Estados Unidos	3,4	3,8	2,2	2,1	1,8
<i>Exportaciones de ASEAN-4 a:</i>					
China	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6
Japón	0,0	0,0	0,3	0,8	1,2
UE-8	0,0	0,0	0,3	1,0	2,1
Estados Unidos	0,0	0,2	0,9	2,1	3,4
<i>Importaciones de ASEAN-4 provenientes de:</i>					
China	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
Japón	0,1	0,1	0,5	1,0	1,2
UE-8	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Estados Unidos	0,1	0,3	0,3	0,7	0,6
<i>Exportaciones de China a:</i>					
Japón	0,0	0,0	0,0	0,2	0,4
UE-8	0,0	0,0	0,0	0,3	0,4
Estados Unidos	0,0	0,0	0,0	0,4	0,7
<i>Importaciones de China provenientes de:</i>					
Japón	0,0	0,1	0,0	0,6	0,6
UE-8	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Estados Unidos	0,1	0,2	0,0	0,1	0,3
<i>Exportaciones de UE-8 a:</i>					
Japón	0,7	0,2	0,3	0,6	0,2
Europa oriental	0,5	0,1	0,2	0,5	1,0
UE-8	25,7	22,9	20,5	11,7	10,0
<i>Importaciones de UE-8 provenientes de:</i>					
Japón	1,5	2,4	4,8	4,5	3,2
Europa oriental	0,0	0,0	0,0	0,1	0,8
<i>Exportaciones de los Estados Unidos a:</i>					
Japón	2,9	3,0	3,0	1,9	1,6
México	1,7	1,6	0,9	0,8	1,3
<i>Importaciones de los Estados Unidos provenientes de:</i>					
Japón	2,5	5,5	9,8	8,0	5,4
México	0,0	1,1	0,2	0,7	1,7

Fuente: Véase el cuadro 3.A3.

Nota: Los datos de este cuadro se refieren a los productos del grupo 759 de la CUCI. La composición de los grupos regionales o subregionales es la indicada en el cuadro 3.A3.

3. Los efectos de los acuerdos de comercio preferencial: el sector del automóvil

La producción de automóviles es una de las actividades industriales más importantes del mundo y uno de los sectores del comercio mundial que registra un crecimiento más rápido; también ha desempeñado un papel decisivo en la industrialización de muchos países, incluso algunos de los grandes países en desarrollo, donde la expansión de esa producción ha estado con frecuencia ligada estrechamente a una estrategia de sustitución de importaciones. Con todo, muchos países en desarrollo no han podido establecer empresas nacionales competitivas de fabricación de automóviles, en gran parte porque el tamaño de sus mercados internos no ha permitido aprovechar las considerables economías de escala que caracterizan este sector.

Una forma de resolver el problema ha sido crear una industria automotriz integrada en el plano regional y respaldada por un acuerdo de comercio preferencial para protegerla contra la competencia de los sectores automovilísticos maduros de las economías desarrolladas. Es más, una de las primeras consecuencias de la integración regional en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Zona de Libre Comercio de la ASEAN (ZLCA) fue la creación de redes regionales de producción en el sector del automóvil y la dispersión transfronteriza de sus procesos de fabricación³. En contraste, la creación del Área de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN) en 1993, como un acuerdo económico regional de carácter oficial entre países desarrollados y en desarrollo, señaló la culminación de los vínculos entre el comercio y la inversión existentes y cada vez más estrechos en ciertas industrias, en particular en el sector automotriz de los Estados Unidos y México. En la sección siguiente se examinan con más detalle los efectos del MERCOSUR y la ZLCA sobre la estructura regional del comercio. Ello va seguido por un estudio de las repercusiones del TLCAN en el desarrollo de la industria mexicana del automóvil.

a) Estructura de la producción y el comercio en el MERCOSUR y en la ZLCA

La evolución del sector automotriz en el MERCOSUR y la ZLCA se ha visto influida no sólo por los acuerdos de comercio preferencial, sino también por las crecientes actividades de las ETN de los Estados Unidos, el Japón y la UE en esas regiones tras la liberalización en ellas de la IED. En ambas regiones, la eliminación de los obstáculos al comercio intrarregional permitió aumentar el tamaño del mercado para las empresas establecidas en los países miembros, permitiendo con ello el logro de importantes economías de escala. Este factor, junto con los aranceles más altos aplicados a las importaciones de los países no miembros, desempeñó un importante papel en la atracción de IED, sobre todo en la ZLCA, donde la industria automotriz nacional de Indonesia y Malasia gozaba de considerable protección frente a los países no miembros. Sin embargo, las modalidades de integración han sido algo distintas entre ambas regiones; en la ZLCA, las grandes diferencias en los ingresos per cápita y los costos laborales de los países miembros han impulsado la creación de redes transfronterizas de producción en el sector del automóvil. En cambio, en el MERCOSUR, donde esas diferencias son mucho menores, las inversiones se han basado en consideraciones relacionadas con el tamaño del mercado.

El comercio intrarregional de automóviles y de sus piezas y componentes ha crecido en grado considerable en ambas regiones, excediendo en gran medida del aumento experimentado por el comercio mundial (cuadro 3.A5). En el MERCOSUR, las importaciones procedentes de los países no miembros se incrementaron sustancialmente durante el período 1990-1999, aunque

algo menos que las procedentes de los países miembros. En cambio, en la ZLCA, las importaciones de los países no miembros fueron inferiores en 1999 a las registradas al comienzo del decenio, sobre todo como consecuencia de la crisis financiera asiática de 1997. Antes de la crisis, las importaciones de los países no miembros habían aumentado con bastante rapidez entre 1990 y 1996 (las de vehículos de carretera a una tasa media anual del 9,4% y del 7,2% las de sus piezas y componentes, frente a unas tasas de crecimiento de las importaciones mundiales del 4,5 y el 5,1%, respectivamente). Sin embargo, las importaciones procedentes de países no miembros han sido, en conjunto, mucho menores en la ZLCA que en el MERCOSUR, lo cual refleja los esfuerzos desplegados para desarrollar las industrias nacionales en la región de Asia.

La Argentina y el Brasil comenzaron a desarrollar en los años cincuenta la industria automotriz para atender la demanda de sus mercados internos altamente protegidos. Desde los primeros años noventa, esta industria ha experimentado una considerable reestructuración como consecuencia de las disposiciones especiales vigentes en el MERCOSUR para facilitar la ampliación de las actividades de las actuales ETN, así como para atraer a nuevas empresas. Además, un acuerdo bilateral entre la Argentina y el Brasil permite la importación en franquicia arancelaria de vehículos y sus piezas, a condición de que el importador compense las compras en el exterior con exportaciones (Romijn, Van Assouw y Mortimore, 2000: 130). Estas iniciativas han conducido a la racionalización de las inversiones y la producción, con el resultado de una especialización y una complementariedad de la producción mayores que han hecho que la producción en pequeña escala de grandes vehículos se ubique en la Argentina y la fabricación en gran escala de pequeños vehículos para el mercado de consumo de masa se sitúe en el Brasil. Las iniciativas han impulsado asimismo el comercio bilateral; en particular, han dado un estímulo importante a la industria automotriz de la Argentina al ampliar enormemente su mercado⁴. A diferencia de la Argentina, las economías de escala revisten más importancia para la industria del automóvil en el Brasil. Sin embargo, en el caso de este último país, la integración regional no ha creado muchas oportunidades para una ampliación de la capacidad necesaria a fin de aprovechar debidamente las economías de escala. En consecuencia, la producción brasileña ha seguido siendo restringida, y la baja productividad derivada de una producción que no llega a ser óptima ha limitado las exportaciones a terceros mercados.

El papel de los proveedores nacionales del Brasil ha perdido importancia desde 1990, cuando se abrió el mercado interno a las importaciones y las empresas de montaje pasaron a depender cada vez más del aprovisionamiento a escala mundial. Algunos de los fabricantes transnacionales de vehículos también establecieron sus propias instalaciones de producción de motores y componentes; ello trajo consigo la creación de una estructura más vertical de suministro en la que los proveedores nacionales supervivientes quedaron relegados desde una condición de primer nivel a una de segundo o tercer nivel. La industria argentina de piezas para vehículos automóviles ha registrado una evolución análoga: la mayor integración en las redes internacionales de producción ha dado lugar a que la mayoría de las ETN se concentren en las funciones de diseño, ingeniería e investigación y desarrollo en sus sedes, mientras que sus filiales se concentran en las actividades de fabricación.

Cuadro 3.A5

**IMPORTACIONES INTRARREGIONALES EN EL SECTOR
DEL AUTOMÓVIL: MERCOSUR Y ZLCA, 1980-1999**

Región	En millones de dólares	Proporción de las importaciones totales				Tasa de crecimiento		Pro memoria: Tasa de crecimiento de importaciones extra regionales	
						(En porcentaje)			
		1999	1990	1995	1999	1980-1989	1990-1999	1980-1989	1990-1999
MERCOSUR									
Vehículos automotores	2.027	41,0	19,5	52,7	15,5	40,2	-17,5	33,0	
Partes de vehículos automotores	694	22,6	41,8	25,1	8,9	20,8	10,4	19,0	
ZLCA									
Vehículos automotores	175	1,1	1,0	5,4	9,4	18,6	1,5	-0,7	
Partes de vehículos automotores	195	1,1	2,9	9,5	17,3	20,8	14,2	-5,6	
Pro memoria:									
TODO EL MUNDO									
Vehículos automotores	365.672	.	.	.	10,7	6,6	.	.	
Partes de vehículos automotores	138.406	.	.	.	10,2	6,4	.	.	

Fuente: Véase el cuadro 3.A3.

Nota: Los datos de este cuadro se refieren a los productos de los grupos 781, 782 y 783 (vehículos automotores) y del grupo 784 (partes de vehículos automotores) de la CUCI.

Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia iniciaron las actividades de montaje de automóviles en los últimos años cincuenta y primeros años sesenta en el contexto de regímenes de sustitución de importaciones que preveían un alto grado de protección. Mientras que la industria automotriz tropezó en América del Sur con graves dificultades en el decenio de 1980 como consecuencia de la crisis de la deuda, el Asia sudoriental entró en una nueva fase de despegue después de mediados del decenio de 1980 a causa del rápido crecimiento económico, de la apreciación del yen y de la conclusión de acuerdos comerciales regionales⁵. Los efectos de la revaluación de la moneda japonesa sobre esta industria en la ASEAN fueron en general idénticos a los producidos en la industria de los productos electrónicos que se han examinado más arriba. Como las ETN japonesas querían utilizar los servicios de proveedores japoneses en relación con sus redes de producción, persuadieron a sus proveedores de que establecieran fábricas en los países de la ASEAN (principalmente en Tailandia). Los gobiernos de estos países concluyeron acuerdos preferenciales, como el plan de cooperación industrial de la ASEAN (iniciado en 1996), que concedían algunos privilegios -en particular, aranceles preferenciales a las empresas que operaran en un país miembro de la ASEAN y tuvieran, como mínimo, un 30% de capital nacional- a fin de poder establecer una división regional del trabajo más eficiente y aumentar la competitividad de la industria automotriz (Romijn, Van Assouw y Mortimore, 2000: 139).

(16)

El papel de los proveedores nacionales del Brasil ha perdido importancia desde 1990, cuando se abrió el mercado interno a las importaciones y las empresas de montaje pasaron a depender cada vez del aprovisionamiento a escala mundial.

b) *El TLCAN y la industria automotriz mexicana*

El despegue de la industria automotriz mexicana tuvo lugar antes de la celebración del TLCAN aunque éste le ha dado un nuevo impulso. Esa industria se había establecido en los años sesenta en el contexto de un proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones, en el que grandes empresas extranjeras de montaje de vehículos coexistían mal a gusto con pequeños productores nacionales de componentes en el marco de una regulación y una supervisión estrictas por parte de los poderes públicos. Pese a las altas barreras arancelarias establecidas, la industria, que dependía en alto grado de la importación de piezas pero tenía una capacidad de exportación mínima, representaba una sangría constante de divisas para la economía. Después de la crisis de la deuda de los primeros años ochenta, el sector pasó a ser insostenible. En esos años se adoptaron algunas medidas provisionales encaminadas a intensificar la orientación hacia la exportación. Sin embargo, fue la combinación de la crisis de la deuda en México y de un esfuerzo concertado de los fabricantes de automóviles de los Estados Unidos para proteger sus beneficios y recuperar una cuota de mercado, en respuesta a la exitosa penetración de los mercados de América del Norte por los productores japoneses, la que transformó la industria automotriz mexicana. Las presiones para que se recortaran los costos a fin de competir con los productores japoneses hicieron de México un lugar atractivo para el aprovisionamiento de piezas y el montaje de ciertos modelos de vehículos. Un cambio en la política mexicana hacia unos regímenes más liberales en materia de comercio e inversiones trajo consigo una reducción de los requisitos de contenido nacional en relación con los productos exportados (permitiendo un 70% de componentes importados en el caso de las exportaciones, frente al 40% en las ventas en el mercado interno). Junto con los incentivos concretos brindados tanto por las autoridades de los Estados Unidos como por las de México para atraer a productores extranjeros a la industria automotriz, ese cambio provocó un auge repentino de las IED en esta industria mexicana a partir de mediados del decenio de 1980, que se aceleró en la primera mitad del decenio de 1990 (Romijn, Van Assouw y Mortimore, 2000).

La renovada actividad de las ETN en México condujo al establecimiento de instalaciones de montaje de alta productividad que exportaban al mercado de los Estados Unidos -especialmente las que producían motores de automóviles-, en la primer mitad del decenio de 1980. Esas instalaciones, junto con otros establecimientos de montaje de piezas de automóvil que operaban en el marco del programa de maquiladoras, se beneficiaron de las franquicias arancelarias concedidas por los Estados Unidos en virtud del capítulo 9802 de su Arancel Armonizado de Aduanas. Entre 1979 y 1986, las empresas extranjeras establecieron en ciudades de la frontera septentrional de México unas 40 filiales para el montaje de piezas con fines de reexportación (Romijn, Van Assouw y Mortimore, 2000: 144). En la segunda mitad del

decenio de 1980 y en los primeros años de 1990 aumentaron considerablemente tanto las ventas internas como las exportaciones de vehículos de turismo. Para 1994 las exportaciones representaban bastante más de la mitad de todos los vehículos de ese tipo producidos. Además se registró un aumento significativo de la parte correspondiente a los vehículos en las exportaciones totales, que pasó del 10% en 1985 a cerca del 65% en los primeros años noventa, cuando otros productores extranjeros comenzaron a considerar a México como una posible plataforma para, a partir de ella, entrar en el mercado estadounidense.

La pujanza inicial de la IED fue acompañada por una fuerte alza de las importaciones. El gran volumen de piezas importadas de los Estados Unidos dio lugar a que el sector sólo experimentara hasta 1994 pequeños excedentes e incluso déficit, de la balanza comercial. Con todo para la fecha en que entró en vigor el TLCAN, la industria mexicana había sido objeto de una reestructuración bastante radical, tanto en lo que se refiere a los niveles de productividad como a la orientación hacia las exportaciones. El Tratado profundizó aún más ese proceso de reestructuración, ya que no sólo preveía la concesión de preferencias a las ETN estadounidenses en el sector del automóvil, sino que también hacía extensivas las normas regionales de origen a los productores de fuera de América del Norte. Además, la devaluación del peso a causa de la crisis financiera de 1994-1995 dio un fuerte impulso a las exportaciones al desplomarse las ventas internas. El prolongado auge en los Estados Unidos durante la segunda mitad del decenio de 1990 consolidó firmemente la situación de los productores mexicanos como parte del bloque industrial de la región; al final del decenio más de los dos tercios de la producción se exportaba a los Estados Unidos y los excedentes comerciales se habían convertido en la norma dentro del sector. Las corrientes comerciales transfronterizas aumentaron 12 veces entre 1986 y 1999, frente a un crecimiento medio del 900% del comercio total entre los Estados Unidos y México, y una quintuplicación del comercio total de México. El auge de las exportaciones estadounidenses a este país durante la segunda mitad del decenio de 1990 constituyó un fuerte indicio de la racionalización de la producción llevada a cabo por los fabricantes estadounidenses de automóviles dentro de un sistema integrado de producción en América del Norte.

Así pues, el TLCAN parece haber consolidado el proceso de reestructuración regional puesto en marcha por importantes productores estadounidenses que trataron de defender su cuota del mercado interno. Las ventajas en cuanto a costos y los incentivos concedidos les indujeron a intensificar la producción compartida con plantas de montaje en el exterior. Una serie de factores macroeconómicos de carácter coyuntural también contribuyó al incremento de las exportaciones de México. Con todo, y como el patrón general había sido impulsado por las necesidades de las ETN estadounidenses, los débiles vínculos con los productores internos, el bajo valor agregado y el hecho de depender en alto grado de un solo mercado han suscitado preocupación por el propio desarrollo industrial de México. En particular, la industria mexicana de componentes sigue estando altamente concentrada en procesos intensivos en trabajo para la fabricación de piezas fundidas para motores y cableado preformado, aunque se prevé cierta modernización industrial para producir piezas más complejas, como, por ejemplo, transmisiones (CCIEU, 1999a)). El contenido de productos nacionales es especialmente bajo en el caso de las maquiladoras dedicadas al montaje de piezas de automóviles, pero incluso fuera de las zonas fronterizas más de dos tercios del aprovisionamiento de componentes procede de fuentes externas (Romijn, Van Assouw y Mortimore, 2000)⁶.

A la reciente pujanza de las exportaciones de automóviles han contribuido una moneda subvalorada y el estancamiento de los salarios reales que ha mantenido bajos los costos reales relativos de mano de obra en el sector manufacturero. Los salarios reales en este sector económico mexicano, que habían venido cayendo durante la transición inicial en la segunda mitad del decenio de 1980 a una industria automotriz más orientada hacia la exportación, aumentaron en forma moderada antes de la crisis monetaria de 1994, pero volvieron a bajar al nivel de los primeros años ochenta durante el resto del decenio. Así pues, las presiones macroeconómicas, a través de los movimientos del tipo de cambio o las tendencias de los salarios, siguen siendo posibles fuentes de vulnerabilidad.

(17)

Como el patrón general había sido impulsado por las necesidades de las ETN estadounidenses, los débiles vínculos con los productores internos, el bajo valor agregado y el hecho de depender en alto grado de un solo mercado han suscitado preocupación por el propio desarrollo industrial de México.

Notas

¹ Por lo que respecta al papel de la IED en este contexto, véase Mortimore, Lall y Romijn (2000); en cuanto a la subcontratación, véanse Graziani (2001) y Gereffi (1999).

² Véase Ernst (1997). Los datos anecdóticos sobre la relocalización geográfica de unidades operacionales concretas de ETN indican que China ha conseguido mejorar recientemente su participación en la producción internacional compartida realizando actividades que entrañan más dificultades desde el punto de vista tecnológico y de gestión (véase el capítulo V).

³ Esto contrasta con la forma tradicional de integración regional, que suele comportar la liberalización en las primeras etapas del comercio de mercancías, seguida por la liberalización del comercio de servicios y de la circulación de la mano de obra y el capital, y por una mayor coordinación de las políticas reguladoras y de otra índole. Al comienzo del proceso no se suele prever cambio alguno en la estructura del sector. Para un examen general de la ZLCA y el MERCOSUR, véanse Athukorala y Menon (1997) y Preusse (2001); para un estudio del sector del automóvil en ambas, véase Romijn, Van Assouw y Mortimore (2000).

⁴ A esto también ha contribuido un acuerdo entre la industria, la Administración y los sindicatos, denominado "régimen automotriz argentino", que establece la obligación de exportar un valor aproximadamente igual al de los componentes y vehículos terminados que se importen (Miozzo, 2000).

⁵ En Malasia ese despegue se vio respaldado además por la puesta en marcha de un proyecto de "automóvil nacional" en 1983.

⁶ Recientemente ha surgido una nueva generación de fabricantes de piezas para automóviles en régimen de maquila con la supresión por Ford y General Motors de sus propias plantas de producción de esas piezas.

Capítulo IV

LA COMPETENCIA Y EL ERROR DE GENERALIZACIÓN

A. Las cuestiones en juego

El consejo que se da habitualmente a los países en desarrollo que experimentan dificultades para aumentar sus exportaciones del sector primario consiste en iniciar actividades manufactureras de uso intensivo de mano de obra. Esa estrategia se propugna por diversas razones. En primer lugar, puesto que en la mayoría de los países en desarrollo abunda más la mano de obra que los recursos naturales, resulta más fácil fundamentar en la mano de obra el incremento de la producción. Ese enfoque, que se basa en la teoría tradicional de la ventaja comparativa, es probablemente válida para la mayoría de los países en desarrollo fuera de África, región cuya ventaja comparativa reside más bien en los recursos naturales (*Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1998*, segunda parte, cap. IV). En segundo lugar, resulta más fácil pasar a actividades de uso intensivo de tecnología y de capital y a productos de oferta elástica a partir de manufacturas de uso intensivo de mano de obra y escasa utilización de conocimientos que a partir de la producción primaria. También esa afirmación es, en términos generales, correcta. Sin embargo, los datos examinados en el capítulo III indican que muchos de los países en desarrollo que participan en los segmentos intensivos en mano de obra de las redes de producción internacionales no han avanzado mucho hacia actividades manufactureras más complejas. La tercera razón por la que se propugnan actividades manufactureras de uso intensivo de mano de obra es la de que la demanda de esos productos es más estable que la de productos básicos. Los datos examinados en el capítulo anterior sobre la variabilidad de los valores de las exportaciones de productos respecto de sus tendencias a largo plazo y sobre el comportamiento de los precios de las exportaciones y las importaciones de los Estados Unidos confirma también la validez de ese enfoque. Sin embargo, también es cierto que en los últimos años algunas manufacturas, en particular en los sectores de la informática y la electrónica, han registrado grandes altibajos, causando graves perturbaciones de los ingresos de exportación y de los pagos exteriores de diversas economías en desarrollo de Asia oriental.

Una de las razones más importantes para promover las actividades manufactureras de uso intensivo de mano de obra es la de que esos productos presentan un mayor dinamismo de mercado que los productos básicos: ofrecen mejores perspectivas de aumento del volumen de las exportaciones sin grave riesgo de una disminución pronunciada de los precios y/o de los ingresos como consecuencia de la baja elasticidad de la demanda respecto del precio. También en este caso los datos examinados en el capítulo anterior confirman por lo general este planteamiento, aunque no es menos cierto que el comercio mundial de diversos productos básicos ha venido creciendo más rápidamente que el de muchas manufacturas, principalmente de las de uso intensivo de mano de obra. Se plantea, sin embargo, la cuestión del umbral a partir del cual un aumento de las exportaciones conduce a una pronunciada disminución de los precios. Se trata del conocido problema del error de generalización: por sí solo, un país en desarrollo pequeño puede incrementar sustancialmente sus exportaciones sin saturar el mercado y provocar una marcada reducción de los precios de los productos de que se trate, pero el resultado puede ser diferente cuando aumentan las exportaciones de todos los países en desarrollo o incluso sólo las de algún país grande, como China o la India. Un rápido aumento de las exportaciones de productos de uso intensivo de mano de obra entraña el riesgo potencial de provocar tal deterioro de la relación de intercambio que los posibles beneficios derivados del incremento del volumen

de las exportaciones queden más que contrarrestados por las pérdidas resultantes de la reducción de los precios de exportación, dando lugar a un "crecimiento empobrecedor" (Bhagwati, 1958).

La cuestión se complica ulteriormente por la posibilidad de que los países exportadores no resulten beneficiados ni siquiera cuando el aumento del volumen de sus exportaciones compensa el deterioro de la relación de intercambio neta entre productos y crecen sus ingresos de exportación o el poder adquisitivo de sus exportaciones (es decir, la relación de intercambio de ingresos). Cabe dudar incluso de que el concepto de relación de intercambio de ingresos sirva para describir los beneficios de ese comercio, a menos que se suponga que puede producirse un volumen adicional de exportaciones sin incurrir en costos de recursos adicionales. Ése sería el caso cuando no existieran usos alternativos de la mano de obra empleada en la producción de manufacturas para la exportación ni costos de recursos adicionales que hubiera que pagar en divisas. Sin embargo, como se ha visto en el capítulo anterior, el contenido directo e indirecto en importaciones de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo es por lo general elevado, y, además, ha venido aumentando en los últimos años, especialmente en los países que han acometido una rápida liberalización del comercio y que participan en los eslabones intensivos en mano de obra de las redes de producción internacionales. En esas condiciones, el deterioro de los precios de exportación y de la relación de intercambio neta puede entrañar pérdidas de recursos aunque el aumento del volumen compense con creces la disminución de los precios.

Los datos presentados *supra* indican que, con algunas excepciones notables, las exportaciones de los países en desarrollo se han concentrado en productos basados en recursos naturales y de uso intensivo de mano de obra, no sólo en muchos sectores manufactureros tradicionales, sino también en lo que respecta a las exportaciones intensivas en mano de obra calificada y de tecnología. Además, se ha señalado también que son muchos los países que todavía no se han introducido en medida significativa en los mercados de manufacturas con alta intensidad de mano de obra ni han logrado una participación importante en los segmentos con alta intensidad de mano de obra de las redes de producción internacionales. Incluso países que, como China, han desplegado gran actividad y tenido éxito en ambos aspectos siguen contando con abundante mano de obra poco calificada desempleada o subempleada que podría utilizarse para incrementar las actividades en los sectores manufactureros tradicionales o las redes de producción internacionales. El error de generalización en las manufacturas de uso intensivo de mano de obra puede, pues, convertirse en un problema cuando los países en desarrollo impulsan simultáneamente las exportaciones de esos sectores, lo que puede redundar en la disminución de los precios y/o ingresos de exportación. También puede surgir un problema, que se manifiesta en una baja de los salarios, cuando se intensifica la competencia entre esos países para atraer inversiones extranjeras directas (IED) en procesos sencillos de actividades por lo demás de alta tecnología organizadas en redes de producción internacionales. Las políticas gubernamentales pueden agravar el problema al ofrecer a las empresas transnacionales concesiones fiscales y otros incentivos. Por consiguiente, en la elaboración de estrategias de desarrollo orientadas a la exportación deben tenerse en cuenta como elementos importantes la probabilidad de que se registre un exceso de oferta en los mercados de exportaciones de manufacturas de uso intensivo de mano de obra procedentes de los países en desarrollo y las medidas de política económica que cabría adoptar para hacer frente a esa situación. En el presente capítulo se abordan esas cuestiones.

En la sección siguiente se examinan los datos empíricos sobre la evolución en los dos últimos decenios de la relación de intercambio de las manufacturas de los países en desarrollo respecto de los países industriales. No se aprecia una tendencia descendente inequívoca y pronunciada que amenace con conducir a un punto de crecimiento empobrecedor. Sin embargo, hay indicios de que los precios de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo se han venido debilitando respecto de los de los países industriales, en particular los de las exportaciones de manufacturas con menor intensidad de mano de obra calificada. En la sección C se presentan un análisis comparativo del grado de competencia y concentración en los mercados de los productos exportados por los países industrializados y por los países en desarrollo y un examen de las características de la mano de obra que participa en el comercio internacional, con miras a determinar el grado de competencia potencial en productos con alta intensidad de mano de obra. Se observa que la competencia es mayor en los mercados de las manufacturas exportadas por los países en desarrollo y que, además, podría aumentar considerablemente; esa tendencia conduciría a los problemas del error de generalización de continuar al mismo ritmo el reciente crecimiento de la proporción de trabajadores poco calificados que participan en el comercio internacional.

El que esas tendencias conduzcan efectivamente al error de generalización depende, sin embargo, de diversos otros factores, como indicaron los resultados de las simulaciones realizadas en el contexto de un modelo de comercio Norte-Sur en el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1996* (segunda parte, cap. III). Entre esos factores se cuentan las condiciones de acceso a los mercados de esos productos, el ritmo al que los países en desarrollo más adelantados diversifiquen sus propias estructuras de producción para abandonar las exportaciones con baja intensidad de mano de obra calificada, y la rapidez con que los productores de los países desarrollados dejen de utilizar esos productos (véanse también Havrylyshyn, 1990, y Martin, 1993). El análisis de la sección D indica que los obstáculos comerciales impuestos en los países industriales suponen una discriminación contra las manufacturas de los países en desarrollo y que su eliminación podría aumentar considerablemente la demanda de esos productos. Sin embargo, los problemas de los mercados laborales de los países industrializados, como los elevados niveles de desempleo entre los trabajadores poco cualificados y/o el aumento de las diferencias salariales y de las desigualdades de ingresos, tienden en general a intensificar las presiones en pro de un mayor proteccionismo contra las exportaciones intensivas en mano de obra de los países en desarrollo, y si se cede a esas presiones aumenta el riesgo de error de generalización¹.

La aceleración del crecimiento en los países industrializados puede mejorar la situación no sólo al expandir los mercados de las exportaciones de los países en desarrollo, sino también creando oportunidades de trabajo para su propia mano de obra. Para ello sería, por supuesto, necesario que los principales países industrializados adoptaran políticas macroeconómicas expansivas tendentes a lograr el tipo de crecimiento rápido y sostenido que podría contribuir a aliviar los problemas de su mercado laboral. El rápido crecimiento en esos países debería acompañarse de políticas estructurales tendentes a la capacitación de la mano de obra para su empleo en actividades que requieran mano de obra más calificada.

Una evolución gradual y progresiva de países en desarrollo en diferentes niveles de desarrollo en todos los sectores manufactureros, como la que se describe en el contexto de Asia oriental como patrón de desarrollo "en cuña", puede contribuir también a evitar los problemas dimanantes del error de generalización y reacciones proteccionistas al incrementar el comercio

Sur-Sur de manufacturas y crear espacios para los recién llegados en los mercados de los países industriales (*Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1996*, segunda parte, cap. I). De hecho, el éxito de algunas de las nuevas economías industrializadas (NEI) de Asia a partir de manufacturas de uso intensivo de mano de obra no calificada ha contribuido ya a crear un espacio para la nueva generación de NEI de la región, así como para China. Sin embargo, es mucho más difícil coordinar esa división progresiva del trabajo a nivel mundial que a nivel regional; se necesita que un número importante de países de nivel intermedio pasen rápidamente a producir manufacturas más complejas. Por consiguiente, es necesario adoptar medidas adecuadas no sólo a nivel nacional, sino también en los foros multilaterales, con el fin de facilitar la introducción de políticas económicas que fomenten la modernización y el progreso tecnológicos.

Un equilibrio adecuado en los países en desarrollo entre los mercados nacionales y las exportaciones puede facilitar las cosas también en esa esfera. La dificultad reside en que, como se examinó más detenidamente en el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1999*, muchos países en desarrollo que durante largo tiempo descuidaron sus exportaciones han sentido la necesidad de imprimir rápidamente a su economía una orientación exportadora con el fin de corregir los errores de las políticas económicas pasadas; esa necesidad resulta más perentoria como consecuencia de la rápida liberalización de las importaciones, el aumento de los desequilibrios en la cuenta corriente de la balanza de pagos, la inestabilidad de las corrientes de capital privado y la disminución de la asistencia oficial. Además, se teme que un aumento de la atención prestada a los mercados internos pueda interpretarse como un signo de proteccionismo y de oposición al proceso de integración mundial.

Al margen de la retórica, la historia enseña que el desarrollo económico de los Estados Unidos, el Japón y casi todos los países de Europa occidental se basó en sus mercados interiores. Con la excepción de algunas economías pequeñas (como Irlanda), ninguno de los países desarrollados cuenta con un sector manufacturero tan orientado hacia la exportación como el de algunos grandes países en desarrollo tanto de Asia como de América Latina. Además, como se ha señalado en el capítulo anterior, en diversos países desarrollados (por ejemplo, Alemania, los Estados Unidos, Francia y el Japón) la relación entre las exportaciones de manufacturas y el valor añadido en el sector manufacturero ha permanecido estable durante varios años a un nivel relativamente bajo. Esto parece indicar que la orientación hacia el exterior de algunos países en desarrollo puede disminuir a medida que aumente su prosperidad y se expandan sus mercados internos, lo que significa que las ventas internas crecerán todavía más rápidamente que sus exportaciones de manufacturas. Esa tendencia parece inevitable en el caso de un gran país como China, pero puede manifestarse también en países como México y Malasia. En tal caso, la gran participación de las exportaciones en la producción total de muchos países en desarrollo no representa, pues, sino un estadio de desarrollo por el que tienen que pasar las economías hasta que maduran sus mercados internos. Tanto en las políticas de desarrollo como en la cooperación para el desarrollo debe tenerse presente la necesidad de gestionar adecuadamente esa fase para evitar el error de generalización.

(1)

El deterioro de los precios de exportación y de la relación de intercambio neta puede entrañar pérdidas de recursos aunque el aumento del volumen compense con creces la disminución de los precios.

(2)

Los precios de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo se han venido debilitando respecto de los de los países industriales, en particular los de las exportaciones de manufacturas con menor intensidad de mano de obra calificada.

(3)

La competencia es mayor en los mercados de las manufacturas exportadas por los países en desarrollo, lo que podría conducir a los problemas que se derivan del error de generalización.

B. La relación de intercambio de las exportaciones de los países en desarrollo: reseña de la información disponible

En la estela de los trabajos de Prebisch y Singer, se ha afirmado a menudo que la relación de intercambio entre los productos básicos no energéticos y las manufacturas sigue una tendencia descendente. Varios estudios relativos a la validez de la tesis del error de generalización para las exportaciones de productos básicos han fundamentado esa tendencia en lo referente a diversos productos básicos agrícolas, en particular los bananos, el cacao, el café, el algodón, el té y el tabaco, pero también para algunos otros productos básicos, como el cobre y el petróleo (Bleaney, 1993; Akiyama y Larson, 1994; Banco Mundial, 1996: 55; e *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo*, 1993: 98 a 102). Los ingresos derivados de las exportaciones de esos productos básicos son de importancia fundamental para una amplia gama de países en desarrollo, a los que el exceso de oferta ha ocasionado sustanciales pérdidas de ingresos en los últimos decenios. Por consiguiente, se ha recomendado a esos países una diversificación económica de los productos básicos a las manufacturas, por considerarse que la demanda de éstas presenta una elasticidad con respecto al ingreso y al precio relativamente elevada.

La tendencia descendente de la relación de intercambio de los productos básicos sigue siendo sin duda una preocupación fundamental para gran número de países en desarrollo, pues

afecta a su capacidad de importar productos esenciales para su desarrollo. Sin embargo, como ya se ha señalado, muchos países en desarrollo de Asia y de América Latina han experimentado un rápido crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados; a nivel agregado, el valor de esas exportaciones a los países desarrollados ha superado desde principios del decenio de 1990 el valor de las exportaciones de productos básicos. De ahí que el debate sobre la relación de intercambio se haya desplazado en medida creciente hacia la evolución relativa de los precios (o valores unitarios) de las manufacturas exportadas por los países en desarrollo y las exportadas por los países desarrollados.

Ese desplazamiento del debate de la relación de intercambio entre productos básicos y manufacturas a la relación de intercambio entre unas manufacturas y otras ha ido acompañado por un desplazamiento del análisis de los factores subyacentes. La hipótesis de Prebisch y Singer se centra en las características de los productos intercambiados (productos básicos frente a manufacturas); destaca que la elasticidad-ingreso de la demanda de productos básicos es inferior a la de los productos manufacturados, y que existe una tendencia al exceso de oferta de los productos básicos debido a la existencia de una gran reserva de mano de obra desempleada o subempleada en los países en desarrollo. En cambio, el debate más reciente se refiere principalmente a las características de los participantes en el comercio (países desarrollados frente a países en desarrollo), destacando sus diferencias en cuanto a capacidad técnica, instituciones del mercado de trabajo y ausencia o presencia de un excedente de mano de obra. Desde esa perspectiva, al comparar los tipos de productos manufacturados exportados por los países en desarrollo y los exportados por los países desarrollados, se observa al parecer que los primeros presentan algunas de las desventajas que en la hipótesis de Prebisch y Singer se atribuían a los productos básicos en relación con las manufacturas. Ese cambio de acento tiene importantes consecuencias de política económica, puesto que, si la relación de intercambio de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo sigue una tendencia descendente, es posible que una estrategia de industrialización basada en el fomento de las exportaciones de manufacturas frente a las de productos primarios no sirva para resolver el problema.

Hace ya tiempo que un estudio sobre la relación de intercambio de los productos manufacturados demostró que durante el período 1970-1987 el precio de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo disminuyó en promedio en un 1% anual respecto del precio de las exportaciones de manufacturas de los países desarrollados (Sarkar y Singer, 1991). En contra de esa conclusión se ha alegado que la rápida expansión de sus exportaciones de manufacturas ha reportado a los países en desarrollo ganancias importantes en cuanto al poder adquisitivo de las exportaciones; además, se ha señalado que el aparente deterioro de la relación de intercambio de las manufacturas de los países en desarrollo prácticamente desaparece cuando en la definición de manufacturas no se incluyen los metales no ferrosos (Athukorala, 1993). Desde esa posición se propone que los metales no ferrosos se consideren como productos básicos, puesto que su componente de valor añadido como manufacturas es pequeño y las variaciones de su precio derivan básicamente de las variaciones del precio de los minerales metalíferos. Sin embargo, estudios posteriores han indicado que los precios relativos de los metales no ferrosos han evolucionado en forma más o menos parecida a los de otras exportaciones de manufacturas de países en desarrollo durante buena parte del período examinado, tras una caída extraordinariamente pronunciada a principios del decenio de 1970, cuando esos metales representaban una proporción importante de las exportaciones de los países en desarrollo. Hay datos que parecen indicar que la relación de intercambio de las manufacturas

de los países en desarrollo se ha deteriorado desde 1975, se clasifiquen o no los metales no ferrosos como productos básicos (Rowthorn, 1997). Ese resultado ha sido corroborado por un estudio en el que se comparó un índice de precios de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo con un índice de precios del conjunto de las exportaciones de servicios y de manufacturas complejas de los países desarrollados (sin incluir entre las manufacturas los metales no ferrosos). El estudio revela que desde 1960 se ha registrado un deterioro considerable, aunque inestable e irregular, de la relación de intercambio de los productos manufacturados de los países en desarrollo, que fue especialmente pronunciado en el decenio de 1960, pero que se manifestó de nuevo entre 1985 y 1990 (Minford, Riley y Nowell, 1997).

También confirmó la hipótesis del deterioro de la relación de intercambio de las manufacturas de los países en desarrollo un análisis correspondiente al período 1979-1994 en el que se utilizaron los valores unitarios de las importaciones y exportaciones de productos manufacturados entre la UE y los países en desarrollo (Maizels, Palaskas y Crowe, 1998)². Ese estudio proporciona también una primera prueba empírica de la hipótesis de que la capacidad científica y tecnológica tiene una influencia sustancial en la evolución de la relación de intercambio (Singer, 1975). Para ello se analiza la relación de intercambio de las manufacturas de la UE con varios grupos de países en diferentes estadios de desarrollo científico y tecnológico, como diversas agrupaciones de países en desarrollo, el Japón y los Estados Unidos. El examen de la relación de intercambio neta, medida por la relación entre los índices del valor unitario de las importaciones y las exportaciones de manufacturas, parece indicar que tanto los Estados Unidos como el Japón, los principales productores mundiales de una amplia gama de manufacturas con alta intensidad de tecnología, experimentaron una tendencia ligeramente favorable de la relación de intercambio de sus manufacturas con la UE. En el caso de Asia oriental y sudoriental se observó una tendencia moderadamente negativa (con un deterioro de la relación de intercambio neta entre productos de menos del 1% anual), pero en el caso de los países menos adelantados (PMA) y el grupo de países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), la tendencia negativa fue muy pronunciada, de un 5% anual. Los países latinoamericanos y mediterráneos ocuparon una posición intermedia, en conformidad con el nivel de su desarrollo científico y tecnológico y el contenido en mano de obra calificada de sus exportaciones de manufacturas³. El análisis del capítulo anterior parece indicar que esas diferentes tendencias no corresponden a diferencias en las tasas de crecimiento de la productividad, puesto que el dinamismo de la oferta de los productos manufacturados que exportan los países desarrollados relativamente menos avanzados es baja en comparación con la de los productos con mayor intensidad de mano de obra calificada y tecnología.

A conclusiones similares llegó un estudio sobre la evolución de la relación de intercambio del comercio de manufacturas de la República de Corea con países menos avanzados y más avanzados en el período 1976-1995 (Berge y Crowe, 1997). Los resultados no revelan ninguna tendencia significativa de la relación de intercambio neta del comercio de manufacturas de la República de Corea con los países industriales avanzados, pero sí un aumento sustancial de esa relación en el comercio con otros países en desarrollo, y un incremento todavía mayor de la relación de intercambio de ingresos. Eso parece indicar que las exportaciones de la República de Corea se han orientado en medida creciente hacia manufacturas dinámicas, tecnológicamente complejas y de alto valor añadido, frente a las manufacturas básicas exportadas por sus socios comerciales menos desarrollados, y que la mejora tecnológica puede

influir considerablemente en la evolución de la relación de intercambio no sólo entre los países desarrollados y los países en desarrollo, sino también entre los propios países en desarrollo.

También conviene mencionar a este respecto un análisis de las tendencias a mediano plazo durante el período 1981-1996 de la relación de intercambio de las manufacturas de los países en desarrollo y los países desarrollados respecto de los Estados Unidos (Maizels, 2000). Ese estudio se basó en uno de los conjuntos más fiables de datos sobre los precios del comercio, la nueva serie de precios compilada y publicada por la Oficina de Estadísticas del Trabajo (OET) de los Estados Unidos⁴. Se llega en él a dos conclusiones principales. En primer lugar, de la evolución de la relación de intercambio neta de los Estados Unidos con los países en desarrollo y con otros países desarrollados se deduce que la relación de intercambio de los países en desarrollo frente al conjunto de los países desarrollados ha empeorado considerablemente desde principios del decenio de 1980⁵. En segundo lugar, se ha registrado un rápido crecimiento del volumen de las exportaciones de manufacturas tanto de los países desarrollados como de los países en desarrollo a los Estados Unidos. El incremento del volumen de las exportaciones de los países en desarrollo ha contrarrestado con creces el deterioro de su relación de intercambio neta.

Un estudio de la UNCTAD indica que la relación de intercambio neta de las exportaciones de manufacturas de China registró un deterioro de más del 10% durante el período 1993-2000 (Zheng, 2002) y que esa tendencia fue más pronunciada en relación con los países desarrollados que con los países en desarrollo. En general, parece haber afectado menos a las manufacturas tradicionales de uso intensivo de mano de obra que a los productos de alta o mediana intensidad de tecnología, como las computadoras y el equipo de oficina, el equipo de telecomunicaciones y los semiconductores. Se trata de los sectores en los que la participación de China en las redes de producción mundiales ha crecido más rápidamente en los últimos años. Sin embargo, puesto que China participa principalmente en los segmentos de esas redes en que más intensiva es la utilización de mano de obra, no es sorprendente que la relación de intercambio de esos productos no haya seguido en China la misma evolución que en los países desarrollados. El deterioro de la relación de intercambio de las manufacturas de uso intensivo de mano de obra y basadas en recursos naturales fue mayor en relación con los Estados Unidos y el Japón, los países tecnológicamente más avanzados del mundo. También conviene señalar que la relación de intercambio de las manufacturas chinas con alta densidad de tecnología empeoró considerablemente frente a los países de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), y mejoró ligeramente en relación con los Estados Unidos. Ese resultado es imputable a la estructura triangular de la participación en la producción de computadoras y equipo de oficina, equipo de telecomunicaciones y semiconductores; puesto que China importa insumos de los países de la ASEAN y los reexporta, sin apenas incrementar su valor añadido, a los Estados Unidos, el aumento de los precios de los insumos importados de la ASEAN se traduce en un aumento de los precios de los productos elaborados exportados a los Estados Unidos.

Por consiguiente, los datos empíricos parecen indicar claramente que en los últimos años ha aumentado la competencia mundial en los sectores manufactureros de uso intensivo de mano de obra. Esa tendencia coincide con la adopción, a partir de mediados del decenio de 1980, de estrategias más orientadas a la exportación por parte de varias economías muy pobladas y de bajo ingreso. Los países en cuyas exportaciones de manufacturas es menor la proporción de productos con alta intensidad de tecnología y mayor la de productos con utilización intensiva de mano de obra no calificada han experimentado una disminución de su relación de intercambio en

el sector manufacturero. Algunos otros parecen haber conseguido mejorar su relación de intercambio frente a países desarrollados menos avanzados orientando sus exportaciones hacia productos con mayor intensidad de mano de obra calificada y tecnología. El aumento del número de países que producen las manufacturas menos complejas y la intensificación de la competencia por los mercados de esos productos podrían reforzar esas tendencias divergentes.

(4)

La tendencia descendente de la relación de intercambio de los productos básicos sigue siendo sin duda una preocupación fundamental para gran número de países en desarrollo, pues afecta a su capacidad de importar productos esenciales para su desarrollo.

(5)

Si la relación de intercambio de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo sigue una tendencia descendente, es posible que una estrategia de industrialización basada en el fomento de las exportaciones de manufacturas frente a las de productos primarios no sirva para resolver el problema.

(6)

El deterioro de la relación de intercambio ha afectado a los países cuyas exportaciones de manufacturas contienen menor proporción de productos intensivos en tecnología y mayor proporción de productos intensivos en mano de obra.

C. La competencia en los mercados mundiales de manufacturas intensivas en mano de obra

Se considera por lo general que los precios de las manufacturas en el comercio mundial son mucho menos flexibles que los de los productos básicos, en gran medida porque los mercados de manufacturas son mucho menos competitivos y por la mayor facilidad con que la oferta de manufacturas puede adaptarse a las fluctuaciones de la demanda. El acceso a la

mayoría de los mercados de manufacturas está dificultado por importantes obstáculos a la entrada; muchos de esos mercados son oligopolísticos y están controlados por un número reducido de productores que a menudo compiten, más que a través de los precios, por la calidad, el diseño, las modalidades de comercialización, las marcas y la diferenciación de los productos. Los precios en esos mercados dependen más de las condiciones y costos de la oferta que de las fluctuaciones de la demanda.

Las empresas tienden a responder a las variaciones de la demanda adaptando sus existencias y su producción y no modificando los precios; los consumidores pueden incluso verse sometidos a racionamiento en forma de colas o de demoras entre los pedidos y las entregas. En muchos casos, las empresas se fijan como objetivo un determinado margen de utilidad por encima de los costos, en particular de los costos de la mano de obra. En la mayoría de los principales países industriales, los salarios no son flexibles, por lo que las disminuciones de los precios no pueden transmitirse fácilmente a los empleados con el fin de mantener los márgenes de beneficio; así ocurre incluso en países cuyo mercado laboral se considera flexible. Esa inflexibilidad no se debe únicamente a las reglamentaciones del mercado laboral, como la legislación sobre el salario mínimo, los mecanismos de negociación colectiva y las restricciones a la contratación y el despido, sino que deriva de prácticas y tradiciones industriales muy asentadas que tienen por objeto garantizar a los trabajadores ingresos seguros y predecibles.

La ausencia de tales limitaciones en los mercados de trabajo de la mayoría de los países en desarrollo, por lo menos en lo que se refiere a la mano de obra poco calificada, unida a la existencia de grandes reservas de mano de obra excedente, hace que los salarios sean por lo general mucho más flexibles en esos países que en los países industriales. Esa situación ofrece a las empresas mayores posibilidades de reducir los salarios cuando bajan los precios, de manera que no mengüen los márgenes de beneficio, y les permite así competir sobre la base de los precios en los mercados de manufacturas de alta intensidad de mano de obra. En cierto sentido, pues, la competencia en los mercados mundiales de manufacturas de uso intensivo de mano de obra entre empresas ubicadas en países en desarrollo se convierte en competencia entre la mano de obra de diferentes países. La conjunción de una mayor movilidad del capital con una situación de desempleo y subempleo masivo en los países en desarrollo merma el poder de negociación de los trabajadores incluso en países que gozan de pleno empleo. Además, la experiencia de Asia oriental mencionada en el capítulo anterior indica que la movilidad de la mano de obra poco calificada es mayor entre países en desarrollo que entre países en desarrollo y países industriales. La combinación de todos estos factores no sólo introduce una mayor flexibilidad de precios en los mercados de las manufacturas de uso intensivo de mano de obra de los países en desarrollo en comparación con las exportadas por los países industriales, sino que ejerce también una presión a la baja en los precios y las relaciones de intercambio. De no mediar un rápido aumento de la productividad, la carga del ajuste recae, naturalmente, en la mano de obra⁶. En otras palabras, las manufacturas intensivas en mano de obra exportadas por los países en desarrollo se comportan más como los productos básicos que como las manufacturas intensivas en mano de obra calificada y tecnología.

Con el fin de evaluar el grado de competencia en los mercados mundiales de diferentes manufacturas, en el cuadro 4.1 se clasifican los productos según el grado de concentración en sus mercados de exportación en 1997-1998⁷. En el cuadro se muestra que, junto con el del hierro y el acero (CUCI 67) y el textil (CUCI 65), el de prendas y accesorios de vestir (CUCI 84) es el sector con menor grado de concentración del mercado: cinco de los siete grupos de productos de

ese sector se encontraban entre los 20 productos con una distribución más equitativa de las cuotas de mercado entre los países exportadores. También se observa que en los mercados de productos electrónicos y eléctricos dinámicos la concentración era menor que para el conjunto de los productos manufacturados. En otras palabras, atendiendo a este indicador los mercados de prendas de vestir y de productos electrónicos han sido más competitivos que los de la mayoría de las demás manufacturas. Además, la disminución de las tasas de concentración de los productos electrónicos y eléctricos dinámicos parece indicar que los mercados de esos productos se volvieron más competitivos durante el período 1990-1998. La disminución del grado de concentración en esos mercados fue una de las más pronunciadas entre todos los productos manufacturados. Como se ha señalado ya, la fabricación de esos productos intensivos en tecnología comprende también procesos con alta intensidad de mano de obra, en los que en los últimos años han participado en medida creciente países en desarrollo. En cambio, entre los mercados de exportación con un grado más elevado de concentración se contaban los de productos acabados de sectores de uso intensivo de tecnología, como maquinaria (por ejemplo, motores no eléctricos y de vapor) o equipo de transporte (por ejemplo, aeronaves, buques y barcos, motocicletas, y automóviles de pasajeros). La gran mayoría de las exportaciones de esos productos proceden de países desarrollados.

Para el conjunto de los productos manufacturados, parece haber disminuido el grado de concentración del mercado y aumentado la competencia durante el período 1981-1998, especialmente entre mediados del decenio de 1980 y mediados del de 1990; la evolución del sector del vestido no coincidió en el tiempo con el de la electrónica (gráfico 4.1). En el primero el grado de concentración del mercado apenas si se modificó durante la primera mitad del decenio de 1980, pero disminuyó ininterrumpidamente entre 1987 y 1991, y después de esa fecha empezó a aumentar ligeramente para la mayoría de los productos de ese grupo. En cambio, en el caso de los productos seleccionados del sector de la electrónica, la concentración del mercado disminuyó durante todo el período 1981-1998; esa tendencia fue particularmente pronunciada durante la segunda mitad de ambos decenios. Una excepción fue el subsector del equipo de telecomunicaciones, en el que el grado de concentración de los mercados de exportación aumentó sustancialmente durante la primera mitad del decenio de 1980 y disminuyó después a partir de 1989. Una característica común de los sectores del vestido y de la electrónica consiste en que las diferencias en el grado de concentración de los mercados de diferentes productos de esos sectores se redujeron muy pronunciadamente entre 1981 y 1998⁸.

Esa evolución coincide con la de la participación de los países en desarrollo en la producción y exportación de manufacturas con uso intensivo de mano de obra. La participación de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales aumentó considerablemente durante el período 1980-1998 tanto para las prendas de vestir como para determinados productos del sector de la electrónica. Sin embargo, el incremento se concentró en un pequeño número de economías. Durante la primera mitad del decenio de 1980 las dos terceras partes del total de las exportaciones de prendas de vestir de países en desarrollo procedían de las NEI de la primera oleada, pero la proporción disminuyó posteriormente a alrededor de una quinta parte hacia mediados del decenio de 1990, a medida que esos países reorientaron sus exportaciones hacia productos más complejos y empezaron a salir de los mercados de prendas de vestir (gráfico 4.2). Sus cuotas de mercado fueron ocupadas por otros países en desarrollo, en particular los de Asia meridional, el grupo ASEAN-4 (véase la nota 3), China, Turquía y México. Ese proceso ha ido acompañado de una menor concentración de las cuotas de mercado en el sector, lo que indica

una tendencia al aumento de la competencia entre los países en desarrollo, especialmente entre los recién llegados.

Cuadro 4.1

**MANUFACTURAS CON MENOR CONCENTRACIÓN DEL MERCADO
EN EL COMERCIO MUNDIAL, 1997-1998**

Puesto	Código de la CUCI	Grupo de productos	Índice de concentración 1997-1998	Puesto por tasa de disminución de la concentración 1990-1998
1	635	Manufacturas de madera	441	24
2	651	Hilados de fibras textiles	458	86
3	941	Animales vivos	474	125
4	673	Barras y varillas de hierro y acero	487	118
5	693	Artículos de alambre y enrejados para cercas	504	110
6	522	Elementos químicos inorgánicos	507	116
7	677	Alambre de hierro o acero	518	127
8	691	Estructuras y partes de metal	537	100
9	652	Tejidos de algodón	555	113
10	771	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos	560	3
11	846	Ropa interior de punto	561	9
12	672	Lingotes u otras formas primarias de hierro o acero	569	103
13	843	Prendas de vestir de tejidos para mujeres	571	85
14	692	Recipientes de metal	578	88
15	671	Arrabio y hierro esponjoso	582	94
16	842	Prendas de vestir y tejidos para hombres	600	35
17	845	Prendas de vestir de punto	613	92
18	844	Ropa interior de tejidos	623	30
19	658	Artículos confeccionados de tejidos	631	52
20	679	Tubos, caños y perfiles huecos de hierro o acero	635	23
Pro memoria:				
34	764	Equipos de telecomunicaciones y sus partes	672	6
64	752	Computadoras	793	5
75	759	Partes de computadoras y máquinas de oficina	855	10
87	776	Transistores y semiconductores	942	1
		Todos los productos manufacturados (promedio no ponderado)	957	.

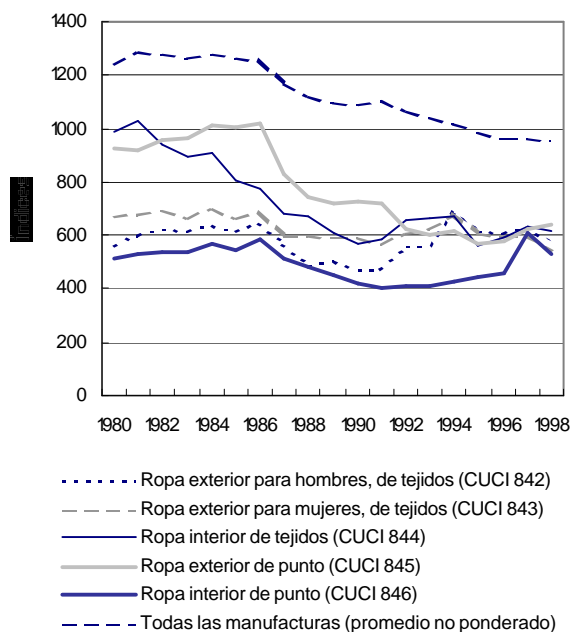
Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en la base de datos sobre estadísticas del comercio de productos del DAES de las Naciones Unidas.

Nota: El grado de concentración del mercado de un determinado producto se expresa por el índice Herfindahl-Hirschman (IHH), calculado para cada producto sumando los cuadrados de las cuotas de mercado de todos los países que exportan ese producto, es decir, $IHH_j = \sum(S_{ij})^2$, donde S_i es la participación del país i expresada como porcentaje de las exportaciones mundiales totales del producto j . Eso significa que el IHH puede oscilar entre 43, valor que indicaría que los 234 países de la muestra tienen la misma participación (0,43%) en las exportaciones totales del producto, y 10.000, que indicaría que el producto es exportado por un solo país. Los índices que se presentan son promedios correspondientes a 1997 y 1998.

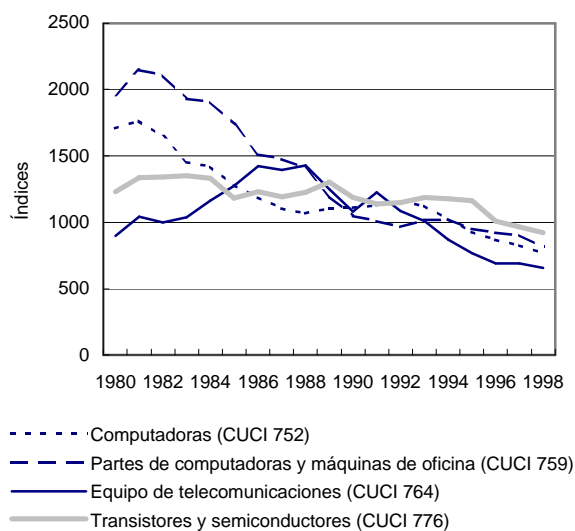
Gráfico 4.1

CONCENTRACIÓN DEL MERCADO DE DOS DE LOS PRINCIPALES GRUPOS DE EXPORTACIONES, 1980-1998

A. Prendas de vestir



B. Productos electrónicos

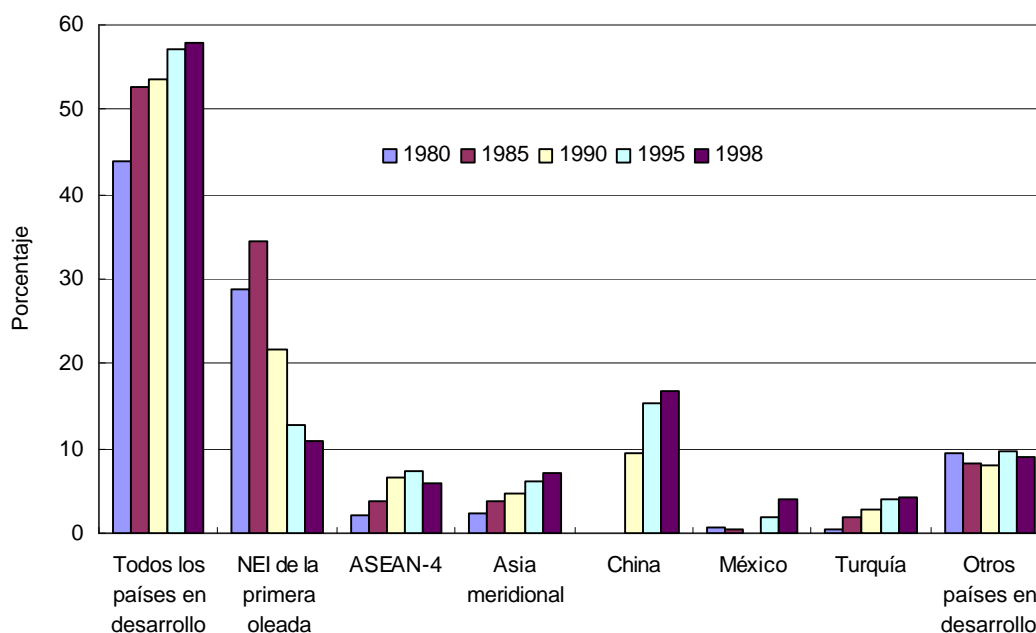


Fuente: Véase el cuadro 4.1.

Nota: Véase, en la nota al cuadro 4.1, la explicación de cómo se calcula el grado de concentración del mercado.

Gráfico 4.2

CUOTA DE MERCADO DE ALGUNOS PAÍSES Y REGIONES EN DESARROLLO EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE PRENDAS DE VESTIR, 1980-1998



Fuente: Véase el cuadro 4.1.

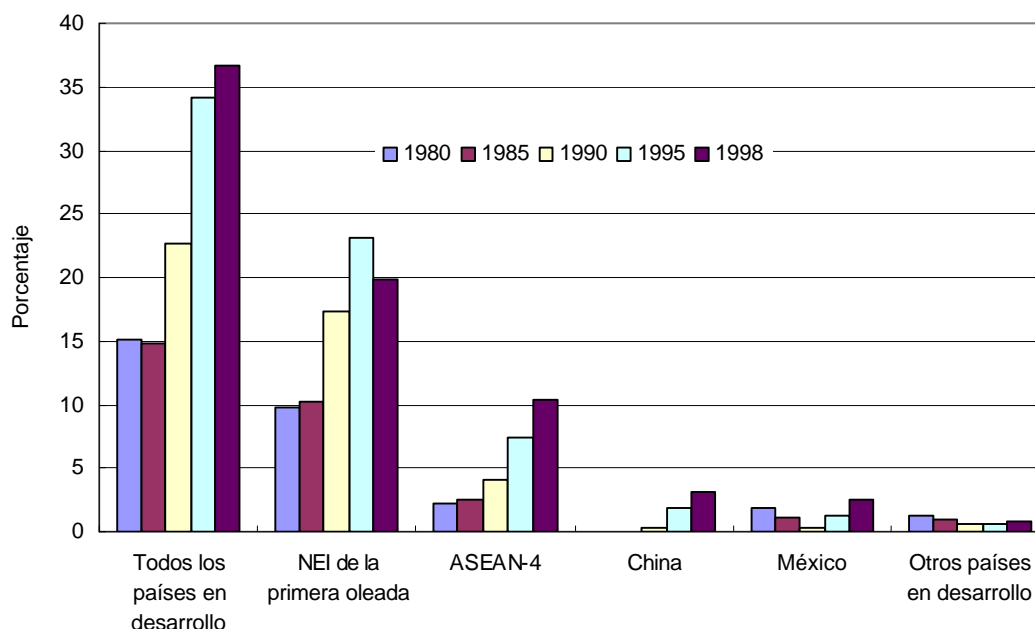
Nota: Las exportaciones de prendas de vestir comprenden las partidas 842 a 846 de la CUCI. El Asia meridional comprende Bangladesh, la India, el Pakistán y Sri Lanka. No se dispone de datos sobre China correspondientes a 1980 y 1985.

En los mercados de los productos seleccionados del sector de la electrónica, se concentró en las NEI de la primera oleada buena parte del incremento espectacular de la participación de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales en el decenio de 1980 y la primera mitad del de 1990: durante ese período, la participación de esas economías aumentó de dos terceras partes a tres cuartas partes del total de las exportaciones de esos productos procedentes de países en desarrollo (gráfico 4.3). Otros países en desarrollo, como los del grupo ASEAN-4, China y México, han conseguido aumentar sus cuotas de mercado en los últimos años. La creciente competencia por los precios en esos productos, especialmente en los semiconductores, parece haber expuesto a los países en desarrollo exportadores tradicionales a una mayor competencia por parte de proveedores con costos más bajos de otros países en desarrollo.

Al comparar las tendencias de las cuotas de distintos países en los mercados de exportación, es interesante observar que los integrantes del grupo ASEAN-4 y China han ganado cuota de mercado en el sector de la electrónica mucho más rápidamente que en el del vestido. Aunque China empezó desde un nivel bajo, y su participación absoluta en las exportaciones mundiales de los productos seleccionados del sector de la electrónica es todavía baja, la extrapolación de las tendencias recientes indica que su participación en las exportaciones mundiales podría crecer mucho más en el sector de la electrónica que en el del vestido.

Gráfico 4.3

CUOTA DE MERCADO DE ALGUNOS PAÍSES Y REGIONES EN DESARROLLO EN LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS ELECTRÓNICOS^a, 1980-1998



Fuente: Véase el cuadro 4.1.

Nota: No se dispone de datos sobre China correspondientes a 1980 y 1985.

^a Ordenadores (CUCI 752), partes de ordenadores y máquinas de oficina (CUCI 759), equipo de telecomunicaciones y sus partes (CUCI 764), transistores y semiconductores (CUCI 776).

D. Nivel de calificación de la mano de obra en el comercio mundial y cambios de la competitividad

Un factor importante que puede afectar al error de generalización en el sector de las manufacturas intensivas en mano de obra es el pronunciado aumento del número de trabajadores poco calificados que participan en actividades relacionadas con el comercio. Habida cuenta de que la mayor parte de los países que se han integrado cada vez más estrechamente en el sistema mundial de comercio en los últimos años son países de renta baja densamente poblados con una población activa en la que predomina la mano de obra poco calificada, no es sorprendente que la proporción de ésta incorporada a los productos intercambiados en los mercados mundiales haya aumentado en comparación con la de mano de obra muy calificada.

Para analizar los efectos que sobre la competitividad de las actividades manufactureras de diferentes países y regiones geográficas tienen el grado de participación de la población activa mundial en el comercio internacional y su nivel de calificación, conviene clasificar la población activa de cada país en tres categorías según su nivel de calificación: mano de obra sin educación (no calificada), con educación básica (poco calificada) y con un nivel elevado de educación y postelemental y formación profesional (muy calificada)⁹. Los trabajadores que nunca han sido

escolarizados no suelen ser aptos para el empleo en actividades manufactureras, al no saber leer ni escribir y carecer de nociones de aritmética. La línea que separa a los trabajadores analfabetos de los que no lo son es nítida, pero la distinción entre trabajadores muy calificados y trabajadores con formación básica resulta en cierta medida arbitraria, y suele basarse en el criterio de la terminación de la enseñanza secundaria. Esa clasificación es inevitablemente simplista; en la práctica, suele darse una gradación continua que permite en cierta medida la sustitución entre trabajadores con diferentes niveles de educación¹⁰. No obstante, la clasificación resulta útil para determinar el orden de magnitud de los fenómenos y visualizar las pautas generales del cambio de los niveles de calificación de la mano de obra que participa en el comercio mundial.

En el gráfico 4.4 se muestra que las cifras absolutas de trabajadores no calificados, poco calificados y muy calificados empleados en la producción para el comercio mundial han aumentado ininterrumpidamente en los últimos 25 años, como consecuencia del rápido crecimiento y la creciente integración del comercio mundial. Sin embargo, la proporción de trabajadores no calificados en el conjunto de los trabajadores empleados en la producción para el comercio mundial ha disminuido pronunciadamente como consecuencia de la marginación en el comercio mundial de los países con un capital humano menos calificado. En cambio, se incrementó la proporción de mano de obra poco calificada, en particular en el período comprendido entre 1980 y 1990, en que pasó del 64 al 68%, como consecuencia del aumento de la participación en el comercio mundial de varios países de renta baja densamente poblados. Por otra parte, el incremento de la proporción de mano de obra muy calificada, en particular de 1990 a 2000 (período en que aumentó del 7 al 10%) parece obedecer al crecimiento del comercio intrasectorial entre países desarrollados, así como al aumento de la producción compartida entre países desarrollados y las NEI de la primera oleada.

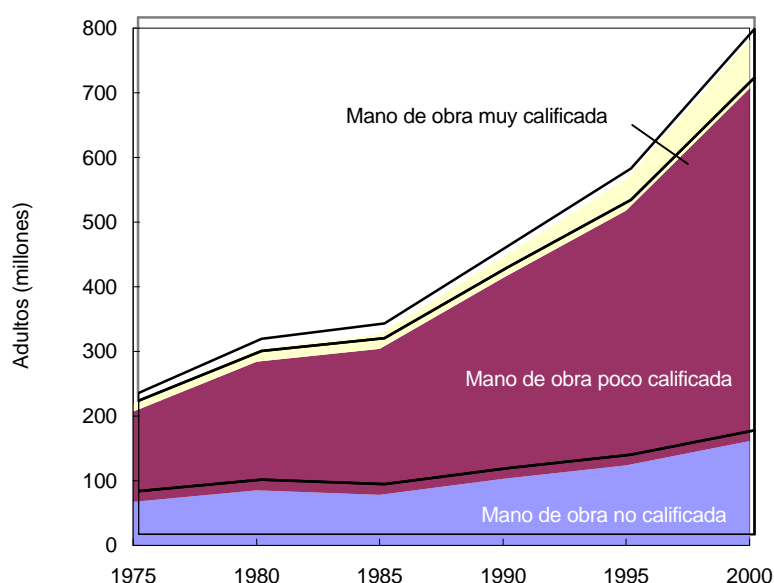
Una consecuencia importante del incremento del número de trabajadores poco calificados empleados en la producción para el comercio mundial es que ha alterado la competitividad de los países de renta media en el sector manufacturero. En esos países la relación entre mano de obra muy calificada y mano de obra poco calificada tiende a ser superior a la media del conjunto de los países en desarrollo, aunque inferior a la media de los países desarrollados. Esa posición otorga a los países de renta media una ventaja competitiva en la producción de manufacturas intensivas en mano de obra poco calificada, pero esa ventaja tiende a disiparse cuando se intensifica la participación en el comercio mundial de los países en desarrollo muy poblados con abundancia de mano de obra poco calificada. Por consiguiente, para competir con éxito con los países industrializados y las NEI de la primera oleada, es necesario que los países de renta media sustituyan rápidamente su producción intensiva en mano de obra poco calificada por productos con gran densidad de tecnología y mayor dinamismo de mercado. De lo contrario, se arriesgan a verse atrapados entre los segmentos superior e inferior de los mercados de exportaciones de productos manufacturados.

El gráfico 4.5 indica que los países de América Latina, y probablemente las NEI de la segunda oleada, han experimentado ya esas presiones. Se aprecian variaciones de la composición por nivel de calificación de las poblaciones adultas de varias regiones en relación con la composición media del conjunto de la población activa empleada en la producción para el comercio internacional. En ese gráfico, una región con la misma composición por nivel de calificación que la media mundial se situaría en el punto A. Las regiones ubicadas en el cuadrante inferior izquierdo del gráfico cuentan con una proporción de mano de obra no calificada superior al promedio mundial, mientras que las del cuadrante superior derecho

presentan proporciones inferiores a la media. Un movimiento horizontal hacia la derecha indica un aumento de la proporción de mano de obra poco calificada en la región y una disminución de la proporción de mano de obra no calificada, respecto del promedio mundial. Los países que se desplazan en esa dirección están entrando en los mercados de manufacturas con gran densidad de mano de obra poco calificada o aumentando su participación en esos mercados. Análogamente, un movimiento vertical ascendente indica un incremento de la proporción de trabajadores muy calificados en la mano de obra de la región y un descenso de la proporción de mano de obra no calificada respecto del promedio mundial. Un movimiento en esa dirección indicaría, pues, un cambio de orientación desde los mercados de manufacturas intensivas en mano de obra poco calificada hacia los de manufacturas intensivas en mano de obra muy calificada.

Gráfico 4.4

COMPOSICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE CALIFICACIÓN, DE LA POBLACIÓN ADULTA EMPLEADA EN LA PRODUCCIÓN DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, 1975-2000

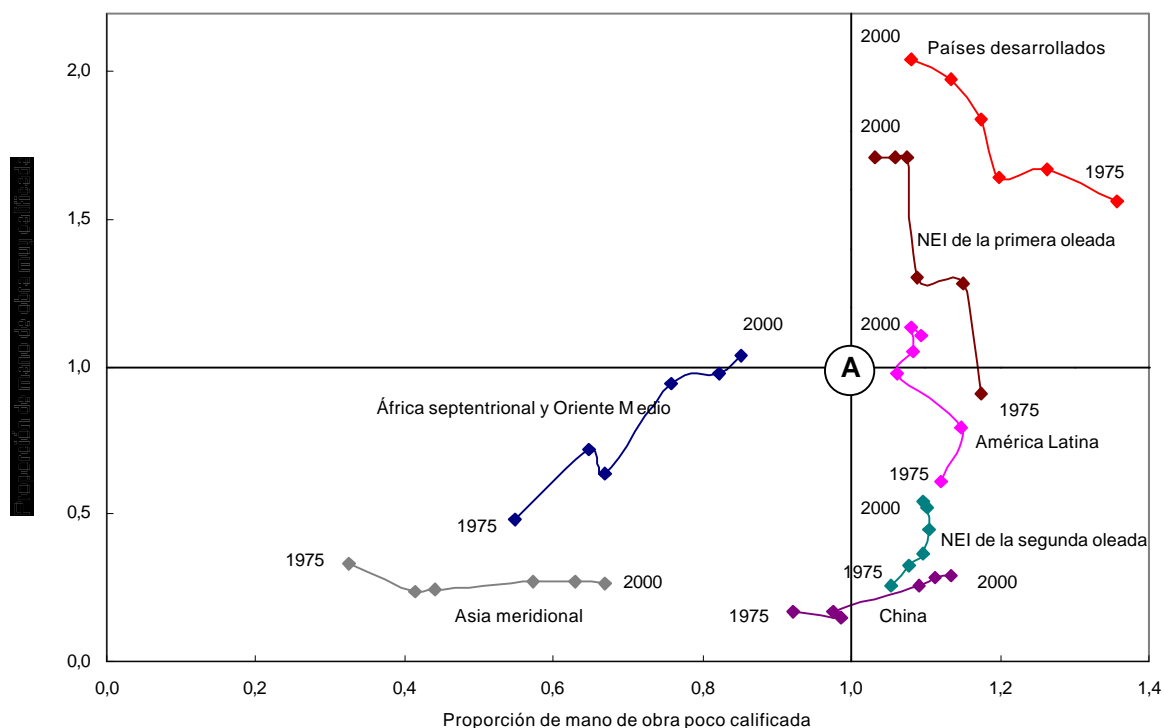


Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Barro y Lee (2000), y UNCTAD, *Handbook of Statistics* (varios números).

Nota: Por mano de obra no calificada se entiende los adultos que no han sido nunca escolarizados. Por mano de obra poco calificada se entiende los adultos que han recibido enseñanza primaria y/o secundaria. Por mano de obra muy calificada se entiende los adultos con algún tipo de educación superior. El número de trabajadores de cada nivel de calificación empleados en la producción para exportaciones es la suma de los trabajadores con ese nivel de calificación de todos los países en desarrollo y países desarrollados sobre los que se dispone de datos completos (97 países) ponderada según la relación exportaciones/PIB de cada país.

Gráfico 4.5

COMPOSICIÓN REGIONAL, SEGÚN EL NIVEL DE CALIFICACIÓN, DE LA POBLACIÓN ADULTA, EN RELACIÓN CON LA COMPOSICIÓN MEDIA MUNDIAL DE LA MANO DE OBRA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE EXPORTACIONES, 1975-2000



Fuente: Véase el gráfico 4.4.

Nota: En el gráfico se muestra la posición de diferentes regiones respecto del promedio mundial, indicado por el punto A. Véase una explicación más detallada en el texto.

China y, en particular, los países de renta baja de Asia meridional experimentaron un fuerte desplazamiento hacia la derecha del gráfico, especialmente en la segunda mitad del decenio de 1980. Ese movimiento es consecuencia de la creciente integración de esos países en el comercio mundial, así como del hecho de que cuentan con una elevada proporción de trabajadores poco calificados, lo que les otorga una ventaja competitiva en la producción de manufacturas de uso intensivo de mano de obra respecto de América Latina y las NEI de la segunda oleada del Asia oriental (*Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1988*, segunda parte, cap. IV). Ese desplazamiento es una de las causas subyacentes de la intensificación de la competencia en el comercio mundial de manufacturas intensivas en mano de obra poco calificada, como las prendas de vestir, según se ha señalado en la sección anterior. El gráfico 4.5 indica también que China y las NEI de la segunda oleada han seguido una evolución paralela de aumento de su competitividad. En comparación con el promedio mundial, en ambos grupos de países el número de trabajadores muy calificados parece haber crecido más rápidamente que el de trabajadores con sólo una formación básica, lo que parece indicar que, desde el punto de vista de la composición de sus exportaciones de manufacturas, ha mejorado su competitividad en los sectores que requieren una mano de obra de calificación mediana o alta, como el de la

electrónica y otras manufacturas ligeras. Esa conclusión concuerda también con la de la sección anterior de que la competencia en los mercados mundiales de productos electrónicos se ha intensificado considerablemente en los últimos años. Si continúa la tendencia, ese sector se volverá todavía más competitivo en los próximos años. Los modelos de simulación indican que en el futuro inmediato la participación de China en las exportaciones mundiales de productos electrónicos y otras manufacturas ligeras podría llegar a ser sustancial, independientemente del ingreso del país en la Organización Mundial del Comercio (OMC) (véanse, por ejemplo, Ianchovichina, Martin y Fukase, 2000: 36, y el cuadro 10).

(7)

El pronunciado aumento del número de trabajadores poco calificados que participan en actividades relacionadas con el comercio es una razón importante para que los países en desarrollo puedan verse expuestos al riesgo del error de generalización en el sector de las manufacturas intensivas en mano de obra.

E. Obstáculos arancelarios a las exportaciones de manufacturas intensivas en mano de obra

1. Obstáculos incluidos en acuerdos comerciales multilaterales

Como ya se ha señalado, el acceso a los mercados de las manufacturas intensivas en mano de obra constituye un importante factor determinante del riesgo que representa para esos productos el error de generalización. En contra de las expectativas, los acuerdos de la Ronda Uruguay no han beneficiado sustancialmente a los países en desarrollo en lo que se refiere al acceso de esos productos a los mercados de los países industriales. En esa esfera se han registrado recientemente algunas iniciativas, como el acceso preferencial a los mercados ofrecido por la UE (iniciativa "Todo menos armas") y los Estados Unidos (Ley de crecimiento y oportunidad para África). Esas medidas complementan los acuerdos preferenciales no recíprocos ofrecidos ya por países desarrollados, como el Canadá, el Japón y los Estados Unidos, además de la UE. Se trata indudablemente de pasos en la dirección adecuada, pero las ventajas que ofrecen en cuanto a la mejora del acceso a los mercados se limitan a los países más pobres¹¹. Dado que esos países no suelen ser grandes exportadores de manufacturas intensivas en mano de obra, las iniciativas mencionadas no entrañan una mejora sustancial del acceso a los mercados de esas exportaciones.

La mayoría de los países en desarrollo con capacidad para aumentar sus exportaciones de manufacturas intensivas en mano de obra siguen enfrentándose a obstáculos importantes. El comercio de textiles y prendas de vestir sigue regido por contingentes, y las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo están sujetas a aranceles elevados y a progresividad arancelaria, así como a un recurso más frecuente a formas contingentes de protección, en particular medidas antidumping, y nuevos obstáculos, como normas laborales y

medioambientales. Las crestas arancelarias impuestas por los países desarrollados se concentran a menudo en productos de interés para las exportaciones de los países en desarrollo¹²; afectan principalmente a manufacturas intensivas en mano de obra: los textiles, el vestido, los productos de cuero y de caucho, el calzado y los artículos de viaje están sujetos a crestas arancelarias en el Canadá y en los Estados Unidos; y los artículos de cuero y de caucho, el calzado y los artículos de viaje lo están en el Japón. En la UE, las crestas arancelarias se aplican principalmente a productos agropecuarios, pero las manufacturas más afectadas son también los artículos de cuero y de caucho, el calzado y los artículos de viaje (OMC, 2001d; UNCTAD/OMC, 2000). Una indicación de la importancia que para las exportaciones de los países en desarrollo tienen esas crestas arancelarias es el dato de que el vestido y el calzado representan en su conjunto más del 60% de las exportaciones de mercancías de los países en desarrollo a los principales países industriales que están afectadas por crestas arancelarias (Hoekman, Ng y Olarreaga, 2001: 7; e *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1999*, segunda parte, cap. VI). Además, la mayoría de los aranceles de los países desarrollados aumentan en función del grado de elaboración, en particular para los productos con alta intensidad de mano de obra, como los textiles, el vestido, el cuero y los artículos de cuero (OMC, 2001d: 40 a 42). Esos productos están en muchos casos excluidos de los regímenes arancelarios preferenciales, como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), o están sujetos a algún tipo de restricciones cuantitativas, y sólo se aplican los tipos preferenciales a las importaciones procedentes de algunos países. Por consiguiente, muchos países en desarrollo gozan de escasa protección contra las crestas y la progresión arancelarias.

En el capítulo anterior se señaló que está aumentando rápidamente el comercio de manufacturas entre los propios países en desarrollo, por lo que adquiere creciente importancia el acceso recíproco a sus mercados. Se ha formulado la opinión de que los propios países en desarrollo podrían reducir considerablemente el riesgo de error de generalización bajando los aranceles que afectan a las exportaciones de otros países en desarrollo. Ese argumento se basa en la observación de que, a pesar de las considerables reformas introducidas, los aranceles aplicados a las manufacturas son, en promedio, más elevados en los países en desarrollo que en los países desarrollados. Sin embargo, el razonamiento sólo puede aplicarse a los países en desarrollo de renta media y alta en la medida en que sigan produciendo manufacturas intensivas en mano de obra bajo la protección de obstáculos arancelarios, en vez de reorientar su producción y sus exportaciones hacia productos intensivos en mano de obra calificada y tecnología.

Por consiguiente, es importante señalar las grandes diferencias de niveles de protección de unos países en desarrollo a otros; en efecto, el nivel de protección por medio de aranceles y de medidas no arancelarias es menor en los países de renta media y alta que en los de renta baja, y la liberalización arancelaria ha sido especialmente notable en un grupo de 15 a 20 países de renta media y alta de América Latina y de Asia¹³. Esa observación es importante, pues, en su mayor parte, los países en desarrollo de renta media y alta no gozan de una ventaja comparativa en la producción de manufacturas intensivas en mano de obra, y, además, la demanda de importaciones de esos productos tiende a ser mayor en países con un nivel de renta comparativamente elevado.

En los cuadros 4.2 y 4.3 se muestran el promedio simple y el promedio ponderado en función de las importaciones de los aranceles NMF aplicados a determinadas categorías de importaciones de manufacturas en economías desarrolladas y economías en desarrollo¹⁴. La comparación del promedio simple de los tipos arancelarios NMF aplicados a las importaciones de manufacturas en su conjunto con los aplicados en sectores concretos (cuadro 4.2) confirma que los países desarrollados imponen aranceles más elevados a las importaciones de manufacturas tradicionales con alta intensidad de mano de obra (textiles, vestido, artículos de cuero y de viaje, y calzado) que a otros productos, y que, dentro del grupo de manufacturas tradicionales intensivas en mano de obra, los aranceles más elevados corresponden al vestido y al calzado. La comparación revela asimismo que los países de renta baja de África y de Asia aplican, en promedio, aranceles más elevados que los países en desarrollo de renta media y alta.

Cuadro 4.2
PROMEDIO SIMPLE DE LOS ARANCELES NMF DE ALGUNAS
ECONOMÍAS, POR GRUPOS DE PRODUCTOS

(En porcentaje)

<i>Economía/región importadora</i>	<i>Manufacturas (CUCI 5-8 menos 68)</i>	<i>Textiles (CUCI 65)</i>	<i>Prendas de vestir (CUCI 84)</i>	<i>Artículos de cuero y de viaje (CUCI 611, 612, 831)</i>	<i>Calzado (CUCI 85)</i>	<i>Ordenadores y equipo de oficina (CUCI 75)</i>	<i>Equipo de telecomu- nicaciones de audio y de vídeo (CUCI 76)</i>
Países desarrollados	4,1	7,8	14,5	5,0	13,7	0,3	2,6
Australia	5,4	9,9	20,7	4,7	11,1	0,3	5,4
Canadá	4,9	10,7	18,4	4,2	16,3	0,2	1,5
Unión Europea	4,4	7,9	11,4	3,3	12,4	0,8	4,1
Japón	2,9	6,5	11,0	10,2	19,2	0,0	0,0
Nueva Zelandia	3,1	2,4	13,7	2,7	9,5	0,3	3,0
Estados Unidos	4,0	9,1	11,4	5,0	13,4	0,4	1,6
Economías en desarrollo							
NEI de la primera oleada	3,6	4,5	6,4	2,8	4,3	2,3	4,3
Hong Kong (China)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
República de Corea	8,0	9,4	12,4	6,5	12,2	7,3	8,0
Singapur	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Provincia china de Taiwán	6,4	8,3	13,1	4,6	5,0	1,6	8,1
ASEAN-4	10,6	14,7	24,1	10,8	23,6	5,8	14,4
Indonesia	9,0	12,6	18,1	8,8	17,8	3,8	13,9
Malasia	9,9	16,7	19,6	9,5	26,8	2,0	13,1
Filipinas	7,4	10,7	19,2	7,8	15,0	1,0	10,9
Tailandia	16,1	18,7	39,7	17,3	34,8	16,4	19,5
Asia meridional	21,4	24,2	29,4	22,1	33,6	14,0	22,3
Bangladesh	22,1	30,2	..	17,1	..	9,4	22,5
India	34,1	39,0	40,0	32,3	40,0	28,9	37,0
Sri Lanka	8,0	3,4	11,0	17,0	23,2	3,6	7,4
Otros países de Asia	12,5	14,3	20,8	19,3	25,8	8,3	17,2
China	9,6	9,7	16,1	13,0	20,4	4,0	13,7
Jordania	22,1	24,7	34,6	34,9	35,0	17,5	31,8
Turquía	5,9	8,6	11,8	10,0	22,1	3,5	6,3
América Latina	11,9	15,8	20,8	14,1	20,8	8,3	13,6
Argentina	16,1	20,1	22,9	17,4	33,0	12,3	18,6
Bolivia	9,6	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Brasil	16,8	20,0	22,9	17,1	24,6	17,7	20,5
Chile	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0
Colombia	12,1	18,0	19,9	13,1	20,0	5,1	13,3
Costa Rica	4,8	8,3	13,8	8,7	13,7	0,0	5,7
República Dominicana	14,6	20,5	30,6	22,8	23,4	10,0	14,6
El Salvador	6,9	17,0	23,9	9,5	20,0	0,0	6,2

<i>Economía/región importadora</i>	<i>Manufacturas (CUCI 5-8 menos 68)</i>	<i>Textiles (CUCI 65)</i>	<i>Prendas de vestir (CUCI 84)</i>	<i>Artículos de cuero y de viaje (CUCI 611, 612, 831)</i>	<i>Calzado (CUCI 85)</i>	<i>Ordenadores y equipo de oficina (CUCI 75)</i>	<i>Equipo de telecomu- nicaciones de audio y de vídeo (CUCI 76)</i>
Jamaica	5,6	3,2	19,4	7,6	18,2	0,0	14,7
México	17,3	20,5	34,4	21,4	34,9	16,1	20,1
Paraguay	13,7	19,5	22,4	16,9	22,2	9,2	14,1
Perú	13,3	17,0	19,3	12,8	20,0	12,0	12,0
Uruguay	14,7	20,1	22,9	17,5	23,0	8,7	18,0
Venezuela	12,3	18,0	19,9	13,4	20,0	6,1	14,2
África septentrional	25,9	38,4	44,1	33,8	44,5	15,6	25,4
Argelia	24,1	35,3	44,5	26,7	45,0	17,7	31,3
Egipto	22,3	42,0	39,7	26,6	40,0	12,1	20,0
Marruecos	28,2	38,2	49,6	44,2	50,0	11,3	9,2
Túnez	28,7	38,0	42,6	37,8	43,0	20,9	36,0
África subsahariana	16,8	21,8	34,5	19,6	26,9	15,5	23,9
Economías en desarrollo de renta alta y media^a	14,6	19,5	26,9	16,8	25,1	10,3	15,3
Principales economías en desarrollo importadoras^b	9,0	11,3	17,0	9,9	18,1	7,0	11,2

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en UNCTAD y Banco Mundial, base de datos *World Integrated Trade Solution*.

Nota: Los tipos arancelarios son los del año más reciente sobre el que se dispone de datos.

^a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Egipto, El Salvador, Filipinas, Indonesia, Malasia, Marruecos, Mauricio, México, Paraguay, Perú, República Dominicana, Tailandia, Túnez, Turquía, Uruguay y Venezuela.

^b Brasil, China, Hong Kong (China), Malasia, México, República de Corea, Singapur, Provincia china de Taiwán, Tailandia y Turquía. La clasificación se basa en los datos sobre importaciones correspondientes a 1998-1999.

Cuadro 4.3
PROMEDIO PONDERADO EN FUNCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE LOS ARANCELES NMF
DE ALGUNAS ECONOMÍAS, POR GRUPOS DE PRODUCTOS

(En porcentaje)

<i>Economía/región importadora</i>	<i>Manufacturas (CUCI 5-8 menos 68)</i>	<i>Textiles (CUCI 65)</i>	<i>Prendas de vestir (CUCI 84)</i>	<i>Artículos de cuero y de viaje (CUCI 611, 612, 831)</i>	<i>Calzado (CUCI 85)</i>	<i>Ordenadores y equipo de oficina (CUCI 75)</i>	<i>Equipo de telecomu- nicaciones de audio y de vídeo (CUCI 76)</i>
Países desarrollados	3,1	8,1	12,2	6,9	13,0	0,1	1,7
Australia	4,7	10,3	21,9	5,1	12,6	0,1	4,5
Canadá	3,2	10,0	18,3	5,1	15,1	0,0	0,8
Unión Europea	3,5	8,2	11,7	4,1	11,2	0,1	3,7
Japón	2,2	5,9	11,7	10,3	17,4	0,0	0,0
Nueva Zelandia	3,7	3,6	14,2	3,4	10,4	0,1	2,7
Estados Unidos	3,0	8,1	12,0	8,7	12,8	0,0	0,9
Economías en desarrollo							
NEI de la primera oleada	1,8	1,7	1,2	0,7	0,4	0,9	1,2
Hong Kong (China)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
República de Corea	6,2	8,6	12,7	6,1	12,9	7,6	8,0
Singapur	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Provincia china de Taiwán	3,3	5,4	13,2	3,7	6,4	0,4	3,7
ASEAN-4	6,5	14,3	22,2	7,1	21,4	1,7	6,8
Indonesia	6,7	11,6	19,2	3,9	18,4	1,8	11,4

<i>Economía/región importadora</i>	<i>Manufacturas (CUCI 5-8 menos 68)</i>	<i>Textiles (CUCI 65)</i>	<i>Prendas de vestir (CUCI 84)</i>	<i>Artículos de cuero y de viaje (CUCI 611, 612, 831)</i>	<i>Calzado (CUCI 85)</i>	<i>Ordenadores y equipo de oficina (CUCI 75)</i>	<i>Equipo de telecomu- nicaciones de audio y de vídeo (CUCI 76)</i>
Malasia	5,8	17,7	19,5	7,5	25,4	0,1	6,7
Filipinas	3,3	9,7	19,4	8,4	15,0	0,0	2,7
Tailandia	10,3	17,4	31,1	9,3	37,4	5,8	11,4
Asia meridional	26,7	20,5	22,3	24,6	34,7	15,7	21,7
Bangladesh	21,7	34,8	..	16,9	..	2,4	17,2
India	31,4	38,3	39,7	27,8	40,0	18,0	28,0
Sri Lanka	5,4	1,0	11,2	13,3	24,1	0,5	3,0
Otros países de Asia	5,9	9,0	15,3	7,9	22,7	0,4	6,5
China	5,8	8,9	14,9	7,9	14,9	0,1	6,2
Jordania	19,9	26,3	34,9	35,0	35,0	11,4	32,1
Turquía	5,8	8,6	11,8	7,4	23,5	2,3	6,3
América Latina	14,1	19,0	28,3	19,3	22,8	8,5	14,9
Argentina	15,3	20,1	22,8	19,0	33,0	6,9	11,8
Bolivia	9,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Brasil	15,9	18,9	22,4	14,3	26,6	14,6	16,2
Chile	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0
Colombia	10,5	17,1	19,5	16,1	20,0	5,0	8,7
Costa Rica	3,9	7,6	13,9	9,0	13,9	0,0	4,1
República Dominicana	17,8	21,1	27,1	22,0	23,6	10,0	14,1
El Salvador	5,5	14,7	23,9	8,6	20,0	0,0	1,7
Jamaica	10,0	4,1	19,1	17,1	18,6	0,0	5,2
México	14,8	20,3	34,7	21,6	34,9	7,6	17,3
Paraguay	11,7	15,6	21,1	17,3	17,5	5,3	9,1
Perú	12,3	16,6	18,8	12,9	20,0	12,0	12,0
Uruguay	14,4	19,9	22,9	13,4	23,0	4,4	10,2
Venezuela	13,3	17,4	19,8	17,4	20,0	5,4	8,7
África septentrional	22,6	38,7	44,7	38,8	44,0	7,1	11,0
Argelia	18,7	29,6	44,2	35,0	45,0	6,8	20,8
Egipto	17,6	31,0	38,4	30,0	40,0	9,2	13,3
Marruecos	25,3	38,9	50,0	45,0	50,0	4,2	4,8
Túnez	30,2	41,5	41,5	36,1	43,0	8,2	27,9
África subsahariana	14,7	19,1	33,1	23,5	25,9	14,7	20,3
Economías en desarrollo de renta alta y media^a	11,6	19,9	29,9	17,1	23,7	5,4	12,5
Principales economías en desarrollo importadoras^b	6,1	8,0	8,1	5,1	2,1	1,9	6,0

Fuente: Véase el cuadro 4.2.

Nota: Los tipos arancelarios son los del año más reciente sobre el que se dispone de datos.

^a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Egipto, El Salvador, Filipinas, Indonesia, Malasia, Marruecos, Mauricio, México, Paraguay, Perú, República Dominicana, Tailandia, Túnez, Turquía, Uruguay y Venezuela.

^b Brasil, China, Hong Kong (China), Malasia, México, República de Corea, Singapur, Provincia china de Taiwán, Tailandia y Turquía. La clasificación se basa en los datos sobre importaciones correspondientes a 1998-1999.

Al comparar los niveles arancelarios de distintos grupos de países, el cuadro revela que las NEI de la primera oleada aplican, en promedio, aranceles más bajos que los países desarrollados a todos los sectores examinados de manufacturas tradicionales con alta intensidad de mano de obra. Los aranceles aplicados por los países de renta media del Asia oriental y de América Latina son mucho más elevados que los aplicados por las NEI de la primera oleada, lo que parece indicar que esos países están encontrando dificultades en la reestructuración de su industria hacia productos más complejos. Sin embargo, los aranceles impuestos por los principales países en desarrollo importadores del Asia oriental (como Filipinas, Indonesia

y Malasia) y Turquía se sitúan dentro de la gama de los aplicados por los países desarrollados en esos sectores, y los vigentes en América Latina no son, en promedio, mucho más elevados que los de algunos de los países desarrollados.

Además, el promedio simple de los tipos arancelarios aplicados en los sectores de manufacturas tradicionales intensivas en mano de obra por un grupo de 22 países en desarrollo de renta alta y media (en el que no se incluyen las NEI de la primera oleada) se sitúa holgadamente, en todos los casos, dentro de la franja del 12 al 30% en la que oscilan los aranceles aplicados a gran número de productos de los sectores textil y del vestido en el Canadá, la UE y los Estados Unidos, y es sustancialmente inferior a las crestas arancelarias de más del 35% aplicadas en el Japón al 10% de los productos en los sectores del calzado y de los artículos de cuero¹⁵. Además, los promedios simples de los aranceles aplicados en los sectores examinados de manufacturas tradicionales intensivas en mano de obra por los 10 principales países en desarrollo importadores son sustancialmente más bajos que los aplicados por el grupo de países en desarrollo de renta alta y media, y no mucho más elevados que los impuestos por algunos de los países desarrollados. Por último, no hay ningún país en desarrollo que imponga contingentes a las importaciones en el marco del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) de la OMC. En su conjunto, los datos disponibles no corroboran la afirmación de que las restricciones comerciales entre los propios países en desarrollo son un factor determinante fundamental de los problemas planteados por el error de generalización en las manufacturas tradicionales intensivas en mano de obra.

Como ya se ha señalado, en los últimos años algunos países en desarrollo han aumentado considerablemente su participación en las exportaciones mundiales de productos del sector de la electrónica al participar en los segmentos de uso intensivo de mano de obra de las redes de producción internacionales. Aunque el promedio simple de los aranceles aplicados por los países en desarrollo de renta baja a los productos del sector de la electrónica es más elevado que el de los países en desarrollo de renta media y alta, esos aranceles son, con pocas excepciones, más bajos en los países desarrollados que en los países en desarrollo, como muestran las dos últimas columnas del cuadro 4.2. Por diversas razones, los datos agregados sobre los aranceles a la importación no reflejan adecuadamente las condiciones de acceso a los mercados en el sector de la electrónica; por ejemplo, las relaciones comerciales en ese sector se basan a menudo en reglamentaciones concretas de acceso a los mercados o en intercambios entre filiales de una empresa multinacional, que pueden gozar de condiciones preferenciales. Sin embargo, no se dispone de los datos referentes a empresas concretas necesarios para analizar esas relaciones comerciales. De cualquier modo, los datos arancelarios agregados parecen indicar que tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo las condiciones de acceso a los mercados son mucho más favorables en el sector de la electrónica que en el sector manufacturero tradicional de uso intensivo de mano de obra.

Los promedios arancelarios ponderados en función de las importaciones (cuadro 4.3) presentan esencialmente las mismas pautas que los promedios simples¹⁶. Sin embargo, los promedios ponderados de los aranceles aplicados por los países desarrollados en los sectores manufactureros tradicionales, en particular a los textiles y el vestido, son en casi todos los casos más elevados que los promedios simples, y ocurre lo contrario en numerosas economías en desarrollo importadoras, en concreto en las NEI de la primera oleada, Turquía y diversos países de América Latina, como la Argentina, el Brasil, Chile y Colombia. De ahí que los promedios ponderados en función de las importaciones de los aranceles aplicados a los textiles, el vestido,

los artículos de cuero y el calzado en los 10 principales países en desarrollo importadores sean inferiores a los aplicados por los principales países desarrollados.

(8)

La gran mayoría de los países en desarrollo con capacidad para aumentar sus exportaciones de manufacturas intensivas en mano de obra siguen enfrentándose a obstáculos importantes.

(9)

Los datos disponibles no corroboran la afirmación de que las restricciones comerciales entre los propios países en desarrollo son un factor determinante del error de generalización en las manufacturas tradicionales intensivas en mano de obra.

2. Acuerdos de comercio preferencial y acceso a los mercados

En los últimos años se ha observado un rápido crecimiento del número de acuerdos de comercio preferencial, que suponen una discriminación contra los países que no son miembros de ellos en el acceso a los mercados, por ejemplo de las manufacturas de uso intensivo de mano de obra. En diversos acuerdos de ese tipo participan también países en desarrollo. Los datos disponibles indican, sin embargo, que los acuerdos comerciales preferenciales concertados exclusivamente entre países en desarrollo tienden a ser menos restrictivos para los países que no son miembros de ellos que los suscritos entre países desarrollados y países en desarrollo, en los que, como se describe en el anexo 3 del capítulo III, los países en desarrollo miembros obtienen a menudo una ventaja considerable respecto de los que no lo son en cuanto al acceso a los mercados de los países desarrollados miembros en sectores manufactureros de uso intensivo de mano de obra, como el del vestido. Esa situación altera la distribución de las cuotas de mercado entre los países en desarrollo, y el resultado no siempre es favorable a los países más pobres. En realidad, al ofrecer a los países en desarrollo más avanzados mayor acceso a los mercados de manufacturas intensivas en mano de obra, esos acuerdos pueden distorsionar los incentivos y retrasar el avance tecnológico.

Las repercusiones de los acuerdos de comercio preferencial en las corrientes comerciales de manufacturas intensivas en mano de obra depende del grado de preferencia otorgado a los miembros, que puede medirse por la diferencia entre los aranceles NMF y los efectivamente aplicados; cuanto más bajos son los aranceles efectivamente aplicados en comparación con los aranceles NMF, mayores son los obstáculos comerciales para los países no miembros. En el cuadro 4.4 se muestran los promedios ponderados en función del comercio de los aranceles

efectivamente aplicados a diversas categorías de importaciones en los dos acuerdos de comercio preferencial más importantes entre países en desarrollo, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Zona de Libre Comercio de la ASEAN (ZLCA). La comparación entre los aranceles efectivamente aplicados que se muestran en el cuadro 4.4 y los aranceles NMF presentados en el cuadro 4.3 indica que, de los países de renta alta y media miembros de la ZLCA sobre los que se dispone de datos, sólo en Malasia son los promedios ponderados de los aranceles preferenciales inferiores a los promedios ponderados de los aranceles NMF, mientras que en el MERCOSUR ello ocurre en todos los países con la excepción del Brasil. Esa diferencia se debe probablemente a que los países miembros de la ZLCA por lo general tienen aranceles considerablemente más bajos que los países miembros del MERCOSUR. Sin embargo, también conviene observar que la diferencia entre los dos niveles arancelarios es particularmente pronunciada en el caso de la Argentina y el Uruguay, países en que los aranceles efectivamente aplicados a la mayor parte de las manufacturas tradicionales intensivas en mano de obra representan sólo la mitad de los aranceles NMF.

Cuadro 4.4

PROMEDIOS DE LOS ARANCELES EFECTIVAMENTE APLICADOS DE ALGUNOS PAÍSES DEL MERCOSUR Y LA ZLCA, POR GRUPOS DE PRODUCTOS

(En porcentaje)

<i>País importador</i>	<i>Manufacturas (CUCI 5-8 menos 68)</i>	<i>Textiles (CUCI 65)</i>	<i>Prendas de vestir (CUCI 84)</i>	<i>Artículos de cuero y de viaje (CUCI 611, 612, 831)</i>	<i>Calzado (CUCI 85)</i>
MERCOSUR					
Argentina	11,8	11,6	15,7	15,3	11,9
Brasil	15,2	18,9	22,4	15,2	26,6
Paraguay	10,8	14,1	16,4	16,6	17,2
Uruguay	8,1	11,6	12,5	4,5	12,2
ZLCA					
Indonesia	5,8	11,2	19,1	3,1	17,3
Malasia	5,5	16,1	16,7	6,7	23,5
Filipinas	2,9	10,8	17,6	8,0	15,0
Singapur	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Tailandia	10,3	17,4	31,1	9,3	37,4

Fuente: Véase el cuadro 4.2.

Nota: Los tipos arancelarios corresponden al año más reciente sobre el que se disponía de datos.

Evidentemente, la diferenciación arancelaria entre los países miembros y los que no lo son tiene por objeto favorecer las importaciones de los países miembros a expensas de los demás. Sin embargo, esos acuerdos no siempre tienen efectos de desviación del comercio, sino que pueden incluso generar comercio si contribuyen a acelerar el crecimiento. Como muestra el cuadro 4.5, el comercio dentro del MERCOSUR y la ZLCA ha crecido mucho más rápidamente que las importaciones procedentes de otros países, tanto en su conjunto como en los sectores manufactureros examinados intensivos en mano de obra. Durante el período 1990-1999, las importaciones intrarregionales totales aumentaron en promedio en alrededor de un 16% anual en el MERCOSUR y en un 11% en la ZLCA, mientras que las importaciones extrarregionales sólo

lo hicieron en un 12% en el caso del MERCOSUR y en alrededor del 6% en el de la ZLCA. Sin embargo, en el MERCOSUR el crecimiento de las importaciones procedentes de otros países fue considerablemente superior a la tasa media de crecimiento de las importaciones mundiales (6%), mientras que en la ZLCA fue aproximadamente igual al crecimiento de las importaciones mundiales. En el MERCOSUR las importaciones de manufacturas intensivas en mano de obra, tanto de los países miembros como de otros países, aumentaron más rápidamente que las importaciones mundiales en casi todas las categorías de productos incluidas en el cuadro 4.5. En la ZLCA, las importaciones procedentes de los miembros aumentaron más rápidamente que las importaciones mundiales en todos los sectores salvo los del calzado y el equipo de telecomunicaciones, mientras que la tasa de crecimiento de las importaciones procedentes de países no miembros sólo superó a la de las importaciones mundiales en los sectores del vestido y la maquinaria de oficina. De esos datos parece, pues, deducirse que, a pesar de la diferenciación arancelaria, esos acuerdos de comercio preferencial en rápido crecimiento no han tenido efectos negativos en el comercio total con los demás países¹⁷. Esa conclusión es válida también para el comercio en manufacturas intensivas en mano de obra, aunque en el caso de la ZLCA los resultados no son tan inequívocos. Queda reforzada así la argumentación (mencionada anteriormente) por la que se impugna la afirmación de que las restricciones comerciales entre los propios países en desarrollo han sido un factor determinante fundamental del error de generalización en los sectores manufactureros tradicionales de uso intensivo de mano de obra.

Cuadro 4.5

IMPORTACIONES INTRARREGIONALES DEL MERCOSUR Y LA ZLCA, 1980-1999

(En porcentaje)

	<i>Participación en las importaciones totales</i>			<i>Tasa de crecimiento</i>		<i>Pro memoria: Tasa de crecimiento de las importaciones extrarregionales</i>	
	1990	1995	1999	1980-1989	1990-1999	1980-1989	1990-1999
MERCOSUR							
Todos los productos	14,5	18,1	19,1	13,0	15,7	10,2	11,5
Manufacturas	12,0	13,9	15,1	10,9	18,6	6,9	15,2
Textiles	29,8	25,2	30,6	10,5	18,5	-1,8	18,0
Prendas de vestir	52,1	21,8	27,8	4,8	15,7	-20,3	29,8
Calzado	12,1	23,3	51,2	-1,5	45,5	-9,3	16,1
Artículos de cuero	63,1	49,0	46,3	74,3	1,2	24,3	9,2
Computadoras y equipo de oficina	2,0	1,7	5,8	-2,5	33,5	9,5	18,1
Equipo de telecom. de audio y vídeo	3,1	2,7	5,0	-1,4	24,1	2,8	17,4
ZLCA							
Todos los productos	15,1	17,1	21,2	8,7	10,7	7,9	5,8
Manufacturas	11,8	15,8	21,3	20,0	14,6	10,2	6,0
Textiles	8,0	10,6	13,9	12,0	7,2	10,8	0,1
Prendas de vestir	53,8	48,9	51,5	24,0	6,6	13,3	7,7
Calzado	30,5	26,6	29,7	17,8	3,2	11,2	3,6

	<i>Participación en las importaciones totales</i>			<i>Tasa de crecimiento</i>		<i>Pro memoria: Tasa de crecimiento de las importaciones extrarregionales</i>	
	1990	1995	1999	1980–1989	1990–1999	1980–1989	1990–1999
	Artículos de cuero	4,9	5,9	8,5	13,0	10,3	19,8
Computadoras y equipo de oficina	24,8	37,6	37,1	75,0	19,9	27,6	12,4
Equipo de telecom. de audio y vídeo	30,0	30,1	28,1	34,2	3,1	12,2	4,2
Pro memoria:							
TODO EL MUNDO							
Todos los productos	.	.	.	6,7	5,9	.	.
Manufacturas	.	.	.	10,2	6,9	.	.
Textiles	.	.	.	8,2	3,5	.	.
Prendas de vestir	.	.	.	11,2	6,2	.	.
Calzado	.	.	.	8,9	5,0	.	.
Artículos de cuero	.	.	.	12,4	5,7	.	.
Computadoras y equipo de oficina	.	.	.	17,8	11,2	.	.
Equipo de telecom. de audio y vídeo	.	.	.	13,0	9,8	.	.

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en la base de datos sobre estadísticas del comercio de productos del DAES de las Naciones Unidas.

En cambio, el acceso preferencial a los mercados otorgado a algunos países en desarrollo en el marco de los acuerdos de comercio preferencial entre países desarrollados y países en desarrollo parece tener una influencia mucho mayor en la distribución de las cuotas de mercado en las manufacturas tradicionales de uso intensivo de mano de obra. En el cuadro 4.6 se observa que los aranceles efectivos ponderados en función de las importaciones aplicados por la UE y los Estados Unidos a las prendas de vestir y el calzado importados de sus respectivos asociados en acuerdos de comercio preferencial son inferiores a los aplicados a otros países en desarrollo, y considerablemente más bajos que los aranceles NMF. Eso explica que la participación de los países del Norte de África y de Europa oriental y de Turquía en las importaciones de prendas de vestir de la UE haya aumentado considerablemente en el último decenio en comparación con los países que tienen una ventaja competitiva en esos productos. Incluso en el caso de un competidor tan poderoso como China, el crecimiento de las exportaciones fue en promedio inferior al de los países con acceso preferencial a los mercados. También es de destacar que los resultados obtenidos por los países de Europa oriental y Turquía han sido mucho menos brillantes en el mercado de los Estados Unidos, en el que no gozan del mismo trato preferencial. Análogamente, gracias a su pertenencia al TLCAN, los resultados comerciales de México en el mercado del vestido de los Estados Unidos son mucho mejores que los de otros países en desarrollo exportadores y que los de sus propias exportaciones al mercado de la UE. Lo mismo cabe observar de las importaciones por la UE y los Estados Unidos de calzado procedente de los países con los que han suscrito respectivamente acuerdos comerciales.

Cuadro 4.6

IMPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR Y DE CALZADO EN LA UNIÓN EUROPEA Y LOS ESTADOS UNIDOS Y ARANCELES CORRESPONDIENTES PONDERADOS EN FUNCIÓN DE LAS IMPORTACIONES, POR REGIONES, 1990-1999

(En porcentaje)

	Prendas de vestir					Calzado				
	Aranceles		Participación en las importaciones			Aranceles		Participación en las importaciones		
	Efectivamente NMF aplicados		1990	1995	2000	Efectivamente NMF aplicados		1990	1995	2000
	2000					2000				
<i>Importaciones en la Unión Europea procedentes de:</i>										
Países con acceso preferencial al mercado ^a										
África septentrional	12,2	0,0	4,9	6,8	7,2	8,3	0,0	0,6	1,5	1,8
Europa oriental	12,2	0,0	3,6	9,9	10,9	9,5	0,0	2,6	6,0	7,5
Turquía	12,0	0,0	5,4	6,7	7,4	10,4	0,0	0,1	0,2	0,1
Otras economías										
China	11,1	9,2	5,1	7,7	10,6	12,4	8,7	2,8	7,6	11,1
India	10,8	9,0	2,8	3,9	3,4	8,2	5,7	1,0	1,3	1,6
México	9,9	6,0	0,0	0,0	0,0	8,6	4,5	0,2	0,1	0,1
NEI	11,9	11,9	11,1	8,1	8,6	11,3	11,2	11,5	4,7	3,9
ASEAN-4	10,8	8,9	4,2	4,8	5,5	11,6	8,1	4,9	9,6	7,6
<i>Importaciones en los Estados Unidos procedentes de</i>										
Países con acceso preferencial al mercado										
México	12,9	0,8	2,6	7,0	13,1	11,2	3,9	1,2	1,4	1,9
Otras economías										
China	9,3	9,3	13,6	14,9	13,3	14,4	14,4	16,1	49,7	62,9
India	11,5	11,3	2,6	3,3	3,2	7,3	7,3	0,5	0,7	0,8
África septentrional	11,8	11,8	0,4	0,7	0,8	7,5	7,5	0,0	0,0	0,0
Europa oriental	13,1	13,0	0,5	0,7	0,6	7,3	7,3	0,7	0,9	0,8
NEI	12,6	12,6	40,6	22,2	15,0	14,2	14,2	44,8	8,1	2,0
ASEAN-4	11,8	11,6	11,2	13,6	12,1	13,2	13,2	6,0	12,5	7,5
Turquía	11,5	11,4	1,3	1,7	1,7	13,5	13,5	0,0	0,0	0,0

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en UNCTAD y Banco Mundial, base de datos *World Integrated Trade Solution* y DAES de las Naciones Unidas, base de datos sobre estadísticas del comercio de productos.

Nota: *Europa oriental:* Bulgaria, Checoslovaquia (1990), Eslovaquia (1995 y 2000), Eslovenia (1995 y 2000), Estonia (1995 y 2000), Hungría, Letonia (1995 y 2000), Lituania (1995 y 2000), Polonia, la República Checa (1995 y 2000) y Rumania. *África septentrional:* Egipto, Marruecos y Túnez. *NEI:* Hong Kong (China), Provincia china de Taiwán, República de Corea y Singapur. *ASEAN-4:* Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia.

^a Véanse los tipos de acuerdos de comercio preferencial en OMC (2000).

F. Respuestas de política económica

Aunque el análisis que antecede describe en forma compleja y matizada la situación, hay suficientes datos que indican un riesgo de exceso de competencia entre países en desarrollo por los mercados mundiales de productos intensivos en mano de obra y por las IED a través de la

participación en los segmentos intensivos en mano de obra de las redes de producción internacionales. Ello podría perturbar el proceso de desarrollo al causar un deterioro sustancial de las relaciones de intercambio y crear fricciones en el sistema mundial de comercio. La medida en que puedan evitarse esos problemas potenciales dependerá de tres conjuntos de factores:

- En primer lugar, de un crecimiento más rápido de los mercados de manufacturas intensivas en mano de obra en las economías más avanzadas (tanto en los países industrializados como en las NEI de la primera oleada), que dependerá a su vez de un crecimiento más rápido de la renta y de la mejora del acceso a los mercados;
- En segundo lugar, de la rapidez con que los países de renta media puedan abandonar la producción de manufacturas de uso intensivo de mano de obra y crear así un espacio para los países de renta más baja, tanto en los mercados de los países industriales avanzados como en sus propios mercados; y
- Por último, de la expansión de los mercados internos de los propios países en desarrollo para que puedan superar sus arraigados problemas de desempleo y pobreza.

En relación con los mercados potenciales de los países industriales, en la edición de 1999 del *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo* se calculó que para 2005 los países en desarrollo podrían ganar 700.000 millones de dólares adicionales al año por exportaciones de diversos productos de baja intensidad de tecnología y alta intensidad de mano de obra si se desmantelaban los obstáculos proteccionistas. Esa cifra representa alrededor del 35% de los ingresos de exportación totales y el 60% de los ingresos de exportación de manufacturas obtenidos por los países en desarrollo al comienzo de 2000. Sin embargo, como ya se ha señalado, las tendencias recientes de las políticas comerciales de los países industrializados indican que la mitigación de las restricciones en esos sectores tropieza con dificultades.

En particular, se plantean inquietudes en cuanto a la aplicación del ATV; los modelos de simulación sobre los efectos sectoriales de la eliminación de contingentes en los países importadores condujo a algunos a pensar que las salvaguardias incluidas en ese Acuerdo para impedir un "perjuicio grave" a los productores nacionales serían invocadas por los países de Norteamérica y la UE para demorar la eliminación de los restantes contingentes (Walmsley y Hertel, 2001). Sin embargo, aunque el comercio de textiles y vestido se pusiera plenamente en conformidad con las normas de la OMC, podría seguir entorpecido por los aranceles relativamente elevados y la progresividad arancelaria en los principales países desarrollados importadores.

Las crecientes presiones en los países industrializados en pro del aumento del nivel de protección en el comercio son el resultado de la conjunción de elevados niveles de desempleo y crecientes desigualdades salariales en esos países con pronunciados aumentos de las importaciones de manufacturas intensivas en mano de obra procedentes de países en desarrollo. Aunque no cabe duda de que la rápida liberalización del comercio y los aumentos pronunciados de las importaciones pueden perturbar el mercado de trabajo, la relación entre el comercio y el empleo en los países industrializados no puede examinarse independientemente de la situación macroeconómica general y las políticas laborales de cada país¹⁸. Como se examinó más detalladamente en la edición de 1995 del *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo*

(segunda parte, cap. II), los problemas del mercado laboral de esos países tienen su origen en un crecimiento lento y desigual y en la renuencia a emprender las reformas estructurales necesarias para afrontar las perturbaciones sectoriales causadas por la creciente integración en el sistema multilateral de comercio (véase también UNCTAD, 2001b).

Un dato destacable es el de que los resultados de exportación de las NEI (a las que corresponden las dos terceras partes del incremento de la penetración de las importaciones de manufacturas de los países en desarrollo) ha tenido algún precedente en los últimos 50 años. Por ejemplo, entre 1958 y 1975 la penetración de los productos del Japón y de Italia en el mercado de los Estados Unidos y los mercados nacionales de los otros cinco miembros que integraban a la sazón la Comunidad Económica Europea (CEE) fue de magnitud comparable al ascenso de las actuales NEI. Ni en Europa ni en los Estados Unidos estuvo esa tendencia vinculada a problemas del mercado de trabajo del tipo experimentado en los dos últimos decenios; es más, la creciente corriente de manufacturas de Italia hacia los otros miembros de la CEE fue acompañada de una abundante migración de trabajadores en la misma dirección en respuesta a la escasez de mano de obra. Por consiguiente, el retorno en los países industrializados a un crecimiento rápido y sostenido y a políticas de pleno empleo es fundamental para evitar los problemas planteados por el error de generalización y posibles fricciones dentro del sistema multilateral de comercio.

El crecimiento del comercio entre países en desarrollo descrito en el capítulo anterior también abre nuevas oportunidades de evitar dificultades en los mercados de productos intensivos en mano de obra. En particular, la reorientación del aparato productivo hacia actividades industriales más complejas en los países en desarrollo más adelantados permitiría a nuevos países emprender actividades de uso intensivo de mano de obra, de conformidad con el paradigma del "patrón de desarrollo en cuña" (*Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1996*, segunda parte, cap. I), y crearía así nuevos espacios para ellos en sus propios mercados, así como en los de las economías más adelantadas. Ese proceso ya ha tenido lugar en cierta medida: China y los otros países de renta baja muy poblados que han adoptado estrategias más orientadas a la exportación absorbieron buena parte de las cuotas de mercado abandonadas por las NEI de la primera oleada al orientarse éstas hacia exportaciones con mayor intensidad de capital y de tecnología. Sin embargo, por no haber acometido oportunamente la necesaria reconversión de su industria, algunos países de renta media exportadores de América Latina y de las NEI de la segunda oleada parecen haberse visto negativamente afectados por el proceso. Sus problemas pueden agravarse si países muy poblados, como China y la India, aumentan rápidamente sus exportaciones de manufacturas intensivas en mano de obra. Como ya se ha señalado, en muchos de esos países, en particular en México y en las NEI de la segunda oleada, el proceso de reconversión industrial debería incluir la sustitución de partes y componentes importados por otros de producción nacional, así como una mayor orientación hacia los mercados internos (*Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2000: 68 a 71*).

Evidentemente, la reconversión industrial que necesitan los países de renta media dependerá en gran medida de sus políticas comerciales, industriales y tecnológicas; son bien conocidas las políticas adoptadas con ese fin por las NEI de la primera oleada, y las otras opciones disponibles¹⁹. Aunque los acuerdos comerciales multilaterales han limitado la capacidad de aplicar determinadas políticas nacionales que entrañan apoyo y protección a las ramas de producción nacionales, todavía existe un margen de maniobra para la reconversión de

los países de renta media, especialmente si esas cuestiones se tienen presentes en las próximas negociaciones comerciales multilaterales que se celebren en la OMC.

El resultado dependerá también de la medida en que grandes economías como China, la India e Indonesia se basen en los mercados extranjeros para generar empleo e ingresos para grandes sectores de su población. Es cierto que el crecimiento de la producción manufacturera y la industrialización en las NEI de la primera oleada dependió en medida importante de la expansión de las exportaciones, especialmente en las primeras etapas de su desarrollo. Sin embargo, esos países eran pobres en recursos naturales, por lo que necesitaban acometer rápidamente actividades manufactureras de uso intensivo de mano de obra para obtener las divisas que precisaban para importar bienes de capital y algunos productos básicos de importancia fundamental, como petróleo. Además, su pequeño tamaño (la suma de sus poblaciones es inferior a la de la provincia china de Guangdong) y las consiguientes limitaciones de su mercado interno obligaron a sus industrias a buscar mercados en el extranjero para lograr las necesarias economías de escala en la producción. Los datos históricos indican, en general, una relación inversa entre la orientación comercial y el tamaño de la economía; entre países con niveles similares de renta por habitante, la relación entre el comercio y la renta tiende a ser inferior en los países con una gran población.

Eso significa que países como China y la India no pueden basar su proceso de industrialización en los mercados extranjeros en la misma medida en que lo hicieron en las primeras etapas las NEI de la primera oleada. Como se explica en el capítulo siguiente, en el caso de China una reorientación hacia fuentes internas de crecimiento puede resultar una estrategia más viable que el mantenimiento del reciente impulso de las exportaciones de manufacturas intensivas en mano de obra. Su dotación de recursos y de mano de obra calificada son suficientes para sustentar una rápida reconversión en diversos sectores de uso intensivo de tecnología con el fin de obtener las divisas necesarias para mantener el crecimiento de la actividad económica. El mismo razonamiento es aplicable a la India. Esa estrategia dejaría además mayor espacio para que nuevos países de pequeño tamaño pudieran acometer la producción de manufacturas intensivas en mano de obra para la exportación.

Un fortalecimiento de las relaciones económicas regionales podría contribuir a impulsar ese proceso en Asia oriental y meridional y Sudamérica. El pensamiento económico convencional tiende a menospreciar los acuerdos regionales por no considerarlos el mejor medio de alcanzar los objetivos de desarrollo, y por entender que constituyen un potencial obstáculo en el camino hacia un sistema multilateral plenamente abierto e integrado. Sin embargo, esa conclusión se basa en una visión algo utópica de la economía mundial. Cuando las empresas nacionales adolecen todavía de debilidades tecnológicas y productivas y el contexto económico mundial se caracteriza por sesgos sistémicos y asimetrías, los acuerdos regionales pueden constituir el entorno más propicio para la aplicación de estrategias nacionales de desarrollo. El hecho de que muchas de las economías en rápido crecimiento se encuentren en Asia oriental parece indicar que en su industrialización desempeñó un papel importante la dimensión regional.

Como se describe en detalle en la edición de 1996 del *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo*, el éxito en la aplicación de políticas comerciales e industriales estratégicas, unido a diversas presiones macroeconómicas procedentes de las economías más adelantadas de la región, condujo a unas pautas de división regional del trabajo descritas como modelo de "desarrollo en cuña". A medida que las principales economías de la región pasaban con éxito de actividades de

uso intensivo de mano de obra y basadas en recursos naturales a manufacturas de creciente complejidad, dejaban espacio para que países menos desarrollados acometieran las actividades manufactureras más sencillas. Las corrientes regionales de comercio e inversiones desempeñaron un papel fundamental en ese proceso al ayudar a crear mercados y mediante la transferencia de conocimientos y tecnología a los países vecinos (Rowthorn, 1996). Ese proceso de crecimiento sostenible debe apoyarse en la combinación de las fuerzas del mercado con políticas industriales con objetivos definidos. De lo que se trata ahora es de extender esa dinámica regional para incluir en ella a nuevos países emergentes, como China y la India, así como otros países menos desarrollados de Asia meridional y oriental. Aunque otras experiencias de acuerdos regionales entre países en desarrollo han resultado menos satisfactorias, no hay que descartar la posibilidad de que permitan emular las pautas de crecimiento de Asia oriental.

Puesto que los acuerdos económicos regionales entrañan una estrecha interdependencia entre un grupo de economías, existe el riesgo de que los problemas de un país se transmitan a sus vecinos. Es posible incluso que ese peligro se haya intensificado con el actual proceso de globalización. De hecho, diversos cambios de las pautas regionales de integración aparecidos en el decenio de 1990 parecen haber contribuido a la inestabilidad que afectó a Asia oriental hacia finales del decenio de 1990. Puesto que la volatilidad de las corrientes de capitales propicia un ciclo de auge y caída, se ha creado un contexto macroeconómico más frágil que resulta vulnerable a la mutabilidad de los inversores. Por consiguiente, el retorno a un crecimiento regional rápido y estable debe sustentarse no sólo en políticas dirigidas a la reconversión de la producción y las exportaciones, sino también, habida cuenta de las estrechas relaciones entre comercio y financiación, en mecanismos regionales que garanticen la estabilidad de los mercados financieros, incluidos servicios de préstamos y sus acuerdos sobre un sistema sostenible de tipos de cambio (*Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2001, cap. V*).

Por último, como se señaló en la edición de 1996 del *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo*, para evitar posibles problemas en la formulación y aplicación de una estrategia de exportación es necesario vigilar constantemente las tendencias de los mercados de diversos productos manufacturados para prever la posible evolución de las condiciones de la oferta y la demanda mundiales. Esa tarea debería corresponder a un organismo internacional como la UNCTAD. En el presente Informe se trata de indicar la evolución del comercio de manufacturas en los últimos dos decenios, el alcance de la participación de los países en desarrollo en el comercio de productos dinámicos con alto valor añadido, y el grado de competencia que está surgiendo en las manufacturas intensivas en mano de obra. El análisis de los productos dinámicos deberá actualizarse regularmente para ayudar a los países en desarrollo en la formulación de sus estrategias comerciales y emitir prontamente señales de alerta cuando la situación lo requiera. También deberá ampliarse para incluir información sobre las tendencias de los precios de las manufacturas intensivas en mano de obra que constituyen actualmente el grueso de las exportaciones de los países en desarrollo.

(10)

El retorno en los países industrializados a un crecimiento rápido y sostenido y a políticas de pleno empleo es fundamental para evitar los problemas planteados por el error de generalización y posibles fricciones dentro del sistema multilateral de comercio.

(11)

Países como China y la India no pueden basar su proceso de industrialización en los mercados extranjeros en la misma medida en que lo hicieron en las primeras etapas las NEI de la primera oleada.

Notas

¹ Por ejemplo, en un estudio anterior, Cline (1982) demostró que si todos los países en desarrollo hubieran registrado la misma relación entre las exportaciones y el PIB que las NEI de la primera oleada, sus exportaciones habrían representado ya en 1976 el 61% del mercado de los países desarrollados, frente al 17% que alcanzaron en realidad. Se señaló que el nivel máximo aceptable del coeficiente de penetración de las importaciones se situaba en torno al 15%, por lo que cualquier intento de ir mucho más allá de ese límite se habría visto frustrado por medidas proteccionistas.

² Esos datos indican también que el pronunciado aumento del volumen de las importaciones en la UE de manufacturas procedentes de países en desarrollo contrarresta con creces el deterioro de la relación de intercambio neta, lo que ha dado lugar a una mejora del poder adquisitivo de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo, es decir, de su relación de intercambio de ingresos.

³ La composición de los diferentes grupos es la siguiente: Asia oriental y sudoriental comprende las cuatro NEI (Hong Kong (China), la República de Corea, Singapur y la Provincia china de Taiwán), ASEAN-4 (Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia), y Brunei y Macao (China). El grupo de PMA comprende 37 países de renta baja, de los que 27 se encuentran en África subsahariana. La composición del grupo ACP coincide en medida considerable con la del grupo

de PMA. El grupo de países mediterráneos está integrado por Argelia, Chipre, Egipto, Israel, Jordania, el Líbano, Malta, Marruecos, Túnez, Turquía y la ex Yugoslavia.

⁴ Esas nuevas series cronológicas son el resultado de un esfuerzo considerable por conseguir que los índices sólo recojan las variaciones de los precios y no se vean afectados por los cambios de calidad. Sin embargo, la OET sólo viene compilando estas series desde 1990, y para un número limitado de economías (el Canadá, la UE, el Japón y las NEI de la primera oleada); las series de precios de importación de los productos manufacturados procedentes de América Latina se han compilado desde diciembre de 1997. Para obtener una tendencia realista a mediano plazo, es necesario extender las series hacia atrás hasta 1981 con el fin de establecer unas series completas de datos para el período 1981-1996. Véase una explicación detallada del método utilizado para calcular y ajustar las series de índices de precios en Maizels (2000: 6 a 11 y 27 a 36).

⁵ La relación de intercambio neta de los Estados Unidos presenta tendencias divergentes en relación con los países en desarrollo y los países desarrollados; aumentó pronunciadamente frente a los países en desarrollo en la primera mitad del decenio de 1980, pero no ha mostrado una tendencia definida desde entonces, mientras que respecto de los países desarrollados no presentó ninguna tendencia en la primera mitad de 1980, pero aumentó marcadamente desde entonces. A lo largo de todo el período examinado, los precios de las importaciones estadounidenses de manufacturas procedentes de los países desarrollados (principalmente automóviles y maquinaria) aumentaron bastante más rápidamente que los precios de las importaciones procedentes de los países en desarrollo (principalmente prendas de vestir), y los precios de las exportaciones de manufacturas de los Estados Unidos a los países desarrollados aumentaron más lentamente que los de sus exportaciones a los países en desarrollo. Maizels (2000: 17 a 21) muestra que la dispersión de los precios de cualquiera de los productos manufacturados en los que comercian los Estados Unidos es mucho mayor en el caso de las importaciones que en el de las exportaciones; el autor señala que eso podría indicar que las variaciones de los precios de las exportaciones derivan de factores internos, como las tasas de crecimiento de la productividad y las tasas de inflación, mientras que las de los precios de las importaciones están determinadas por factores internacionales, como las fluctuaciones de los tipos de cambio y las variaciones de la productividad y de los costos de producción de unos países a otros.

⁶ Eso no significa que la mano de obra empleada en los sectores de exportación de los países en desarrollo se encuentre necesariamente en peor situación que la empleada en los demás sectores, pero la intensificación de la competencia entre países en desarrollo en los mercados de las manufacturas de uso intensivo de mano de obra poco calificada ejerce una presión descendente sobre los salarios y los precios del sector manufacturero. Véase información sobre las repercusiones de la liberalización del comercio y del aumento de las exportaciones sobre los salarios en los países en desarrollo en UNCTAD (2001b).

⁷ Obsérvese que en este caso, en contra de la práctica habitual, se mide la concentración por la participación de los países, y no por la de las empresas.

⁸ En el sector del vestido el grado de concentración osciló en 1981 entre 527 y 1.027, mientras que en 1998 la gama abarcó de 528 a 637. Los respectivos índices de los productos

seleccionados del sector de la electrónica oscilaban entre 899 y 1.961 en 1980 y entre 658 y 924 en 1998.

⁹ Esa clasificación se basa en Wood (1994). Es evidente que la equiparación del nivel de calificación de los trabajadores con su nivel de instrucción académica no es satisfactoria, pues no tiene en cuenta la formación y capacitación en el empleo. Además, las comparaciones del nivel educativo de distintos países pasan por alto las diferencias en la calidad de la enseñanza. Sin embargo, no se dispone de datos completos en los que se recojan esos aspectos.

¹⁰ Las posibilidades de sustitución dependen de la medida en que la calificación se aplique a un sector concreto, es decir, sea el resultado de la experiencia acumulada "en el empleo". En ese caso, al pasar de un sector a otro los trabajadores pierden parte de su calificación, y, por consiguiente, de su capacidad de obtener ingresos.

¹¹ Véase un examen de esas iniciativas y de sus repercusiones en el acceso a los mercados para los PMA en UNCTAD (2001c) y UNCTAD/secretaría del Commonwealth (2001).

¹² Por crestas arancelarias se entiende aranceles que exceden de un nivel de referencia establecido. A menudo se definen, siguiendo el criterio de la OCDE (1999), como renglones arancelarios a nivel de seis dígitos del Sistema Armonizado a las que se aplica un tipo de más del 15%.

¹³ Michalopoulos (1999) destaca asimismo las grandes diferencias en los niveles de protección de unos países en desarrollo a otros. Al parecer, el mantenimiento por los países de ingreso bajo de aranceles más elevados es imputable, más que al deseo de proteger a determinados sectores, a consideraciones fiscales y de balanza de pagos.

¹⁴ Los promedios arancelarios pueden calcularse utilizando varios sistemas de ponderación. El promedio simple de los aranceles otorga el mismo coeficiente de ponderación a todas las líneas arancelarias. El promedio ponderado en función de los valores de las importaciones refleja mejor la importancia relativa de las diversas líneas arancelarias, pero presenta un sesgo hacia abajo, pues las importaciones de productos sujetas a tipos arancelarios más altos reciben coeficientes de ponderación inferiores al que les correspondería en el promedio simple (un arancel absolutamente prohibitivo tendría un coeficiente de ponderación nulo). De ahí que resulte preferible examinar a la vez los promedios simples y los ponderados en función de las importaciones.

¹⁵ Esas últimas cifras proceden de Michalopoulos (1999: 48).

¹⁶ A una conclusión similar se llega en Bacchetta y Bora (2001) en relación con las categorías más agregadas de productos industriales utilizadas en las negociaciones comerciales multilaterales.

¹⁷ Es difícil evaluar la evolución hipotética en ausencia de esos acuerdos (es decir, en qué medida habría crecido en otras circunstancias el comercio de los miembros de esos acuerdos de comercio preferencial con países no miembros). Yeats (1998) sostiene que el MERCOSUR causó una desviación de corrientes comerciales.

¹⁸ Véase un examen de esas perturbaciones causadas por la transferencia a países en desarrollo de empleos para mano de obra poco calificada en Feenstra y Hanson (2001).

¹⁹ Véase una reseña reciente de esas políticas y del debate sobre si pueden volverse a aplicar dadas las condiciones y limitaciones actuales de la economía mundial en UNCTAD (2002a).

Capítulo V

LA ADHESIÓN DE CHINA A LA OMC: CÓMO GESTIONAR LA INTEGRACIÓN Y LA INDUSTRIALIZACIÓN

A. Introducción

En el análisis de la evolución del comercio y el crecimiento en el mundo en desarrollo contenido en el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1999* (segunda parte, cap. IV), preparado cuando estaban ya en una fase avanzada las negociaciones bilaterales de China para su adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC), se señaló que, a diferencia de otros países en desarrollo, China había conseguido mejorar al tiempo sus resultados comerciales y de crecimiento a lo largo de los dos últimos decenios. Muchos países en desarrollo, en particular los que habían acometido una amplia y rápida liberalización del comercio y de la balanza en cuenta corriente, experimentaron al tiempo un deterioro de su balanza comercial y disminuciones de sus tasas de crecimiento económico. China, en cambio, al igual que algunas economías de menor tamaño, eludió la tendencia general, aumentando sus exportaciones más rápidamente que sus importaciones y acelerando el crecimiento sin depender del ahorro externo. En vísperas de su adhesión a la OMC¹, el comercio de China, tanto de mercancías como de servicios, había venido creciendo a tasas de más del 10% (lo que supone más del doble del promedio mundial) durante más de un decenio; en la actualidad representa casi un 4% de las exportaciones mundiales de mercancías y un 3,5% de las importaciones².

Ese fuerte crecimiento del comercio se ha acompañado de un aumento de la proporción correspondiente a las manufacturas, en su mayor parte intensivas en mano de obra, que representan el 90% de las exportaciones totales del país. China ha participado también en medida creciente en actividades de montaje de productos intensivos en tecnología: las exportaciones de equipo de telecomunicaciones y computadoras representan ya la cuarta parte de sus exportaciones totales. Diversas exportaciones chinas, como las de artículos de viaje, juguetes, artículos deportivos, calzado y prendas de vestir no textiles, representan más del 20% del total de las exportaciones mundiales de esos productos. En cuanto a las importaciones, predominan las de materias primas, productos intermedios y bienes de capital (por ejemplo, maquinaria y equipo, productos químicos, minerales y metales), mientras que la proporción correspondiente a bienes de consumo es relativamente pequeña. Los mercados de exportación más importantes de China son los principales países industrializados, pero también se han fortalecido las relaciones comerciales regionales, en particular con las nuevas economías industrializadas (NEI) del Asia oriental. Su excedente comercial con los Estados Unidos es ya mayor que el del Japón, y también registra un superávit en su comercio de mercancías con el Japón y la Unión Europea (UE) (cuadro 5.3).

La adhesión de China a la OMC ha planteado la cuestión del efecto que la adopción de disciplinas comerciales multilaterales podría tener en sus resultados comerciales y en los de los países con los que comercia. Para China, la adhesión entraña, ante todo, la liberalización y la apertura de sus mercados a una mayor competencia exterior. Para los países que comercian con China, dado el tamaño demográfico y económico del país, su adhesión a la OMC conlleva un cambio sustancial del entorno comercial, que les afectará en formas diferentes. Para algunos constituye una oportunidad de mantener o ampliar sus intereses comerciales en el grande y creciente mercado de China bajo la protección de normas y procedimientos multilaterales,

mientras que otros adoptan una actitud más cautelosa atendiendo a la intensificación de la competencia a la que dará lugar la adhesión de China. La cuestión más importante para los países en desarrollo es quizás la de en qué medida afectará la adhesión de China a las tendencias examinadas en los capítulos anteriores, incluido el riesgo de error de generalización.

Ya se ha escrito mucho sobre las posibles consecuencias de la adhesión de China a la OMC, y se han llevado a cabo algunas proyecciones cuantitativas sobre China y los países que con ella comercian. Sin embargo, resulta difícil predecir con un grado razonable de exactitud la medida en que la adhesión de China a la OMC modificará su evolución económica respecto de la que habría seguido de permanecer fuera de la OMC. Esa incertidumbre no se debe sólo a la dificultad de determinar lo hipotético, sino, en medida más importante, a que los efectos de la adhesión dependerán de cómo se interpreten y apliquen los acuerdos alcanzados y de cómo reaccionen con sus políticas económicas China y sus interlocutores comerciales a las nuevas realidades económicas resultantes de la adhesión. Por consiguiente, el objeto del presente capítulo no es predecir lo que les ocurrirá a China o a sus socios comerciales, sino examinar las cuestiones planteadas por la adhesión de China desde el punto de vista de los aspectos analizados en el presente *Informe*.

Con el fin de situar esas cuestiones en el contexto más amplio de la experiencia histórica, resulta útil comparar la liberalización comercial implícita en las condiciones de la adhesión de China a la OMC con la amplia y rápida liberalización acometida por diversos países en desarrollo³. Conviene señalar ante todo que la liberalización de China en el contexto de su adhesión forma parte de un conjunto negociado de medidas que entraña determinadas ventajas a largo plazo y concesiones por parte de sus interlocutores comerciales. Cabe destacar, en particular, la inclusión del comercio de China con su principal interlocutor comercial, los Estados Unidos, en la categoría de relaciones comerciales normales permanentes, y el compromiso de los Estados Unidos de eliminar en un plazo convenido las medidas discriminatorias e incompatibles con la OMC aplicadas contra las exportaciones de China.

En segundo lugar, también conviene comparar el ritmo de la liberalización. El grueso de la liberalización de China tendrá lugar en los años inmediatamente posteriores a su adhesión a la OMC, y los compromisos de apertura de los mercados contraídos por China son de gran amplitud, y afectarán profundamente a los sectores protegidos de la economía en la agricultura, la industria y los servicios. Sin embargo, esa liberalización posterior a la adhesión forma parte en realidad, especialmente en lo que se refiere a las importaciones, de un proceso en marcha iniciado hace ya más de un decenio. Los aranceles y las medidas no arancelarias aplicados por China no han sido elevados en comparación con los de algunos otros países en desarrollo que han aplicado estrategias de sustitución de importaciones en los últimos años. Y en las condiciones de adhesión se prevén períodos de eliminación gradual en diversas esferas. Además, la orientación exportadora que ha caracterizado hasta ahora la política comercial china ha entrañado una considerable liberalización de sectores directamente vinculados a los mercados exteriores, en particular en el caso de las empresas con financiación extranjera⁴.

En tercer lugar, China no está liberalizando su economía como consecuencia de un fracaso. Esa es una diferencia importante respecto de otros países en desarrollo, que se vieron impulsados a liberalizar por su incapacidad de establecer industrias competitivas bajo la protección de elevados obstáculos al comercio, en la esperanza de que una integración más estrecha en el sistema mundial de comercio, al garantizarles un aumento ininterrumpido de los

ingresos de exportación, les permitiría eludir las crisis recurrentes de la balanza de pagos y un proceso de desarrollo de expansión y contracción. En China, en cambio, la liberalización se está acometiendo durante un período caracterizado por un notable aumento de las exportaciones de manufacturas, el mantenimiento sostenido de una balanza de pagos de signo positivo y cuantiosas reservas internacionales. Por consiguiente, no tiene por objeto subsanar una situación de escasez de divisas. En ese sentido, recuerda más bien al proceso emprendido por las economías que liberalizaron con éxito sus regímenes comerciales en los decenios de 1970 y 1980, como la República de Corea y la Provincia china de Taiwán (Agosin y Tussie, 1993: 28 y 29).

Sin embargo, eso no significa que China sea inmune al tipo de dificultades que han experimentado otros países que abandonaron rápidamente una política de sustitución de importaciones por una orientación exportadora. La economía china presenta una estructura industrial dual. En ella coexisten un sector manufacturero con alta intensidad de mano de obra, orientado a la exportación y muy competitivo, dominado por empresas con financiación extranjera, y un sector industrial con alta intensidad de capital, bastante tradicional y dominado por empresas de propiedad estatal, así como un sector agrícola que goza de un nivel relativamente elevado de ayuda y protección públicos. Aunque las empresas estatales aportan alrededor de la mitad de las exportaciones de China, en conjunto sus ventas se dirigen más bien a los mercados internos. Ese sector ha sido objeto de un proceso de transformación y reestructuración durante varios años, pero las reformas distan de haberse concluido. Por consiguiente, un rápido proceso de desmantelamiento de obstáculos al comercio y eliminación de subvenciones podría exponer a las empresas de propiedad estatal a la competencia extranjera, lo que socavaría probablemente sus resultados de exportación y provocaría un aumento de las importaciones. Las consecuencias de esa situación afectarían, más que a la balanza de pagos (como ha ocurrido a menudo en países sin una sólida base exportadora), al empleo y los niveles de vida de los trabajadores empleados por las empresas de propiedad estatal. Sin embargo, un rápido redespigue de mano de obra hacia actividades manufactureras de uso intensivo de mano de obra más competitivas y orientadas a la exportación no es probablemente viable, ni tampoco aconsejable, pues podría saturar los mercados de esos productos y provocar la adopción de medidas especiales de protección por parte de los países que comercian con China, que podrían recurrir para ello a diversos mecanismos, como las salvaguardias de transición para productos concretos incluidas entre las condiciones de adhesión acordadas por China. Aunque pueden utilizarse diversos instrumentos de política interior para defender los puestos de trabajo y dar un carácter más gradual a la reforma, cabe prever problemas de ajuste a corto y mediano plazo en los sectores con predominio de empresas estatales.

Por último, existe un consenso general en que las repercusiones de la liberalización del comercio dependerán de cómo se gestione el tipo de cambio, y a ese respecto China está mejor situada que muchos países en desarrollo. Para prevenir dificultades de pagos y perturbaciones graves, se recomienda en muchos casos que la liberalización de las importaciones se acompañe de una devaluación de la moneda. Sin embargo, en diversos países en desarrollo la liberalización de las importaciones coincidió con la de la cuenta de capital, que en muchos casos alentó inicialmente entradas de capital líquido a corto plazo. Esas corrientes financieras facilitaron la financiación de los crecientes déficit comerciales, pero también ejercieron una presión ascendente sobre el tipo de cambio, debilitando así la competitividad y los resultados de exportación, lo que terminó provocando dificultades de pagos y crisis financieras. China, en

cambio, cuenta con una situación de pagos saneada y cuantiosas inversiones extranjeras directas (IED), por lo que no es probable que experimente dificultades de pagos, aun en el caso de que se registre un pronunciado aumento de las importaciones. Esa situación, unida al carácter más restrictivo del régimen aplicado a la cuenta de capital⁵, debería permitir a China gestionar su tipo de cambio y mantener un estrecho control de su moneda, sus corrientes de capital y sus finanzas en general, con el fin de facilitar el ajuste durante el período inmediatamente posterior a la adhesión.

La forma en que China afronte estos problemas afectará a los resultados del comercio, no sólo en la propia China, sino también en los países que con ella comercian. El análisis del capítulo anterior parece indicar que la liberalización del comercio en China puede dar lugar a un rápido aumento de las importaciones de algunos productos basados en recursos naturales y otros con alta intensidad de tecnología, lo que beneficiará a los países que gozan de una ventaja competitiva en la fabricación de esos productos para la exportación. Por otra parte, podrían mejorar las oportunidades comerciales de empresas chinas al facilitarles la entrada en nuevos mercados. Además, lo que es más importante, la adhesión puede hacer que China resulte una ubicación todavía más atractiva para las empresas extranjeras, lo que puede intensificar la competencia entre los países en desarrollo por IED vinculadas a los segmentos intensivos en mano de obra de las redes de producción internacionales. Ya hay indicios de que China ha atraído grandes corrientes de IED (procedentes, por ejemplo, de las economías del Asia oriental) en busca de ubicaciones de bajo costo para la fabricación de productos destinados a la exportación a terceros mercados; además, muchas empresas transnacionales están tratando de establecer una presencia comercial en el país. En la medida en que desvíen inversiones que de otra manera recibirían otros países en desarrollo, esas tendencias pueden intensificar la competencia entre los países en desarrollo por atraer IED. El resultado para China y para otros países en desarrollo dependerá asimismo de las características de las corrientes de IED y, por consiguiente, de las políticas que adopten China y sus competidores, así como las empresas extranjeras.

(1)

Para China, la adhesión entraña, ante todo, la liberalización y la apertura de sus mercados a una mayor competencia exterior. Para los países que comercian con China, su adhesión a la OMC conlleva un cambio sustancial del entorno comercial, que les afectará en formas diferentes.

(2)

En China la liberalización se está acometiendo durante un período caracterizado por un notable aumento de las exportaciones de manufacturas. Sin embargo, eso no significa que China sea inmune al tipo de dificultades que han experimentado otros países que abandonaron rápidamente una política de sustitución de importaciones por una orientación exportadora.

B. La adhesión: cambios en el régimen de importación de China

1. Aranceles y medidas no arancelarias

China había reducido ya considerablemente sus aranceles antes de su adhesión a la OMC. Tanto el promedio simple como el promedio ponderado de sus tipos arancelarios se redujeron a menos de la mitad entre 1993 y 1998 (Ianchovichina y Martin, 2001, cuadro 5). El tipo arancelario efectivo, medido por la relación entre los aranceles y las importaciones totales, se situó en 4,5 en la primera mitad de 1999 (JP Morgan, 1999: 6), y se introdujeron nuevas reducciones al comienzo de 2001. La mayoría de esas reducciones correspondían a partes y componentes para actividades de elaboración en el sector manufacturero, y apenas si cambió el promedio ponderado de los aranceles aplicados a los productos primarios, en particular los productos básicos agrícolas. Antes de la adhesión, los insumos importados por empresas con financiación extranjera estaban por lo general exentos de aranceles, pero la mayoría de las manufacturas acabadas estaban sujetas a derechos, en algunos casos muy elevados.

En el cuadro 5.1 se presentan datos sobre los promedios arancelarios ponderados correspondientes a 2001 y los tipos arancelarios consolidados a los que se compromete China en el Protocolo de Adhesión, que se aplicarán a lo largo de un período de diez años a partir de la fecha de adhesión. Los productos se clasifican por la variación porcentual que representan los aranceles consolidados respecto de las cifras efectivas correspondientes a 2001. La disminución del promedio arancelario ponderado de China entre el momento de su adhesión y el último año del período, del 13,7 al 5,7%, es muy considerable, pues esas reducciones se añaden a las ya introducidas antes⁶. El cuadro indica asimismo que entre las partidas más afectadas se encuentran algunas que gozaban de un nivel de protección elevado, como el trigo, el arroz, las fibras vegetales (algodón), el azúcar y los aceites vegetales, entre los productos agrícolas, y las bebidas, el tabaco, los vehículos automóviles y sus partes, las prendas de vestir y los textiles. Además, China se ha comprometido a eliminar las MNA, en particular las que hoy afectan en medida importante a productos agropecuarios.

Conviene señalar que, aunque el período de reducción gradual se extiende hasta 2005 y más allá de esa fecha, el grueso de las reducciones de los aranceles y las MNA se llevará a cabo poco después de la adhesión, y en algunos casos en el momento de la adhesión. Durante los primeros dos años se reducirán los aranceles de la mayoría de los productos agropecuarios y

Cuadro 5.1

**REDUCCIÓN POSTERIOR A LA ADHESIÓN DE LOS TIPOS ARANCELARIOS
PONDERADOS DE LAS PRINCIPALES IMPORTACIONES DE CHINA^a**

Categoría de productos	Tipo arancelario		Reducción posterior del arancel (en porcentaje)			
	2001 (NMF)	Fina ^b consolidado	Un año	Dos años	Cinco años	Último año ^b
Cereales	91,1	3,0	96,7	96,7	96,7	96,7
Semillas oleaginosas	96,9	3,9	96,0	96,0	96,0	96,0
Bebidas y productos de tabaco	57,8	10,4	65,7	74,2	81,9	81,9
Equipo electrónico	10,6	2,3	70,9	76,9	78,3	78,3
Aceites y grasas vegetales	39,3	10,2	50,2	58,3	74,0	74,0
Productos de madera	10,0	3,4	42,7	54,1	66,0	66,0
Productos de papel, material de imprenta	9,3	3,3	39,3	51,7	64,2	64,2
Productos agrícolas	21,7	8,4	32,5	46,8	61,2	61,2
Textiles	20,5	8,7	22,9	36,4	57,4	57,4
Fibras vegetales	84,3	37,7	39,4	47,4	55,3	55,3
Vehículos automóviles y sus partes	31,3	14,1	31,0	39,4	54,9	55,0
Productos lácteos	19,0	8,9	29,2	38,0	53,1	53,1
Verduras, hortalizas, frutas y nueces	25,9	12,6	29,1	39,9	51,1	51,1
Maquinaria y equipo	13,4	6,6	37,0	45,7	50,7	50,7
Productos cárnicos	18,6	9,9	28,0	37,3	46,7	46,7
Azúcar	77,9	43,8	27,3	35,5	43,8	43,8
Arroz elaborado	114,0	65,0	43,0	43,0	43,0	43,0
Arroz con cáscara	114,0	65,0	43,0	43,0	43,0	43,0
Trigo	114,0	65,0	37,7	40,4	43,0	43,0
Metales ferrosos	9,1	5,2	37,5	40,5	42,8	42,8
Productos químicos, de caucho y de plástico	14,1	8,1	22,2	27,6	38,0	42,8
Productos de la silvicultura	2,3	1,3	42,5	42,5	42,5	42,5
Productos alimenticios	16,8	9,8	25,7	34,5	41,6	41,7
Pesca	14,2	8,5	21,0	31,0	40,2	40,2
Metales	7,0	4,2	35,7	37,9	39,5	39,5
Prendas de vestir	23,8	14,9	10,8	20,4	37,3	37,3
Artículos de cuero	11,6	8,0	26,7	28,9	31,4	31,4
Carne	14,1	9,9	17,4	23,6	29,9	29,9
Equipo de transporte	5,0	3,6	21,2	25,0	28,4	28,4
Productos metálicos	9,7	7,4	17,8	21,2	23,6	23,6
Productos minerales	14,4	11,4	15,8	18,2	20,6	20,6
Petróleo y productos de carbón	8,4	6,7	19,8	19,8	19,8	19,8
Manufacturas	19,5	15,8	7,2	11,9	19,0	19,0
Productos animales	9,4	8,0	9,3	11,9	14,5	14,5
Promedio de las partidas anteriores	14,6	6,1	40,5	47,2	54,3	58,3
Todos los productos	13,7	5,7	41,6	48,0	54,9	58,8

Fuente: UNCTAD, base de datos del Sistema de Análisis e Información Comercial (SAICO), sobre la base de cifras de la OMC.

^a Ponderados en función de las importaciones de las partidas correspondientes efectuadas por China en 2000.

^b Al término del período de transición.

manufacturados, en particular los de diversas manufacturas intensivas en mano de obra, vehículos automóviles y productos agropecuarios con un nivel elevado de protección. De 377 partidas sujetas a MNA, se suprimirán 162 en el momento de la adhesión y otras 75 en un plazo de dos años, y todas las licencias de importación se suprimirán en el momento de la adhesión.

(3)

China había reducido ya considerablemente sus aranceles antes de su adhesión a la OMC, y el grueso de las nuevas reducciones de los aranceles y de las MNA se llevará a cabo inmediatamente o poco después de la adhesión.

2. Subvenciones

Las presiones para los sectores que compiten con las importaciones no procederán sólo de la reducción de los obstáculos al comercio, sino también, quizás en mayor medida, de la eliminación o reducción de subvenciones. De conformidad con el artículo 10 del Protocolo de Adhesión, China eliminará todos los programas de subvenciones que estén comprendidos en el ámbito del artículo 3 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC) de la OMC, es decir, las subvenciones “específicas” pagadas por los resultados de exportación o las pagadas por utilizar insumos de producción nacional en vez de insumos importados. A tal efecto, todas las subvenciones otorgadas a empresas de propiedad estatal en función de los resultados de exportación se considerarán “específicas” si las empresas de propiedad estatal “son las receptoras predominantes de tales subvenciones o reciben cantidades desproporcionadamente elevadas de tales subvenciones”. Las subvenciones habrán de considerarse específicas, puesto que no se pagan subvenciones similares a empresas privadas⁷. En el sector agropecuario se permite un nivel de ayuda interna de hasta el 8,5% del valor de la producción, pero quedan prohibidas todas las demás subvenciones, en particular las condicionadas a los resultados de exportación. En virtud del artículo 12 del Protocolo de Adhesión, “China no mantendrá ni introducirá ninguna subvención a la exportación de productos agropecuarios”. China ha convenido también en cumplir el artículo 5 del Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC) y en eliminar las prescripciones destinadas a mantener el equilibrio comercial y cambiario, así como las prescripciones sobre exportación o resultados.

3. Comercio de Estado y no discriminación

Tras su adhesión, China quedará sujeta en el plazo de tres años a las normas de la OMC sobre las empresas comerciales del Estado (artículo XVII del GATT de 1994) y sobre la igualdad de trato entre las nacionales y extranjeros tanto para las empresas como para los particulares (artículo III del GATT de 1994). La combinación de esas normas entraña que, con pocas excepciones, todas las transacciones de empresas comerciales del Estado y de empresas de propiedad estatal deberán realizarse sobre la base de criterios comerciales; no podrán otorgarse

condiciones favorables para la compra o venta de insumos y productos ni para la fijación de sus precios o su adquisición pública (incluidas las transacciones de importación y exportación). Sin embargo, en lo que respecta a las importaciones, seguirá permitiéndose el comercio de Estado para cinco categorías de productos agrícolas (cereales, aceites vegetales, azúcar, tabaco y algodón), el petróleo crudo y elaborado, y los abonos químicos. También podrán seguir siendo exportados por empresas comerciales del Estado diversos productos agrícolas (algodón, té, arroz, maíz y frijoles de soja), minerales y manufacturas con alta intensidad de mano de obra (entre ellas la seda hasta 2005, los hilados de algodón y algunos tejidos) (Protocolo de Adhesión, anexos 1A y 2A2).

China liberalizará también progresivamente la disponibilidad y el alcance del derecho a tener actividades comerciales, incluidas las empresas extranjeras, y procurará ofrecer “trato nacional” pleno en un plazo de tres años (con la excepción de los productos mencionados, en los que podrán seguir comerciando las empresas comerciales del Estado). En otras palabras, todos los particulares y las empresas extranjeros recibirán el mismo trato que las nacionales (artículo 5 del Protocolo). El artículo 5 obliga asimismo a China a suprimir en un plazo de tres años la práctica de otorgar a un número limitado de empresas el derecho a realizar actividades comerciales dentro de una región geográfica restringida, lo que se denomina “comercio por empresas designadas”. Esa práctica se aplica en la actualidad a diversos productos agrícolas (caucho natural, madera, madera contrachapada y lana) y a productos acrílicos y de acero (Protocolo de Adhesión, anexo 2B).

Por último, se liberalizará la inversión extranjera en muchos sectores de servicios. Por ejemplo, a partir de la adhesión se permitirá en algunas ciudades una participación extranjera en los servicios de telecomunicaciones de hasta el 25%, que se aumentará al 49% en un plazo de tres años y se ampliará a más ciudades. En un plazo de cinco años se suprimirán todas las restricciones geográficas. Se han contraído compromisos de liberalización similares en los sectores de la banca y los seguros.

(4)

Las dificultades se concentrarán principalmente en los sectores con predominio de empresas de propiedad estatal y en la agricultura.

C. Estructura industrial, comercio y empleo

Cabe prever que los cambios mencionados resultantes de la adhesión de China a la OMC tendrán consecuencias importantes para las perspectivas comerciales y los resultados económicos del país y los de sus principales interlocutores y competidores industriales. El factor determinante será el grado de dinamismo con que las industrias chinas puedan reaccionar a la nueva configuración de incentivos y restricciones, y en particular la eficacia con que sus sectores de exportación aprovechen las nuevas oportunidades que se ofrecen. Como ya se ha indicado, como consecuencia de la estructura dual de la economía china, los costos y beneficios dimanantes de la adhesión afectarán en forma diferente a los distintos sectores, y las dificultades

se concentrarán principalmente en los sectores con predominio de empresas de propiedad estatal y en la agricultura. El análisis que sigue parece indicar que los problemas de ajuste que habrán de afrontar los sectores que compiten con importaciones serán graves, pero no insuperables; por otra parte, las características de las actividades de exportación de China y las condiciones de acceso a los mercados para las manufacturas intensivas en mano de obra entrañan algunos límites a los beneficios que puede reportar la adhesión.

Ha habido intentos de simular y predecir los efectos generales de la adhesión en el comercio y en la actividad económica de China utilizando el denominado enfoque de “equilibrio general”, principalmente utilizando los modelos del Proyecto de Análisis del Comercio Mundial (GTAP). Según esos modelos de simulación, la adhesión no afectará al nivel general de empleo de China, pero habrá desplazamientos intersectoriales de puestos de trabajo y de producción (Gilbert y Wahl, 2000). Como ocurre en todo proceso de liberalización comercial, la adhesión entrañará una expansión del comercio en relación con la producción. Sin embargo, se obtienen resultados contradictorios en cuanto a los efectos relativos de la adhesión en las importaciones, las exportaciones y la producción, lo que parece obedecer a diferencias en los modelos utilizados. Por ejemplo, según un estudio del Banco Mundial para el año 2005, los efectos serán más pronunciados en las exportaciones que en las importaciones (Ianchovichina, Martin y Fukase, 2000). Según una estimación anterior del Fondo Monetario Internacional (FMI), basada en el supuesto de que China ingresaría en la OMC a finales de 2000 o principios de 2001, el efecto inmediato en la cuenta corriente sería positivo, pero se volvería crecientemente negativo durante el período 2002-2004 para pasar a ser de nuevo claramente positivo en 2005. Se indicó que cualquier deterioro de la cuenta corriente quedaría holgadamente compensado por entradas de IED (FMI, 2000a: 63 a 65). El efecto de la adhesión en el producto interno bruto (PIB) de China sería negativo, según el estudio del Banco Mundial, mientras que las estimaciones del FMI indican resultados ligeramente positivos en el período 2000-2005, con la excepción del primer año. Un estudio anterior de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (CCIEU) calculó que la oferta china para el acuerdo bilateral con los Estados Unidos incrementaría las importaciones y exportaciones de China en un 14,3 y un 12,2%, respectivamente, proporcionando así un importante estímulo para el crecimiento (CCIEU, 1999c).

La dificultad que plantean tales “modelos de equilibrio general” es que tienden a escamotear en sus supuestos los problemas que en realidad determinan el resultado. En particular, en lo que se refiere al desempleo, se supone por lo general que el mercado laboral permanece en equilibrio (es decir, que no varía el empleo total), pero que la mano de obra se desplaza rápidamente de un sector a otro en respuesta a nuevas estructuras de incentivos. En realidad, sin embargo, esos desplazamientos son extremadamente problemáticos, y esa es una de las razones por las que muchos países industrializados son reacios a eliminar los obstáculos a la entrada en los mercados de manufacturas con alta intensidad de mano de obra y productos básicos agrícolas (UNCTAD, 2001b; *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1995*, segunda parte, cap. II). Además, la adhesión a la OMC no elimina completamente el peligro de proteccionismo. El éxito de la actividad exportadora puede desencadenar reacciones defensivas proteccionistas en forma de salvaguardias y medidas antidumping. La mayoría de los modelos contruidos sobre el principio de mercados libres no tienen en cuenta esos factores.

Un análisis riguroso de las consecuencias de la adhesión requiere una comprensión cabal no sólo de las condiciones de adhesión, mencionadas *supra*, sino también de las características

estructurales e institucionales de los sectores que se enfrentarán a nuevos problemas como consecuencia del desmantelamiento de las medidas de apoyo y protección, así como del potencial de los sectores mejor situados para aprovechar las nuevas oportunidades comerciales derivadas de la adhesión. En estos aspectos se centra la presente sección.

(5)

Las características de las actividades de exportación de China y las condiciones de acceso a los mercados para las manufacturas intensivas en mano de obra entrañan algunos límites a los beneficios que puede reportar la adhesión.

1. Liberalización del comercio, empresas públicas y empleo

China ingresa en la OMC al tiempo que, continuando un proceso de más de dos decenios, impulsa reformas económicas en esferas tales como las de las políticas comerciales e industriales, la reglamentación del mercado de trabajo, las empresas de propiedad estatal y la seguridad social. Esos esfuerzos, en particular la reforma de las empresas de propiedad estatal, que ocupan un lugar importante en la economía china, han contribuido sin duda a preparar a la economía para la adhesión. Sin embargo, el proceso de reestructuración y racionalización del sector no se ha concluido, y esas empresas se enfrentarán probablemente a crecientes presiones competitivas a raíz del ingreso de China en la OMC. Se atribuye a menudo a la adhesión la virtud de crear nuevas oportunidades y catalizar el proceso de reforma, pero, si no se gestionan adecuadamente, las reformas pueden ocasionar costos sociales al conducir a un aumento del desempleo. Aunque China ha registrado un crecimiento rápido y sostenido en los dos últimos decenios, su tasa de desempleo es relativamente elevada⁸.

A pesar de que se han desplazado del sector público al privado algunas actividades económicas, las empresas de propiedad estatal siguen desempeñando un papel importante en la economía china. Esas empresas operan en una amplia gama de sectores de la agricultura, la industria y los servicios, y predominan en industrias pesadas tales como las de la energía, el acero, los productos químicos y los armamentos; en los sectores de la banca, las telecomunicaciones, la distribución mayorista y determinadas actividades de transporte, prácticamente no existen empresas privadas. Sin embargo, en algunas industrias ligeras, como las de juguetes, calzado, prendas de vestir y bienes de consumo al por menor, las empresas privadas representan una proporción mucho mayor que las de propiedad estatal. Al final del decenio de 1990, las empresas de propiedad estatal empleaban a alrededor de 83 millones de personas, lo que representa el 12% del empleo total y el 47% del empleo en el sector manufacturero, y aportaban alrededor del 38% del PIB (Oficina Nacional de Estadística, 2000, cuadros 5 a 10). También absorben alrededor del 45% de las importaciones de China y aportan en torno al 50% de las exportaciones, aunque éstas constituyen una pequeña proporción de su producción global: alrededor del 9% del PIB en valor bruto y una proporción menor en valor añadido. Alrededor del 15% de sus exportaciones corresponde a productos primarios, y el resto

a productos químicos, textiles, manufacturas ligeras, productos de caucho, maquinaria y equipo de transporte.

Las empresas de propiedad estatal se caracterizan por exceso de empleo, altos niveles de existencias, baja productividad, baja utilización de la capacidad, escalas de producción ineficientes y tecnología obsoleta. A pesar de varios años de reformas, persisten muchos de esos problemas⁹, que suelen ocasionar pérdidas; cuando esas empresas obtienen excedentes (beneficios), éstos son insignificantes en comparación con sus enormes activos de capital. En los últimos años se han reducido las subvenciones a las empresas de propiedad estatal, pero las crecientes pérdidas de éstas en el sector industrial, como proporción de su valor añadido, se han financiado en medida creciente con créditos del sistema bancario¹⁰. Algunas empresas de propiedad estatal, como las del sector del automóvil (recuadro 5.1), también gozan de trato preferencial para la obtención de préstamos y de divisas en función de sus resultados de exportación, así como de aranceles preferenciales condicionados al cumplimiento de determinados requisitos en materia de contenido nacional de los productos acabados.

Recuadro 5.1

EFFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

La industria automotriz, en particular la del automóvil, es un ejemplo de sector ineficiente y muy protegido dominado por empresas de propiedad estatal, al que afectará considerablemente la liberalización del comercio resultante de la adhesión. En 1999 integraban el sector más de 2.000 empresas, de las que 120 se dedicaban al montaje de automóviles de pasajeros y camiones (Powell, 2001: 47; Bhalla y Qiu, 2002). El sector da empleo en total a 1,8 millones de trabajadores. La proporción de valor añadido y la relación entre los beneficios y el valor añadido son bajas, y sólo se exporta el 2% de la producción del sector. En 1999, los tipos arancelarios nominales aplicados a los automóviles oscilaban de 80 a 100%, mientras que en el período 1995-1999 la franja había sido de 110 a 150%. Se aplica un sistema de licencias por contingente, y las importaciones de automóviles, en particular, están sujetas también a restricciones no arancelarias (CCIEU, 1999c, cuadros 3-2 y E-1). De ahí que la proporción de las importaciones en las ventas totales, que era de alrededor del 10% en 1995, disminuyera a menos del 7% en 1999, como resultado de un aumento de las operaciones conjuntas de montaje con empresas extranjeras.

Predominan en el sector, tanto desde el punto de vista del empleo como desde el de las ventas, las empresas colectivas, y en particular las empresas de propiedad estatal, aunque su proporción ha venido disminuyendo en los últimos años: el número de trabajadores empleados por empresas de propiedad estatal disminuyó de 1,5 millones en 1995 a alrededor de 1 millón en 1999, mientras que el de trabajadores empleados por empresas colectivas disminuyó durante el mismo período de 196.000 a 126.000. A pesar de un pronunciado aumento de las actividades del sector privado, el empleo total en el sector disminuyó en un 7%. Sin embargo, la disminución de las ventas de las empresas públicas se ha visto contrarrestada con creces por el aumento de las de empresas conjuntas, y, en particular, las de otras empresas privadas, cuya participación total pasó del 30,3% en 1995 al 58,7% en 1999.

El sector adolece de un exceso de capacidad, que en 1998 llegó al 46%. Además, la productividad de la mano de obra es baja y el costo unitario del trabajo, elevado. Sólo se producen de dos a cuatro vehículos anuales por trabajador, mientras que en países más avanzados se producen de 20 a 40 (Yang, 1999). Un automóvil fabricado en China resulta de un 40 a un 50% más caro que un modelo similar fabricado en el extranjero.

En los dos años siguientes a la adhesión se introducirán importantes reducciones arancelarias. En particular, los derechos aplicados a los automóviles disminuirán de 80-100 a 25% para julio de 2006, y el grueso de las reducciones se introducirá inmediatamente después de la adhesión. Además, el tope máximo del prohibitivo contingente de importación aplicado actualmente se elevará a 6.000 millones de dólares en el momento de la adhesión y se seguirá aumentando en un 15% anual hasta su completa eliminación. Se liberalizarán todos los servicios relacionados con los automóviles: quedarán abiertos a las empresas extranjeras la distribución, la comercialización, los servicios postventa, la financiación, el establecimiento de concesionarios, la publicidad y las importaciones de partes. También se suprimirán las prescripciones en materia de contenido nacional, se reducirán los aranceles aplicados a la importación de partes y se eliminarán las subvenciones.

Los modelos de simulación de la UNCTAD parecen indicar que las reducciones arancelarias por sí solas podrían hacer que la producción se redujera en más del 11% para 2005, y que aumentara en un 9% la relación entre importaciones y producción de vehículos y partes (véase el cuadro 5.2). Un efecto todavía más importante podría ser la reducción del empleo de mano de obra calificada y no calificada en alrededor de un 12% y más de un 8%, respectivamente, lo que supondría la pérdida de alrededor de 200.000 puestos de trabajo en el sector. En esos cálculos no se tienen en cuenta los efectos negativos de la supresión de las prescripciones en materia de contenido nacional, del acceso preferencial a préstamos y de las subvenciones.

La eliminación de subvenciones, la reducción de los aranceles y de las medidas no arancelarias y la supresión del trato preferencial ejercerán sin duda una presión considerable sobre esas empresas para mejorar su eficiencia y competitividad, lo que podría entrañar una reestructuración sustancial, con eliminación de muchos puestos de trabajo. Una liberalización rápida y de gran alcance puede resultar socialmente perturbadora -especialmente en el interior, donde están ubicadas muchas empresas de propiedad estatal- y económicamente contraproducente, como demostró la experiencia de la Federación de Rusia y de Europa oriental (CEPE, 1997: 75 a 84; 1998: 31 a 41). La escala de la reestructuración pendiente es inmensa. Se ha calculado que el exceso de mano de obra asciende a alrededor de 35 millones de trabajadores, es decir, el 17% de la fuerza de trabajo urbana (JP Morgan, 1999: 14). Según un estudio reciente (Powell, 2001), la adhesión de China a la OMC podría hacer que el desempleo aumentara en no menos de 25 millones de parados durante el período 2001-2006.

La experiencia de la liberalización del comercio en los países en desarrollo indica que la súbita eliminación de la ayuda y la protección a los productores nacionales puede repercutir gravemente en las condiciones de empleo, dando lugar a pérdidas de puestos de trabajo y a la profundización de las diferencias salariales (*Informe sobre el Comercio y el Desarrollo*, 1997, segunda parte, cap. IV; UNCTAD, 2001b). También puede conducir a un proceso de desindustrialización, especialmente en los sectores que se enfrentan a la competencia de las

industrias maduras de países más avanzados. En muchos casos resulta difícil transferir la mano de obra desplazada hacia los sectores de exportación, en particular cuando la calificación requerida es diferente y la capacidad productiva es por lo general insuficiente. El ajuste a nuevos conjuntos de incentivos no es instantáneo, sino un proceso lento que requiere inversiones en capital físico y recursos humanos. Además, en un gran país como China existe también el riesgo de inundar el mercado de productos con alta intensidad de mano de obra, especialmente si persisten las restricciones al acceso a los mercados en los países industriales.

Las empresas de propiedad estatal a las que más afectará probablemente la adhesión son las de sectores tales como los de maquinaria, equipo eléctrico, fundición y transformación de metales, textiles, productos químicos y fibras químicas, equipo de transporte, productos de minerales no metálicos y elaboración de alimentos, a los que corresponde en conjunto el 72,5% de la mano de obra empleada por empresas de propiedad estatal (Bhalla y Qiu, 2002). En la última columna del cuadro 5.2 figuran las relaciones entre las importaciones y la producción en los principales sectores agrícolas e industriales. En algunos sectores manufactureros, la proporción de importaciones es baja respecto de la producción nacional, en gran parte como consecuencia de las medidas de protección y ayuda. Algunos sectores, como el de maquinaria y equipo, en los que el nivel de protección no es muy elevado y el volumen de las importaciones es considerable, también pueden verse sometidos a presiones resultantes del proceso de liberalización durante el período inmediatamente posterior a la adhesión. Dos sectores especialmente vulnerables a la liberalización y a la competencia de las importaciones son el del automóvil y el textil (recuadros 5.1 y 5.2, respectivamente). En el caso de los textiles, tanto las importaciones como las exportaciones alcanzan niveles importantes. Aunque el sector está muy protegido, sus empresas de propiedad estatal registran pérdidas. En el caso de los minerales y metales, las reducciones arancelarias serán sustanciales, aunque los tipos arancelarios no son elevados.

En el cuadro 5.2 se presentan los resultados de modelos de simulación del impacto de las reducciones arancelarias en la producción y el empleo de varios sectores en 2005, como desviación respecto de los niveles de referencia. Esos resultados son parciales y no se pretende describir con ellos el impacto general de la adhesión en diversos sectores ni en el conjunto de la economía. Deben interpretarse con considerable cautela, pues no tienen en cuenta diversos factores ya mencionados, como los efectos de la reducción de las medidas no arancelarias, la eliminación de subvenciones, el desmantelamiento selectivo de las políticas de ayuda, las dificultades para transferir mano de obra de unos sectores a otros ni los problemas del acceso a los mercados. Esas omisiones pueden hacer que se subestimen las pérdidas y sobrestimen las ganancias. No obstante, los modelos de simulación son útiles para determinar los sectores vulnerables a la liberalización y el orden de magnitud de los cambios.

Los resultados de los modelos de simulación son desiguales. Las repercusiones que la adhesión de China a la OMC tendrán en la producción y en el empleo podrían afectar positivamente al vestido, el equipo eléctrico, los artículos de cuero, los animales y productos de origen animal, la carne y diversos productos alimentarios; para la mayor parte de las demás manufacturas y productos agropecuarios, los efectos serán negativos. Con algunas excepciones, aumentarán las importaciones en relación con la producción nacional, y ese incremento podría

Cuadro 5.2

RESULTADOS DE LOS MODELOS DE SIMULACIÓN DEL IMPACTO DE LAS REDUCCIONES ARANCELARIAS RESULTANTES DE LA ADHESIÓN SOBRE LA PRODUCCIÓN, EL EMPLEO Y LA RELACIÓN IMPORTACIONES/PRODUCCIÓN EN CHINA, POR SECTORES, 1997-2005

Sector	Diferencia entre adhesión y no adhesión ^a				Pro memoria: Relación importaciones/ producción (Porcentaje)
	Volumen de producción	Empleo		Importaciones/ producción (Puntos porcentuales)	
		Trabajadores no calificados (Porcentaje)	Trabajadores calificados		
Semillas oleaginosas	-53,5	-60,6	-61,5	92,3	40,2
Bebidas y productos de tabaco	-38,7	-35,3	-38,8	46,8	4,6
Aceites y grasas vegetales	-6,5	-4,5	-7,3	19,4	43,0
Automóviles y sus partes	-11,1	-8,1	-11,7	9,0	15,4
Otros productos agrícolas	-8,8	-12,1	-12,7	8,8	7,7
Textiles	2,1	3,7	0,6	6,7	22,0
Cereales, verduras y hortalizas, fruta	-4,8	-7,7	-8,3	4,9	1,7
Productos lácteos	-3,8	-1,9	-4,7	4,6	21,8
Maquinaria y manufacturas diversas	-2,1	-0,2	-3,5	3,5	20,9
Productos de madera	-1,5	0,4	-2,8	2,8	16,9
Equipo electrónico	14,4	15,5	12,5	2,7	59,5
Prendas de vestir	22,0	22,6	19,9	2,5	7,2
Productos de minerales y metales	-2,6	-0,5	-3,8	1,8	10,0
Silvicultura y pesca	-0,0	-0,0	-0,5	1,8	3,0
Arroz elaborado	0,2	1,8	-0,9	1,2	1,1
Equipo de transporte	-1,5	0,5	-3,0	0,9	35,4
Combustibles y minerales	-0,4	-1,5	-2,0	0,8	15,2
Productos químicos y de petróleo	0,5	2,4	-0,7	0,7	22,9
Servicios	1,8	3,9	0,4	0,0	3,2
Artículos de cuero	13,7	14,5	11,8	-0,0	11,2
Carne y productos cárnicos	5,4	6,7	4,1	-0,3	11,7
Animales y productos de origen animal	6,6	5,3	4,7	-1,7	1,7
Productos alimenticios	6,0	7,3	4,8	-2,0	9,1

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en un modelo de simulación elaborado por el Proyecto de Análisis del Comercio Mundial (GTAP) (Hertel, 1997).

^a Se comparan los valores resultantes de la simulación de los efectos de la adhesión de la OMC en la economía china con los correspondientes a una situación hipotética en que no tuviera lugar la adhesión.

ser particularmente rápido en partidas tales como las de bebidas y productos de tabaco, la mayoría de los productos agropecuarios, los vehículos automóviles, los textiles y, en alguna medida, la maquinaria. En el sector textil, los efectos de la adhesión para la producción nacional podrían ser negativos incluso en el caso de que, como indican los resultados de las simulaciones, se registrara un aumento de las exportaciones (recuadro 5.2). En la mayoría de los casos, la

disminución de la producción se acompañará de despidos de trabajadores no calificados, y especialmente de trabajadores calificados. Las industrias más afectadas desde el punto de vista de las pérdidas de puestos de trabajo serán probablemente aquellas, ya mencionadas, en que predominan las empresas de propiedad estatal. Para compensar esas pérdidas de puestos de trabajo se necesitarán sustanciales transferencias de mano de obra de los sectores que compiten con las importaciones a los sectores de exportación, a pesar de las dificultades de acceso a los mercados.

Recuadro 5.2

EFFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN EN LOS SECTORES TEXTIL Y DEL VESTIDO

Los datos disponibles parecen indicar que la adhesión a la OMC podría repercutir considerablemente en el sector textil de China. A diferencia del de las prendas de vestir, ese sector se caracteriza por maquinaria anticuada, baja productividad, productos de deficiente calidad y exceso de mano de obra (CCIEU, 1999c, cap. 8). Emplea a 5,8 millones de personas, frente a los 2,1 millones de la industria del vestido, y su producción total asciende a más del doble de la de la industria del vestido. En 1999, la industria textil aportaba alrededor del 6% de la producción industrial del país y daba empleo a un 14% de su mano de obra industrial. El sector está dominado por empresas de propiedad estatal deficitarias, y abundan en él las empresas con baja productividad del trabajo. Esa situación contrasta con la del sector del vestido, en el que las empresas de propiedad estatal son rentables y no representan sino una pequeña proporción de las ventas totales. Según algunas estimaciones, en 1998 alrededor del 40% de las empresas de propiedad estatal del sector textil estaba al borde de la quiebra (CCIEU, 1999c: 8-8 y cuadro B.3). En general, la industria fabrica productos de baja calidad utilizando técnicas tradicionales de uso intensivo de mano de obra, aunque últimamente algunas empresas con financiación extranjera han establecido fábricas con tecnología más avanzada.

La proporción relativamente elevada de las importaciones respecto de la producción nacional (22%) no obedece a la ausencia de medidas de protección a la industria nacional, sino a la dependencia de las exportaciones de vestido respecto de las importaciones de textiles, en particular en los niveles superiores del mercado: "alrededor del 55% de las prendas de vestir exportadas por China se fabrican con materiales textiles importados" (CCIEU, 1999c: 8-5). La expansión de las exportaciones de prendas de vestir ha sido la causa principal del pronunciado aumento de la relación entre importaciones y exportaciones de textiles en los últimos años.

Las reformas introducidas recientemente en la industria textil han entrañado un desplazamiento de las empresas de propiedad estatal por empresas con financiación extranjera, principalmente de Hong Kong (China); ese proceso ha ido acompañado por la introducción de tecnologías más recientes, métodos de producción con mayor intensidad de capital y aumentos de la productividad del trabajo. Conviene señalar que, gracias a las nuevas técnicas con alta intensidad de capital introducidas recientemente en el sector por empresas con financiación extranjera, la productividad del trabajo es ahora en esas empresas superior a la de las empresas de propiedad estatal del sector y también a la de las empresas con financiación extranjera de la industria del vestido.

INDICADORES DE LOS SECTORES TEXTIL Y DEL VESTIDO DE CHINA^a, 1999

	Sector textil			Sector del vestido		
	Todas las empresas	Empresas de propiedad estatal	Empresas con financiación extranjera	Todas las empresas	Empresas de propiedad estatal	Empresas con financiación extranjera
Número de empresas	10.981	3.011	3.032	6.611	792	2.864
Ventas (<i>miles de millones de yuan</i>)	414,8	148,2	88,3	184,7	13,5	90,9
Participación porcentual en el total de las ventas del sector	100,0	35,7	21,3	100,0	7,3	49,2
Valor añadido, como porcentaje de la producción	24,7	26,9	24,2	24,8	28,4	24,9
Valor añadido por trabajador (<i>yuan por año</i>)	21.900	15.300	38.500	24.500	16.800	25.800
Beneficios (<i>miles de millones de yuan</i>)	3,90	-0,14	1,29	6,20	0,13	2,64
Beneficios, como porcentaje de las ventas	0,94	-0,09	1,46	3,36	0,96	2,90

Fuente: Oficina Nacional de Estadística, *Anuario Estadístico de China 2000*.

^a Sólo se tienen en cuenta las empresas con ventas anuales de por lo menos 5 millones de yuan.

La reforma del sector textil también ha entrañado la pérdida de numerosos puestos de trabajo: aunque la producción apenas si varió durante el período 1995-1999, el empleo disminuyó en un 35% en el conjunto del sector y en alrededor del 52% en las empresas con ventas superiores a 5 millones de yuan. Esa tendencia no fue compensada por un aumento del empleo en el sector del vestido, en el que, a pesar de que la producción aumentó en un 37% entre 1995 y 1999, el empleo se redujo en un 23%, en gran medida como consecuencia de reformas estructurales y cambios del régimen de propiedad.

Las empresas de propiedad estatal de la industria textil han venido registrando pérdidas a pesar de que el nivel nominal de protección arancelaria del sector es de más del 20%. Sus resultados empeorarán ulteriormente como resultado de las sustanciales reducciones de aranceles y de la reducción o eliminación de subvenciones resultantes de la adhesión a la OMC. También cabe prever que la liberalización del comercio en el sector del vestido afectará a la competitividad del sector textil de China. Hasta ahora, los textiles de baja calidad producidos por China se han utilizado en gran medida para la fabricación de prendas de vestir destinadas al consumo interno, y los elevados aranceles han restringido las importaciones de prendas de vestir de alta calidad. La liberalización de los importaciones de prendas de vestir podría entrañar un desplazamiento de la demanda interna hacia prendas de vestir de mayor calidad, lo que puede conducir a su vez a un incremento de las importaciones de textiles de mayor calidad. Aunque con el tiempo aumentará probablemente la calidad de los textiles y las prendas de vestir de fabricación nacional, a corto y mediano plazo los efectos de la adhesión podrían propiciar un rápido crecimiento de las importaciones de textiles. Es muy probable que la conjunción de la adhesión con reformas estructurales conduzca a una ulterior reducción del empleo en la industria textil, en particular porque el acceso de China a los mercados de textiles y vestido apenas si mejorará a corto y mediano plazo.

(6)

Si no se gestionan adecuadamente, las reformas pueden ocasionar costos sociales al conducir a un aumento del desempleo.

(7)

Resulta difícil transferir la mano de obra desplazada hacia los sectores de exportación. El ajuste a nuevos conjuntos de incentivos es un proceso lento.

2. Inversiones extranjeras directas, empleo y comercio

Se prevé por lo general que la adhesión de China a la OMC redundará en un rápido aumento de sus exportaciones. Ello afectará a otros países en desarrollo que compiten con China en sus propios mercados y, lo que es más importante, en los mercados de los principales países industrializados. En efecto, las simulaciones mencionadas indican que la modificación de la estructura de incentivos como resultado de la liberalización del comercio podría conducir a un aumento sustancial de las exportaciones en diversos sectores, como los de la electrónica, las prendas de vestir, los artículos de cuero y otras industrias ligeras. Sin embargo, lo que determinará los resultados de exportación en la mayoría de esos sectores, será, al parecer, más que el potencial productivo y la competitividad de China, la mejora del acceso a los mercados. Si no mejoran con la adhesión a la OMC las condiciones de acceso a los mercados para los productos de China, es posible que la modificación de los incentivos no se traduzca fácilmente en un rápido aumento de los ingresos de exportación.

Esas consideraciones se aplican en gran medida a las manufacturas tradicionales de uso intensivo de mano de obra. En cambio, podría aumentar rápidamente el comercio en los sectores vinculados a las redes de producción internacionales. En efecto, uno de los efectos beneficiosos previstos de la adhesión es el aumento de las corrientes de IED procedentes de dentro y fuera de la región. La liberalización del comercio y de las inversiones como resultado de la adhesión, y en particular la mitigación de las restricciones a la participación extranjera en empresas conjuntas y la implantación de la igualdad de trato para empresas extranjeras y nacionales, proporcionará a las empresas extranjeras mayores oportunidades de inversión. Ya hay indicios de un rápido incremento de las entradas de IED en China: tras situarse en torno a 40.000 millones de dólares durante el período 1996-2000, la IED aumentó a 47.000 millones de dólares en 2001, cuando estaba disminuyendo en otras partes del mundo en desarrollo. Según algunos datos preliminares, en enero de 2002 la IED había aumentado en un 33,5% respecto del año anterior, y las inversiones extranjeras contractuales, vinculadas a proyectos futuros, en un 48% (*International Herald Tribune*, 12 de febrero de 2002).

Algunas de esas inversiones tienen por objeto establecer una presencia comercial para la colaboración con determinadas ramas de producción cerradas hasta ahora a las empresas extranjeras, especialmente en el sector de los servicios; otra razón importante es probablemente el deseo de aprovechar los bajos costos de mano de obra y de infraestructura que ofrece China. Esa tendencia se intensifica por el hecho de que, en la actual coyuntura desfavorable de la economía mundial, las empresas se ven presionadas para mantener las ventas mediante la reducción de los costes. Según un reciente estudio, la quinta parte de las transnacionales japonesas se proponen reubicar instalaciones de producción en China (UNCTAD, 2002b). Por razones examinadas en los capítulos anteriores, ese rápido aumento de la IED daría lugar a una intensificación del comercio bidireccional, o incluso tridireccional, en los sectores participantes en las redes de producción internacionales. Por consiguiente, se prevé que el aumento de la IED conllevará un rápido incremento de las exportaciones y las importaciones. Además, la adhesión de China a la OMC puede alentar a las empresas a ubicar en el país más actividades de producción de manufacturas tradicionales con alta intensidad de mano de obra, como las de prendas de vestir, con el fin de aprovechar las disposiciones arancelarias especiales de los países industrializados, en particular de los Estados Unidos, para los productos procedentes de sus países de origen.

Según los datos disponibles, el monto acumulativo de la IED en China asciende a más de 350.000 millones de dólares, invertidos casi exclusivamente en proyectos totalmente nuevos. La mayor parte de esas inversiones procede de los principales países industrializados (el Japón, los Estados Unidos y miembros de la UE) y de las NEI del Asia oriental. Sin embargo, numerosas empresas con financiación extranjera son de propiedad de inversores de origen étnico chino de Hong Kong (China) (alrededor del 48%), la Provincia china de Taiwán (8%) y Singapur (alrededor del 6%)¹¹; la participación de los inversores del Japón, los Estados Unidos y la UE oscila del 7 al 9%, pero sus inversiones en China han aumentado más rápidamente en los últimos años (JP Morgan, 2001b: 69)¹². Buena parte de la IED procedente de países industrializados se orienta hacia los mercados internos de China, y una proporción importante de la producción y de las importaciones de las empresas con financiación extranjera se destina a la venta dentro del país. Por ejemplo, se ha señalado que:

[Mientras que] las exportaciones de los Estados Unidos a China se triplicaron aproximadamente entre 1990 y 1998, las ventas a filiales aumentaron más de 21 veces durante el mismo período (1998 es el año más reciente sobre el que se dispone de datos sobre las filiales). Ciertamente es que ese aumento se produjo a partir de una base baja: las ventas a filiales no representaban en 1990 sino 639 millones de dólares. No obstante, en 1998 las exportaciones de los Estados Unidos a China y las ventas a filiales estadounidenses ascendían a alrededor de 14.200 millones y 13.900 millones de dólares, respectivamente (Morgan Stanley, 2001).

El fuerte incremento de las transferencias de ingresos y de las ganancias invertidas por ETN estadounidenses en años más recientes, de 543 millones de dólares en 1998 a 2.000 millones de dólares en 2000, parece indicar que continúa la tendencia (Lowe, 2001). Hay también exportaciones de filiales estadounidenses en China a los Estados Unidos que se acogen a disposiciones arancelarias especiales aplicables a las importaciones que contienen insumos procedentes del país de origen¹³.

Las empresas con financiación extranjera establecidas en China, que suelen pertenecer a inversores del Asia oriental, son por lo general pequeñas y medianas empresas (PYMES) claramente orientadas a la exportación y dedicadas a las últimas etapas de elaboración y montaje. Su intensidad de utilización de mano de obra y su orientación exportadora son mayores que las que presentan las empresas similares en las NEI de la primera oleada y en la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN). En efecto, la participación de sus exportaciones de productos elaborados en sus exportaciones totales era en 2000 de más del 55% (Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica, 2001, cuadro 4). Las exportaciones de las empresas con financiación extranjera establecidas en China tienen un contenido en importaciones elevado, que se calcula en alrededor del 50%, y el comercio dentro de las propias empresas representa no menos del 30% de esas importaciones¹⁴. En el caso de las empresas con financiación extranjera dedicadas a actividades de elaboración, el contenido en importaciones es todavía más elevado, de casi un 70% (Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica, 1999). La estructura de propiedad de esas empresas y el elevado contenido en importaciones de sus manufacturas han contribuido en medida importante a fortalecer las relaciones comerciales entre China y las economías del Asia oriental, en particular las NEI de la primera oleada y el Japón.

La participación de las empresas con financiación extranjera en el comercio exterior ha venido aumentando rápidamente en los últimos años: sus exportaciones crecieron de menos del 2% de las exportaciones totales de China en 1986 al 48% en 2000, y sus importaciones pasaron de menos del 6% a casi el 52%. Como se ha señalado, la mayor parte de las restantes exportaciones e importaciones corresponde a las empresas de propiedad estatal, mientras que la participación de las empresas privadas nacionales en el comercio exterior es insignificante. La mayoría de las empresas con financiación extranjera están ubicadas en las regiones costeras y septentrionales de China, que cuenta con una infraestructura muy desarrollada, y sus actividades se concentran en el montaje de equipo electrónico y la producción de maquinaria y equipo (Cerra y Dayal-Gulati, 1999; CCIEU, 1999c, cap. I).

Puesto que las empresas con financiación extranjera tienden a utilizar técnicas con mayor intensidad de capital que las empresas nacionales de los mismos sectores, su aportación a la creación de empleo es modesta, teniendo en cuenta que sus exportaciones representan alrededor del 9% del PIB; según los datos disponibles, esas empresas empleaban en 1996 a 5,4 millones de trabajadores, es decir, menos del 0,8% de la fuerza de trabajo total (Rosen, 1999: 87, cuadro 3.1). Esos datos indican que la capacidad de esas empresas para absorber la mano de obra despedida de las empresas de propiedad estatal de las industrias de exportación con alta intensidad de mano de obra será muy limitada¹⁵. Aunque se doblara el empleo en las industrias de exportación dominadas por empresas con financiación extranjera, no se absorbería sino una pequeña parte de la mano de obra que se prevé que quedará sin empleo, a tenor incluso de las estimaciones más prudentes que se han citado.

En el cuadro 5.3 figuran datos sobre el origen de las importaciones totales de mercancías y el destino de las exportaciones del conjunto de la economía china y del sector de las empresas con financiación extranjera. De esos datos se desprenden diversas conclusiones. En primer lugar, el comercio de las empresas con financiación extranjera establecidas en China arroja superávit principalmente con los Estados Unidos y déficit con las economías del Asia oriental y sudoriental. Ello parece indicar que la IED procedente de inversionistas del Asia oriental utiliza a China como plataforma de exportación hacia los mercados occidentales, empleando para esas

actividades insumos procedentes de sus países de origen. En segundo lugar, al comparar los datos del comercio de las empresas con financiación extranjera con los del comercio total, se observa que el excedente de la balanza comercial de China es generado por las empresas nacionales, en particular por las empresas de propiedad estatal, y no por las empresas extranjeras. Una vez más, la explicación reside en el elevado contenido en importaciones de la composición de las exportaciones y el bajo valor añadido en el sector de las empresas con financiación extranjera.

Cuadro 5.3

COMPOSICIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR CHINO, 2000

(En miles de millones de dólares)

Socio comercial	Total			Comercio de las empresas con financiación extranjera		
	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones	Saldo
Todas las economías	249,2	225,1	24,1	119,4	117,3	2,2
NEI	66,6	63,2	3,4	36,0	39,2	-3,2
ASEAN ^a	11,6	17,1	-5,5	3,9	8,6	-4,7
Japón	41,7	41,5	0,1	23,3	28,4	-5,1
Unión Europea	38,2	30,8	7,4	17,3	16,6	0,7
Estados Unidos	52,2	22,4	29,8	28,8	10,0	18,8
Otras economías	39,0	50,1	-11,1	10,1	14,5	-4,3

Fuente: UN/DAES, base de datos de la publicación *Commodity Trade Statistics*; Administración General de Aduanas de la República Popular de China, *China Customs Statistics Yearbook 2001*.

^a Excluido Singapur.

Según las cifras más recientes disponibles, los beneficios totales obtenidos por las empresas con financiación extranjera en China eran del orden de 20.000 millones de dólares (FMI, 2000b), cifra que rebasa ampliamente su excedente de exportaciones. Por consiguiente, esas empresas registraban un déficit de ingresos en divisas, por lo que tenían un efecto negativo en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Una proporción sustancial de sus beneficios (alrededor de 12.000 millones de dólares) se reinvertía en China, incrementando el volumen total de la IED y, por consiguiente, la capacidad de generar ingresos de las empresas extranjeras (es decir, que el déficit en divisas del sector de las empresas con financiación extranjera se financiaba con nuevas entradas de IED). Una situación similar se observó en Malasia, como se explicó en la edición de 1999 del *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo* (págs. 126 a 130). Enjugar esos déficit recurriendo simplemente a las nuevas entradas de IED equivaldría a un proceso insostenible de “financiación de Ponzi” (es decir, a financiar el servicio de la deuda con nueva deuda).

Por consiguiente, un rápido aumento de la IED podría dar lugar a un incremento considerable de las importaciones y de las exportaciones sin un crecimiento correspondiente del valor añadido y del empleo. Esa situación podría evitarse si las características y la composición de las nuevas inversiones fueran sustancialmente diferentes a las del capital extranjero ya

invertido. Ese parece ser el caso de las inversiones japonesas en los últimos tiempos; hay indicios de que la IED en China no entraña simplemente la reubicación de procesos de uso intensivo de mano de obra, sino también la migración de diversas industrias en gran escala, entre ellas algunas con alta intensidad de capital y de mano de obra calificada, por ejemplo en los sectores de los productos químicos y aparatos electrónicos de consumo. Se ha señalado que “China parece estar ‘quemando etapas’ del proceso de desarrollo observado en los países de la ASEAN, en los que el Japón invirtió primero en industrias con relativamente baja intensidad de tecnología y sólo más adelante en actividades de alta tecnología ... China está pasando mucho más rápidamente a fases de elaboración más complejas” (*Oxford Analytica*, 2002b). Este segundo proceso de migración de actividades industriales del Japón, tras la reubicación en el Asia sudoriental a principios del decenio de 1990 de algunas de sus industrias en gran escala, está empezando a suscitar inquietud en ese país, que ha presionado a China para que revaluara su moneda con el fin de desincentivar la reubicación en China de actividades productivas de empresas japonesas (*Informe sobre el Comercio y el Desarrollo*, 1996, segunda parte, cap. I).

No cabe duda de que la economía china presenta posibilidades de desarrollo de manufacturas autosuficientes y en gran escala con alta intensidad de tecnología que combinen recursos humanos de gran calidad con bajos costos de mano de obra y de infraestructura. También cuenta con un mercado capaz de sustentar actividades de producción en gran escala. Ese proceso, basado en una rápida reestructuración hacia actividades más complejas, puede establecer vinculaciones que se refuercen mutuamente entre la IED, el comercio y el crecimiento. Si no se sigue esa tendencia, y la adhesión alienta simplemente la utilización de la economía de China como plataforma de montaje para exportaciones con bajo valor añadido, los beneficios del aumento de las entradas de IED podrían ser muy limitados desde el punto de vista de la mejora tecnológica y la industrialización. Si a eso se añade que China no ha conseguido una mejora sustancial del acceso a los mercados de las manufacturas tradicionales con alta intensidad de mano de obra, cabe la posibilidad de que la adhesión no reporte los resultados esperados en cuanto al aumento de las exportaciones.

El grado en que el incremento de las corrientes de IED conlleve una mayor competencia para las economías en desarrollo de la región, en particular para el segundo grupo de NEI, dependerá de la naturaleza de esas inversiones. Si éstas sólo sirven para reubicar en China procesos productivos de uso intensivo de mano de obra, el proceso puede beneficiar a unos países en detrimento de otros y promover una intensa competencia entre los países con un exceso de mano de obra y un grado elevado de dependencia de la IED, y provocar una espiral destructiva. En particular, podría endurecerse la competencia por IED entre China y las economías en desarrollo menos avanzadas de la región, cuyas relaciones comerciales con China no son muy intensas, al tiempo que se refuerzan las relaciones comerciales de la propia China con los países industrializados y los países en desarrollo más avanzados. Esos problemas podrían evitarse en la medida en que la IED se utilice para la mejora tecnológica y se preste mayor atención a los mercados internos con miras a la absorción del excedente de mano de obra.

(8)

Si no mejoran con la adhesión a la OMC las condiciones de acceso a los mercados para los productos de China, es posible que la modificación de los incentivos no se traduzca fácilmente en un rápido aumento de los ingresos de exportación.

(9)

El excedente de la balanza comercial de China es generado por las empresas nacionales, en particular por las empresas de propiedad estatal, y no por las empresas extranjeras, y la explicación reside en el elevado contenido en importaciones de la composición de las exportaciones y el bajo valor añadido en el sector de las empresas con financiación extranjera.

(10)

Los beneficios obtenidos por las empresas con financiación extranjera en China rebasan ampliamente su excedente de exportaciones.

D. Perspectivas comerciales

Las nuevas oportunidades comerciales para China se concentrarán en los sectores manufactureros con alta intensidad de mano de obra y en la participación en los segmentos con alta intensidad de mano de obra de los procesos de producción de manufacturas de tecnología avanzada. En esas actividades tenderá a intensificarse la competencia entre países en desarrollo. Por otra parte, se registrará un aumento de las importaciones de diversos productos con alta intensidad de capital y de tecnología en sectores dominados por las empresas de propiedad estatal. Puesto que los países industrializados y los países en desarrollo más avanzados tienen una ventaja competitiva en esos productos, serán probablemente los principales beneficiarios del aumento de las importaciones en China como consecuencia de la adhesión; las mayores presiones competitivas afectarán, en cambio, a otros países en desarrollo con estructuras de exportación similares a la de China. Los vínculos comerciales establecidos influirán en medida importante en ambas tendencias, puesto que a corto plazo resulta más fácil aprovechar las relaciones existentes que crear otras nuevas.

En la siguiente sección se examinan los sectores y productos en que pueden manifestarse esas oportunidades, y la forma en que afectarán a diversos países.

1. Costos, competitividad y penetración en el mercado

Los bajos salarios han influido en medida importante en los excelentes resultados de las exportaciones de China, pero no conllevan necesariamente una ventaja competitiva en una amplia gama de manufacturas, pues la productividad del trabajo también es baja. Los salarios medios de los sectores manufactureros de China son inferiores a los de las economías industrializadas y economías en desarrollo enumeradas en el cuadro 5.4, pero el costo unitario medio de la mano de obra en esos mismos sectores es superior al de siete de las economías en desarrollo. Ese resultado no resulta sorprendente, habida cuenta de que la productividad media del trabajo en el conjunto de las manufacturas de China es baja, a pesar de la existencia de empresas con financiación extranjera muy eficientes, porque las empresas de propiedad estatal adolecen de un exceso de mano de obra y de niveles de productividad bajos. De ahí que, como muestra el cuadro, países con promedios salariales muy superiores a los de China (por ejemplo, Chile, México, la República de Corea y Turquía) presenten costos laborales unitarios más bajos.

(11)

Los bajos salarios no suponen necesariamente una ventaja competitiva para China en una amplia gama de manufacturas porque la productividad del trabajo también es baja.

Cuadro 5.4

**SALARIOS Y COSTOS LABORALES UNITARIOS EN LAS
MANUFACTURAS: COMPARACIÓN ENTRE CHINA
Y ALGUNAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS Y
ECONOMÍAS EN DESARROLLO^a, 1998**

<i>Economía</i>	<i>Relación con los</i>	
	<i>Salarios chinos</i>	<i>Costos laborales unitarios chinos</i>
Estados Unidos	47,8	1,3
Suecia	35,6	1,8
Japón	29,9	1,2
Singapur	23,4	1,3
Provincia china de Taiwán (1997)	20,6	2,3
República de Corea	12,9	0,8
Chile	12,5	0,8
México	7,8	0,7
Turquía	7,5	0,9
Malasia	5,2	1,1
Filipinas (1997)	4,1	0,7
Bolivia	3,7	0,6
Egipto	2,8	1,5
Kenya	2,6	2,0
Indonesia (1996)	2,2	0,9
Zimbabwe	2,2	1,2
India	1,5	1,4

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en la ONUDI, *Industrial Statistics Database*; y Oficina Nacional de Estadísticas, *China Statistical Yearbook 1999*.

Nota: Los salarios y los costos laborales unitarios incluyen cargas sociales y prestaciones suplementarias; para el cálculo de los costos laborales unitarios se dividieron los promedios salariales por el valor añadido en el sector manufacturero.

^aRelación entre los promedios salariales y los costos laborales unitarios de las economías incluidas en el cuadro y de China.

En el caso de las manufacturas intensivas en mano de obra el panorama debería ser diferente, habida cuenta del éxito de las exportaciones de China en esos sectores. Sin embargo, no se dispone de datos comparativos sobre los costos laborales unitarios desglosados por sectores. En el cuadro 5.5 se comparan los costos laborales por hora, incluidos los no salariales, del sector textil y del vestido con los de diversas economías desarrolladas y economías en desarrollo. En los países desarrollados tanto la industria textil como la del vestido emplean mano de obra más calificada que en China, y las cifras sobre los salarios y los costos laborales no son directamente comparables, pues la calidad de la mano de obra es diferente en los dos grupos¹⁶. En cambio, no es probable que la composición por nivel de calificación de la mano de obra y su productividad difieran mucho entre los propios países en desarrollo, en particular en el sector del vestido, en el que las normas aplicadas a los productos son muy similares. Como se mostraba en el cuadro 5.2, en China la productividad del trabajo es mucho mayor en el sector del vestido que en el textil. Por consiguiente, los bajos costos de la mano de obra de China son un

indicador más fiable en el sector del vestido que en el textil de la ventaja competitiva del país frente a otros países en desarrollo. Las cifras parecen indicar que los costos laborales otorgan a China una ventaja en el sector del vestido frente a la mayoría de las economías de ingreso mediano, pero esa ventaja es más dudosa en relación con la India y Bangladesh.

Cuadro 5.5

**COSTOS LABORALES POR HORA EN LAS INDUSTRIAS TEXTIL Y DEL VESTIDO:
COMPARACIÓN ENTRE ALGUNAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS
Y ECONOMÍAS EN DESARROLLO Y CHINA^a, 1998**

<i>Economía</i>	<i>Relación con el nivel de los costos laborales en la industria textil de China</i>	<i>Economía</i>	<i>Relación con el nivel de los costos laborales en la industria del vestido de China</i>
Italia	25,5	Estados Unidos	23,1
Estados Unidos	20,9	Costa Rica	12,2
Provincia china de Taiwán	9,4	Hong Kong (China)	12,1
Hong Kong (China)	9,1	República de Corea	6,3
República de Corea	5,9	México	3,5
Turquía	4,0	Guatemala	3,0
India	1,0	India	0,9
		Bangladesh	0,7
		Indonesia	0,4
Pro memoria:			
Costos laborales por hora en China (en dólares EE.UU.)	0,62		0,43

Fuente: Datos basados en CCIEU (1999c), cuadros 8-2 y 8-4, basados a su vez en Werner International Management Consultants (1998).

^a Relación entre los costos laborales por hora en las economías incluidas en el cuadro y en China.

Los principales factores determinantes del grado de penetración de los países en los mercados internacionales de diferentes productos son las diferencias de los costos absolutos y las condiciones de acceso a los mercados, además de algunos factores diferentes de los precios. Una forma de medir el impacto global de esos factores consiste en utilizar un indicador conocido como ventaja relativa manifiesta (VRM), que se define como la relación entre la participación de un determinado producto en las exportaciones totales de un país y la participación del mismo producto en el comercio mundial. Un índice superior a la unidad significa que el país goza de una ventaja competitiva en ese producto. Un aumento del indicador entraña una mejora de la competitividad de ese país en el comercio del producto. Conviene aclarar que la VRM no es sino un indicador indirecto, que presenta algunas deficiencias. Por ejemplo, puesto que los datos comerciales se basan en el valor bruto y no en el valor añadido, la VRM no resulta un indicador fiable de la competitividad en el caso de los productos con alto contenido de importaciones, en particular de los montados en países con bajos niveles salariales. Ese problema puede subsanarse parcialmente aplicando el indicador a las importaciones, además de a las exportaciones.

En el cuadro 5.6 se aportan datos sobre los niveles y variaciones de la VRM correspondiente a los principales productos de exportación de China (ordenados por su nivel de VRM). Los productos en los que China cuenta con una VRM muy elevada pertenecen a los sectores tradicionales intensivos en mano de obra (principalmente los grupos de productos de la sección 8 de la CUCI) o los sectores intensivos en tecnología (principalmente los grupos de productos de la sección 7 de la CUCI), en los que China interviene sobre todo en las actividades de montaje intensivas en mano de obra. Los productos con alta intensidad de mano de obra que presentan una VRM elevada representan más del 37% de las exportaciones totales de China, frente al 18% de los productos intensivos en tecnología. Sin embargo, China está perdiendo su ventaja competitiva en algunos productos intensivos en mano de obra (en particular prendas de vestir, textiles y tejidos de algodón), mientras que el incremento de la VRM es particularmente pronunciado en sectores con alta intensidad de tecnología, que abarcan diversos productos en los que la VRM de China no era en un principio muy elevada, como las computadoras. Además, China ha ganado importantes cuotas de mercado en varios otros productos intensivos en tecnología y en capital que representan menos del 1% de sus exportaciones, como buques y barcos, aparatos eléctricos rotativos, remolques y vehículos no automóviles, grabadoras de sonido, máquinas de oficina y cemento (Shafaeddin, 2002).

Cuadro 5.6

POSICIÓN DE CHINA EN EL COMERCIO MUNDIAL DE SUS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN (PROMEDIO, 1997-1998)

Código de la CUCI	Grupo de productos	Categoría de productos ^a	Participación porcentual del grupo de productos en las			Aumento de la VRM
			Exportaciones totales de China	Exportaciones mundiales	VRM	
894	Juguetes y artículos de deporte	B	4,5	24,5	7,0	1,1
851	Calzado	B	4,4	23,0	6,6	1,0
845	Ropa exterior de punto	B	3,7	16,7	4,8	1,1
843	Ropa exterior para mujeres de tejidos	B	3,6	16,1	4,6	0,7
752	Computadoras	E	3,4	3,9	1,1	5,2
842	Ropa exterior para hombres de tejidos	B	3,3	19,0	5,4	0,8
764	Equipo de telecomunicaciones y sus partes	E	3,2	4,3	1,2	1,4
846	Ropa interior de punto	B	2,7	17,3	4,9	1,1
893	Artículos de materias plásticas	D	2,1	7,0	2,0	1,3
831	Artículos de viaje	B	1,8	31,0	8,9	1,0
778	Maquinas eléctricas	D	1,8	4,2	1,2	1,4
848	Prendas y accesorios de vestir	B	1,7	26,4	7,5	1,1
759	Partes de computadoras y de máquinas de oficina	E	1,6	2,8	0,8	1,8
899	Otros artículos manufacturados diversos	F	1,6	16,4	4,7	0,9
775	Aparatos de uso doméstico	D	1,6	8,8	2,5	1,3
652	Tejidos de algodón	B	1,6	12,3	4,1	0,7
762	Radioreceptores	E	1,5	18,9	5,4	1,2
658	Artículos confeccionados con materias textiles	B	1,5	18,6	5,3	0,7
821	Muebles y sus partes	B	1,5	5,0	1,4	1,3

Código de la CUCI	Grupo de productos	Categoría de productos ^a	Participación porcentual del grupo de productos en las			Aumento de la VRM
			Exportaciones totales de China	Exportaciones mundiales	VRM	
653	Tejidos de fibras artificiales	B	1,4	8,5	2,4	1,1
771	Aparatos de electricidad	D	1,2	8,6	2,5	1,5
844	Ropa interior de tejidos	B	1,2	17,0	4,9	0,6
651	Hilados de fibras textiles	B	1,2	6,5	1,9	0,9
776	Transistores y semiconductores	E	1,2	1,1	0,3	2,0
333	Petróleo crudo	A	1,2	1,0	0,3	0,5
772	Aparatos eléctricos	D	1,2	2,9	0,8	1,4
699	Manufacturas de metales comunes	C	1,0	4,4	1,3	1,1
885	Relojes	E	1,0	12,0	3,4	0,9

Participación porcentual total de los anteriores grupos de productos 59,7

Fuente: Base de datos de la UNCTAD.

Nota: La VRM es la ventaja relativa manifiesta, que se utiliza como indicador de la competitividad. Su variación es la relación entre su nivel de 1997-1998 y el de 1992-1993.

^a La clasificación de los productos por categorías corresponde a la del capítulo III del presente informe y del capítulo II de la segunda parte del *Informe de 1996*: A = productos básicos; B = manufacturas de alta intensidad de mano de obra y basadas en recursos naturales; C = manufacturas de baja intensidad de mano de obra calificada y tecnología; D = manufacturas de mediana intensidad de mano de obra calificada y tecnología; E = manufacturas de alta intensidad de mano de obra calificada y tecnología; F = manufacturas no clasificadas.

Cuando se aplica a las importaciones de componentes de un producto, el índice de la VRM revela si un país es competitivo en las actividades de montaje (Ng y Yeats, 1999). Cuando la VRM de un producto excede de la unidad, ello indica que esas actividades son competitivas. Cuando se aplica a productos acabados, cuanto mayor es la VRM menos competitivo es el país en su producción. Un incremento de la VRM de los componentes indica que el país se ha vuelto más competitivo en las actividades de montaje, mientras que en el caso de los productos acabados el aumento del índice significa que el país se está rezagando respecto de productores más competitivos.

En el cuadro 5.7 figuran los índices de la VRM de las principales importaciones de China. Se incluyen productos acabados y partes que representan en total cerca del 63% de las importaciones totales de China. Algunos productos acabados comprenden también partes importadas, que se contabilizan, pues, por partida doble, pero el número de esos productos es pequeño; la mayoría de las partidas corresponden a productos intermedios y componentes. Como era de esperar, la mayoría de los productos incluidos presenta alta intensidad de mano de obra calificada y de tecnología (CUCI 7). De las diez partidas con mayores valores del índice de la VRM, siete son productos intermedios y componentes, que representan el 27% de las importaciones de China. De hecho, todos los componentes y las partes incluidas en el cuadro presentan una VRM elevada, lo que indica que China es competitiva en las actividades de montaje. Sin embargo, en algunas de esas partidas (equipo de telecomunicaciones y sus partes,

aparatos eléctricos rotativos y sus partes, accesorios no eléctricos de máquinas, equipo de calefacción y de refrigeración y sus partes) se registró una disminución de la VRM entre 1992-1993 y 1997-1998, lo que indica que China ha mejorado su capacidad de producir esos componentes. Por último, en el caso de algunos productos acabados (diversos aparatos eléctricos, instrumentos de medición y comprobación), disminuyó tanto la participación en las importaciones como la VRM entre 1992-1993 y 1997-1998, lo que significa que está aumentando la capacidad en esos sectores. Esos resultados concuerdan con los de un estudio anterior, en el que se llegó a la conclusión de que la capacidad de producción y de exportación de componentes era mayor en China que en diversos países de la ASEAN y de las NEI, a saber, Hong Kong (China), Indonesia, Malasia y Tailandia (Ng y Yeats, 1999, cuadros 1 y A.1).

Cuadro 5.7

POSICIÓN DE CHINA EN EL COMERCIO MUNDIAL DE SUS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (PROMEDIO, 1997-1998)

Posición	Partida de la CUCI	Grupo de productos	Categoría de productos ^a	Participación porcentual del grupo de productos en las			Aumento de la VRM
				Importaciones totales de China	Importaciones mundiales	VRM	
1	583	Productos de polimerización	E	5,5	9,8	3,8	1,3
2	776	Transistores y semiconductores	E	5,2	3,5	1,3	1,6
3	764	Equipo de telecomunicaciones y sus partes	E	4,7	4,7	1,8	0,8
4	728	Máquinas y equipos especiales	D	3,6	7,8	3,1	0,7
5	333	Petróleo crudo	A	3,1	2,0	0,8	1,8
6	653	Tejidos de fibras artificiales	B	3,9	12,0	4,7	1,2
7	674	Planos universales, chapas y planchas de hierro o acero	C	2,6	6,8	2,6	2,3
8	759	Partes de computadoras y de máquinas de oficina	E	2,6	3,1	1,2	2,3
9	792	Aeronaves	E	2,3	3,8	1,5	1,1
10	334	Productos derivados del petróleo	A	2,2	3,2	1,3	1,2
11	641	Papel y cartón	B	2,2	4,2	1,6	1,7
12	651	Hilados de fibras textiles	B	2,1	7,9	3,1	1,1
13	772	Aparatos eléctricos	D	2,0	3,8	1,5	1,6
14	562	Abonos manufacturados	E	1,9	14,8	5,8	0,9
15	778	Máquinas y aparatos eléctricos	D	1,9	3,2	1,2	1,3
16	611	Cuero	B	1,4	14,0	5,4	1,1
17	736	Máquinas para trabajar metales	D	1,3	6,0	2,4	0,8
18	724	Maquinaria textil	D	1,3	8,0	3,1	0,5
19	874	Instrumentos de medición y análisis	E	1,3	2,8	1,1	1,0
20	686	Cobre	A	1,3	5,7	2,2	0,9
21	716	Aparatos eléctricos rotativos y sus partes	D	1,2	5,6	2,2	0,9
22	652	Tejidos de algodón	B	1,1	7,7	3,0	1,6
23	081	Piensos para animales	A	1,1	6,5	2,5	3,2
24	749	Accesorios no eléctricos de máquinas	D	1,1	2,4	0,9	1,0

Posición	Partida de la CUCI	Grupo de productos	Categoría de productos ^a	Participación porcentual del grupo de productos en las			Aumento de la VRM
				Importaciones totales de China	Importaciones mundiales	VRM	
25	281	Mineral de hierro y sus concentrados	A	1,1	11,9	4,6	1,4
26	582	Productos de condensación	E	1,1	4,9	1,9	1,7
27	752	Computadoras	E	1,1	0,8	0,3	1,3
28	744	Equipo mecánico de manipulación de mercancías	D	1,0	4,0	1,6	1,2
29	741	Equipo de calefacción y refrigeración	D	1,0	3,2	1,3	0,8
30	657	Tejidos especiales de fibras textiles	B	1,0	7,4	2,9	0,9
Participación porcentual total de los anteriores grupos de productos				62,8			

Fuente: Base de datos de la UNCTAD

Nota: Véase el cuadro 5.6.

^a Véase el cuadro 5.6.

2. Competencia con otros países en desarrollo

Esos cambios en la composición y la dirección de las exportaciones e importaciones de China tienen importantes consecuencias para otras economías, que dependerán de la posición de éstas en la división internacional del trabajo y de su nivel tecnológico. La competencia será más intensa con los países cuyas exportaciones presenten una estructura similar a la de China, mientras que cabe esperar una mayor complementariedad con los países con capacidad para suministrar los productos en los que la economía china no goza de una ventaja competitiva. En general, como ya se ha señalado, cabe prever que las NEI del Asia oriental, y en particular algunos miembros de la ASEAN en los que manufacturas ligeras representan el grueso de las exportaciones, se enfrentarán a una mayor competencia por parte de productos manufacturados de China. En América Latina, México será probablemente el país más afectado por la competencia de las exportaciones de China, habida cuenta de la mayor proporción de manufacturas en sus exportaciones. Los países de África, en cambio, no experimentarán probablemente un aumento de la competencia, pues, con la excepción de algunos países norteafricanos y de Mauricio, sus exportaciones de manufacturas son por lo general insignificantes.

Buena parte de la competencia entre exportaciones de manufacturas tiene por escenario los mercados de los principales países industrializados, en particular de los Estados Unidos, que constituyen el mercado más importante de bienes de capital de China. La UE es el principal mercado de los productos químicos de China y el segundo de la mayor parte de las demás exportaciones, mientras que el Japón es el principal importador de maquinaria china de generación de electricidad. Los Estados Unidos, seguidos del Japón y de la UE, por ese orden, son el principal destino de la mayoría de las manufacturas ligeras de China, excepto artículos de viaje, productos de plástico, juguetes y artículos para deportes, partidas en las que el principal

mercado es la UE. Los Estados Unidos son también el principal mercado de las exportaciones de textiles y prendas de vestir, incluidas las canalizadas a través de Hong Kong (China).

La penetración de China en los mercados de manufacturas de las economías en desarrollo varía en alcance y composición. Las relaciones comerciales son más estrechas con las economías de Asia, en particular con las NEI de la primera oleada y la ASEAN, que con los países de América Latina y de África. Sin embargo, las economías en desarrollo de Asia sólo reciben menos del 10% de las exportaciones chinas de manufacturas ligeras (principalmente textiles y fibras textiles, artículos de viaje, prendas de vestir y artículos de cuero), y la proporción correspondiente a otras regiones es todavía mucho menor: sólo alrededor del 2% de las exportaciones de manufacturas ligeras y el 4% de las de textiles tienen por destino África. Se observan pautas similares en el caso de América Latina, cuyas principales importaciones de China son prendas de vestir y artículos de viaje. Sin embargo, aunque esas cifras son pequeñas para China, constituyen una proporción importante de los mercados de las pequeñas economías de África y de América Latina.

3. Importaciones chinas procedentes de países en desarrollo

Como se ha señalado, las posibilidades de aumentar las exportaciones a China como resultado de su adhesión a la OMC serán probablemente mayores para los países más industrializados y los países ricos en recursos naturales. Cabe suponer que los más beneficiados serán los países desarrollados. A la luz de las pautas comerciales pasadas, los Estados Unidos podrán beneficiarse principalmente de la liberalización de la agricultura china y del aumento de las importaciones de algunos bienes de capital (principalmente maquinaria eléctrica y sus componentes), mientras que el Japón y los países de la UE aumentarán probablemente sus exportaciones de productos manufacturados, en particular textiles, maquinaria eléctrica y no eléctrica, y vehículos automóviles.

Entre las economías en desarrollo, se prevé que las más avanzadas, como la República de Corea, Singapur y la Provincia china de Taiwán, así como algunos de los países de la ASEAN, aumentarán sus exportaciones de manufacturas a China, en particular las de bienes de capital, que constituyen una proporción considerable de las importaciones chinas. La liberalización de las importaciones de productos agropecuarios en China representará probablemente nuevas oportunidades de exportación no sólo para algunos países de Asia, a los que corresponden ya proporciones elevadas de las importaciones de esos productos (cuadro 5.8), sino también para algunos países de América Latina y de África.

El cuadro 5.8 muestra que el grueso de las importaciones chinas de manufacturas, alimentos y materias primas agrícolas procede de las economías en desarrollo de Asia. Sin embargo, la participación de las diversas economías de la región en las importaciones totales de China es desigual. Aunque las manufacturas ligeras y los alimentos son las principales exportaciones del Asia meridional a China, su participación en las importaciones de China es de alrededor del 1%. En cambio, la Provincia china de Taiwán, la República de Corea, Hong Kong (China) y Singapur son, por ese orden, las principales fuentes de las importaciones chinas, y cabe suponer que se beneficiarán considerablemente de la liberalización por China de su régimen de importación. Sólo una parte de las importaciones que recibe China de esas NEI de la primera oleada guarda relación con prácticas de participación en la producción y de externalización empresarial. Una proporción importante del comercio entre esas economías deriva de sus

diferentes estructuras de producción y de exportación. China goza de una ventaja competitiva en las manufacturas intensivas en mano de obra, pero su capacidad es limitada en lo que se refiere a las manufacturas intensivas en tecnología, incluidos los bienes de capital, sectores en que el primer grupo de NEI ha logrado progresos considerables. La República de Corea, en particular, podría beneficiarse considerablemente de la liberalización por China de los sectores de las telecomunicaciones y del automóvil, tanto a través del comercio como de la IED; según una estimación, las exportaciones de ese país a China podrían aumentar en 1.700 millones de dólares anuales (Cooper, 2000: 5).

Cuadro 5.8

**PARTE PORCENTUAL DE ALGUNAS ECONOMÍAS Y REGIONES DE ORIGEN
EN LAS IMPORTACIONES DE CHINA, POR PRINCIPALES GRUPOS
DE PRODUCTOS, 1999**

(En porcentaje)

<i>Partidas</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Unión Europea</i>	<i>Japón</i>	<i>Hong Kong (China)</i>	<i>Asia^a</i>	<i>América Latina</i>	<i>África</i>
Todos los productos	11,8	14,8	20,5	4,1	34,4	1,8	1,3
Alimentos, bebidas y aceites	21,3	10,8	4,2	1,0	19,4	17,8	1,3
Materias primas agrícolas	12,1	8,6	6,8	1,0	34,6	4,9	5,1
Productos manufacturados	12,2	16,8	23,7	4,9	33,1	0,4	0,2
Productos químicos	14,6	10,0	18,7	2,7	42,4	0,4	0,5
Maquinaria y equipo de transporte	14,1	23,8	25,7	3,9	25,3	0,2	0,1
Otras manufacturas ^b	7,6	8,4	23,3	7,8	41,3	0,8	0,4

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en UN/DAES, base de datos de la publicación *Commodity Trade Statistics* y CUCI Rev. 2.

^a Excluido Hong Kong (China), el Japón y el Asia occidental.

^b Secciones 6 y 8 de la CUCI, menos el capítulo 68.

Las únicas manufacturas que América Latina exporta a China en cantidades importantes son las de cuero y productos de cuero. No obstante, América Latina podría beneficiarse de la liberalización de la agricultura china y del consiguiente crecimiento de las importaciones de productos agropecuarios, en particular de alimentos. En cuanto a África, sólo podría obtener alguna ventaja apreciable en las partidas de materias primas agrícolas. La expansión de las importaciones chinas de manufacturas no reportará probablemente en un futuro previsible grandes ventajas a los países de esas regiones, habida cuenta de su limitada capacidad de producción y de sus escasas posibilidades de competir en esos mercados.

Se prevé que en diversos sectores el aumento de las exportaciones de productos manufacturados acabados de China conllevará asimismo un aumento de las importaciones, por el alto contenido en importaciones de esos productos. Por ejemplo, como se indica en el recuadro 5.2, China ha recurrido en medida creciente a importaciones de textiles para la fabricación de las prendas de vestir que exporta. Sus principales proveedores de textiles son la

Provincia china de Taiwán (que aporta alrededor del 25% de las importaciones chinas de textiles), la República de Corea y el Japón (alrededor del 20% cada uno). En el pasado la industria textil era un sector de uso intensivo de mano de obra, pero se ha venido registrando, gracias principalmente a procesos de robotización, un cambio hacia métodos con alta intensidad de capital, en los que las economías más avanzadas de la región tienen una ventaja competitiva sobre China. Además, la reubicación en China de fábricas textiles del Japón, la República de Corea, Hong Kong (China) y la Provincia china de Taiwán ha contribuido a potenciar las importaciones en China de textiles de alta calidad procedentes de esas economías, tendencia que se intensificará probablemente al aumentar las exportaciones de prendas de vestir de China. En cambio, los países menos desarrollados del Asia meridional y sudoriental, que siguen utilizando en esas manufacturas métodos de uso intensivo de mano de obra y producen textiles de baja calidad, difícilmente podrán beneficiarse de la nueva situación a menos que acometan una rápida reestructuración de su industria textil.

La de las computadoras y máquinas de oficina es otra categoría de productos a la que afectará probablemente la adhesión de China a la OMC. Como se explicó en el capítulo III, esas partidas se han situado entre las más dinámicas del mercado mundial, y China ha ganado en ellas cuotas de mercado, en parte mediante un aumento de su participación en arreglos regionales de reparto de la producción. Cabe prever que un aumento de las exportaciones de China en ese sector redundará en un incremento de las importaciones de partes y componentes, hasta que China explote plenamente su potencial para producirlos dentro del país. En los últimos años, alrededor del 60% de los componentes importados procedía de las NEI del Asia oriental, y un 27% del Japón. De los productos acabados chinos, algo menos del 30% se ha exportado a las NEI, el 10% al Japón y más del 60% al resto del mundo. Las importaciones chinas de componentes se distribuyen en forma relativamente uniforme entre las NEI menos avanzadas y las más avanzadas: el 18% procede de Hong Kong (China) y la Provincia china de Taiwán, el 22% de Singapur y la República de Corea, y el 19% de la ASEAN (excepto Singapur). Esos fuertes vínculos comerciales regionales indican que, aunque compite con las NEI en terceros mercados de productos finales, China proporciona al mismo tiempo un mercado considerable para partes y componentes producidos por esas economías.

(12)

Los países industrializados y los países en desarrollo más avanzados serán probablemente los que más se beneficiarán del aumento de las importaciones chinas.

(13)

La liberalización de las importaciones de productos agropecuarios en China representará probablemente nuevas oportunidades de exportación para algunos países de América Latina y de África.

E. Conclusiones: gestión de la integración

La adhesión de China a la OMC y su integración más estrecha en el sistema internacional de comercio plantean para el país dos conjuntos de cuestiones de política. En primer lugar, la aplicación al comercio de un nuevo conjunto de normas y compromisos entrañará sin duda algunos problemas de ajuste a corto y mediano plazo, en particular pérdidas de puestos de trabajo y de capacidad productiva en los sectores dominados por empresas de propiedad estatal. La cuestión fundamental que se plantea a ese respecto es la del tipo de medidas de política que se necesitan para conseguir una adaptación sin sobresaltos a las nuevas condiciones. El segundo conjunto de cuestiones de política se refiere a la relación entre el comercio y las estrategias de industrialización. Lo fundamental a ese respecto será la medida en que China base su proceso de industrialización y desarrollo en los mercados exteriores y la inversión extranjera, y las modalidades de su participación en el comercio mundial. En otras palabras, ¿cuál es la diferencia entre una integración estratégica, cuidadosamente gestionada con el fin de acelerar la industrialización y el crecimiento, y un incremento de la integración basado en ventajas comparativas estáticas determinadas por las fuerzas de mercado?

Algunas características de su economía hacen que China tenga mayores posibilidades de gestionar una rápida liberalización del comercio que la mayoría de los demás países en desarrollo. En los países de ingreso medio una reducción sustancial de los aranceles y las restricciones cuantitativas a la importación libera a menudo una demanda contenida de bienes de consumo, en particular de bienes duraderos, como automóviles y aparatos de uso doméstico, lo que genera un brusco aumento de las importaciones. Cuanto más desigual es la distribución del ingreso en el momento de la liberalización, mayor es la demanda de esos productos respecto del nivel de ingreso. En China, en cambio, a pesar del aumento de las diferencias salariales y de ingresos, cabe prever que la demanda de importaciones de bienes de consumo y el crecimiento de esas importaciones serán limitados. Además, puesto que la industria china está mucho menos orientada a la producción de bienes suntuarios, se puede recurrir en medida considerable, a fin de desincentivar esas importaciones, a instrumentos tributarios internos -como impuestos sobre el consumo y sobre el valor añadido- y a mecanismos crediticios. A ese respecto se pueden extraer útiles enseñanzas de la experiencia de las NEI de la primera oleada, en particular de la República de Corea (*Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1997*, cap. V, sec. C (UNCTAD/TDR/1967/Vol. III): 65 a 69).

El consejo que se suele dar a los países que emprenden una rápida liberalización del comercio es el de devaluar con el fin de prevenir un deterioro de su balanza de pagos. Es improbable que eso ocurra en China en el futuro próximo; por el contrario, como ya se ha señalado, el país está recibiendo presiones para que revalúe su moneda con el fin de desalentar la reubicación de industrias de alguno de sus vecinos más avanzados. Sin embargo, es importante que China conserve su autonomía y la posibilidad de utilizar en caso de necesidad el tipo de cambio para prevenir perturbaciones graves en determinados sectores de su economía. Una combinación juiciosa de ajustes monetarios e impuestos internos puede facilitar la absorción de las perturbaciones en sectores vulnerables sin causar distorsiones graves de la asignación de recursos ni incumplir los compromisos contraídos por el país al acceder a la OMC.

China podría invocar las disposiciones del artículo XIX del GATT y el Acuerdo sobre Salvaguardias de la Ronda Uruguay, que permiten a los países adoptar medidas de restricción del comercio para prevenir daño grave o amenaza de daño grave a la rama de producción nacional.

Esas medidas de salvaguardia deberían combinarse con la continuación de las reformas en los sectores de que se trate con el fin de facilitar su adaptación a las nuevas condiciones surgidas de la adhesión a la OMC. El análisis de la estructura y competitividad de las industrias chinas ha indicado que el daño grave puede surgir en los sectores en los que tienen una ventaja competitiva los interlocutores comerciales más avanzados de China, y no los menos avanzados. Por consiguiente, una aplicación plena y transparente de las medidas de salvaguardia, que no contravenga la obligación de trato NMF, no debería causar impedimentos graves a las exportaciones de la mayoría de los países en desarrollo. Dada su posición en el sistema mundial de comercio, China está en la práctica mejor situada para utilizar esas disposiciones contra prácticas que distorsionan el comercio por parte de industrias maduras de sus interlocutores comerciales más avanzados que contra las de otros países en desarrollo miembros de la OMC.

A largo plazo, todas esas políticas y reformas deberán situarse en el contexto más amplio del proceso de industrialización, crecimiento y desarrollo de China. El análisis que antecede indica que las posibilidades de que la expansión de las actividades orientadas a la exportación genere puestos de trabajo e ingresos para una proporción importante de la fuerza de trabajo de China son limitadas. Además, cualquier desplazamiento masivo de trabajadores hacia manufacturas de uso intensivo de mano de obra presenta un riesgo de saturación de los mercados y podría conducir a la imposición de crecientes barreras proteccionistas en los países industrializados, lo que tendría consecuencias negativas para China y otros países en desarrollo exportadores de productos similares.

Varias estimaciones y simulaciones indican claramente las dificultades que entraña esa estrategia. Aun desplazamientos relativamente modestos de trabajadores hacia manufacturas de uso intensivo de mano de obra y orientadas a la exportación conllevan grandes aumentos de la oferta mundial de esos productos y de la cuota de China en los mercados mundiales. Por ejemplo, la simulación del cuadro 5.2 indica que para que el sector de exportación pudiera compensar la pérdida de puestos de trabajo en las actividades que compiten con importaciones como consecuencia de las reducciones arancelarias, la relación entre las exportaciones de bienes y servicios y el PIB debería alcanzar en 2005 el 41,5%, un nivel muy poco realista incluso para un país de ingreso bajo como China, dado su tamaño. En ese supuesto, la participación de China en las exportaciones de prendas de vestir y artículos de cuero sería de alrededor del 35 y del 30%, respectivamente. (En el caso de las prendas de vestir, eso significa que correspondería a China el 70% del crecimiento medio anual de las exportaciones mundiales.) Según otras estimaciones, esas cifras serían todavía más elevadas. Por ejemplo, la estimación del Banco Mundial de la participación en las exportaciones de prendas de vestir es de más del 47%, lo que entraña un promedio de crecimiento anual de las exportaciones chinas de vestido de más del 37% (Ianchovichina, Martin y Fukase, 2000, cuadros 6 y 8). Según otra estimación, la participación de China en las exportaciones mundiales de prendas de vestir habría de ser del 40% en 2005 y del 44% en 2010 (Wang, 2000). No es realista pensar que la adhesión de China a la OMC pueda conducir a tales cambios en las exportaciones del país y en el comercio mundial. Un crecimiento de esa magnitud de las exportaciones chinas no sólo toparía probablemente con obstáculos estructurales en la propia China, sino que provocaría también una intensificación de la competencia en los sectores manufactureros de uso intensivo de mano de obra, que repercutiría en los precios y la relación de intercambio de esos productos.

Por otra parte, toda estrategia comercial y de industrialización debe tener en cuenta que China necesita divisas para financiar las importaciones requeridas para la continuación de su

rápido proceso de acumulación de capital, que la economía del país, a pesar de su gran población, no es quizás suficientemente grande para generar la demanda necesaria para sustentar algunas industrias en gran escala, y que la competencia en los mercados mundiales es a menudo esencial para el éxito de los procesos de industrialización tardía. Por lo tanto, podría proponerse, como estrategia que permite la sustitución de exportaciones de manufacturas con alta intensidad de mano de obra por otras con alta intensidad de tecnología y de mano de obra calificada, un proceso rápido y ordenado de introducción de tecnología más avanzada en el sector manufacturero. Como ya se ha señalado, para promover las exportaciones de productos de alto valor añadido y oferta dinámica se necesitaría una nueva estrategia encaminada a fomentar la producción en el país de las partes y los componentes importados. Esa estrategia podría generar también suficientes ingresos en divisas sin aumentar a niveles insostenibles la proporción de las exportaciones en el PIB. Además, contribuiría a evitar el problema de un error de generalización y brindaría mayores posibilidades a los exportadores de manufacturas menos desarrollados. Evidentemente, para poder aplicar esa estrategia sería necesario que, al tiempo que una parte importante de la mano de obra calificada se desplaza hacia manufacturas orientadas a la exportación, se creen puestos de trabajo en sectores internos para una proporción considerable de la fuerza de trabajo. A más largo plazo, el aumento del grado de calificación de la fuerza de trabajo sería esencial para sustentar una rápida industrialización.

En cierto sentido, ese proceso parece haberse iniciado ya. Como se ha indicado, China sigue teniendo una marcada ventaja competitiva en el montaje de productos con alta intensidad de mano de obra calificada y de tecnología y en la elaboración de exportaciones, pero también ha venido mejorando su capacidad de producir partes, componentes y productos acabados más complejos. Ese proceso puede acelerarse y combinarse con reformas tendentes a mejorar la producción en los sectores manufactureros en gran escala y de uso intensivo de capital dominados por empresas de propiedad estatal. China parece contar con el potencial necesario para acometer esa reestructuración: dispone de abundante fuerza de trabajo calificada, cuyo costo es extremadamente bajo en comparación con la mayoría de los demás países en desarrollo. Los datos más recientes disponibles, correspondientes a mediados del decenio de 1990, indican que el número de graduados universitarios es en China de más de 1 millón, frente a alrededor de 380.000 en Indonesia y la República de Corea. Además, el 35% de ellos ha cursado carreras científicas o de ingeniería, frente al 24% en promedio en Filipinas, Indonesia, el Pakistán y Tailandia, y el 48% en Singapur y la República de Corea. El número de técnicos por millón de habitantes es de 200, cifra inferior a las de la República de Corea (318) y Singapur (301), pero muy superior a las de la India (108), Malasia (32) y Tailandia (30) (UNESCO, 1999). Por consiguiente, China tiene posibilidades de quemar etapas en el proceso de industrialización en vez de seguir absorbiendo la mano de obra excedente en actividades manufactureras con relativamente bajo valor añadido y uso intensivo de mano de obra.

(14)

La adhesión de China a la OMC plantea para el país dos conjuntos de cuestiones de política.

(15)

En primer lugar, serán necesarias ciertas medidas de política para conseguir una adaptación sin sobresaltos a las nuevas condiciones.

(16)

El segundo conjunto de cuestiones de política dependerá de la medida en que China base su desarrollo en los mercados exteriores y en la inversión extranjera y de las modalidades de su participación en el comercio mundial.

Notas

¹ China se convirtió en miembro de la OMC en diciembre de 2001.

² Los datos sobre China utilizados en el presente capítulo no comprenden los de la Región Administrativa Especial de Hong Kong (Hong Kong, China), la Región Administrativa Especial de Macao (Macao, China) y la Provincia china de Taiwán, a menos que se especifique lo contrario.

³ Véase una descripción y evaluación de esas experiencias en Agosin y Tussie (1993). Véase también *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1999* (segunda parte, cap. IV y anexo del cap. IV).

⁴ Las empresas con financiación extranjera pueden ser empresas conjuntas accionariales, empresas conjuntas contractuales, empresas de propiedad exclusivamente extranjera y empresas conjuntas de exploración para actividades extractivas especiales. Abarcan desde grandes empresas transnacionales a pequeñas y medianas empresas financiadas principalmente por inversores del Asia oriental de origen étnico chino.

⁵ Véase una descripción del régimen de la cuenta de capital de China en Ge (2001).

⁶ Según estimaciones del Banco Mundial, el promedio arancelario ponderado disminuirá del 18,7% en 1998 al 7,85% en 2005 (Ianchovichina y Martin, 2001, cuadros 2 y 4).

⁷ Los pagos a empresas de propiedad estatal por concepto de seguridad social también se consideran subvenciones con arreglo al Acuerdo SMC.

⁸ Véanse, en Bhalla y Qiu (2002) un examen de las repercusiones de la adhesión en el empleo, y en Bhattasali y Masahiro (2001, cuadro 1 del apéndice) un análisis de la contribución de los diversos sectores al crecimiento del empleo.

⁹ Por ejemplo, aunque la Compañía Siderúrgica de Angang ha reducido su plantilla en 30.000 puestos de trabajo desde 1995, la productividad de su mano de obra es seis veces inferior a la de la empresa Posco de la República de Corea (Powell, 2001: 51). Véase información sobre el proceso de modernización y los despidos en Bhalla y Qiu (2002). A veces los trabajadores despedidos permanecen en la plantilla y siguen recibiendo una parte de su sueldo durante un período especificado. En 1995 había alrededor de 5,6 millones de trabajadores en esa situación, y en 1998 la cifra había aumentado a 16 millones (Yang y Tam, 1999).

¹⁰ En 1997 las pérdidas de esas empresas ascendían al 3,4% de su valor añadido, y menos de la mitad de esas pérdidas se financiaba con subvenciones (Broadman, 2000). Véase un análisis de la rentabilidad de esas empresas en Choe y Yin (2000).

¹¹ Según una estimación, del 15 al 25% de las corrientes de IED que recibió China en el decenio de 1980 y principios del de 1990 eran inversiones de ida y vuelta procedentes de la propia China. Esa proporción representa alrededor de la mitad de las corrientes procedentes de Hong Kong (China) (Huang, 2002: 23).

¹² Véase en Huang (2002: 23 a 32) una descripción de las características de las empresas con financiación extranjera que funcionan en China.

¹³ Esas importaciones se decuplicaron entre 1994 y 1998, año en que sumaron 2.000 millones de dólares (Morgan Stanley, 2001).

¹⁴ Esas observaciones se basan en un estudio realizado por Long Quoqing en 2001 y mencionado en un documento de la UNCTAD por Zheng (2002).

¹⁵ Véase un análisis de esa cuestión en Braunstein y Epstein (2002).

¹⁶ La industria textil de los países desarrollados presenta mayor intensidad de capital, por lo que requiere mano de obra más calificada. También su industria del vestido se caracteriza por niveles de calidad y diseños que exigen mayor nivel de calificación y conocimientos.

BIBLIOGRAFÍA

- Administración General de Aduanas (varios números) [V]. *China Customs Statistics Yearbook*. Beijing (República Popular de China).
- Agosin M y Tussie D, eds. (1993) [V]. *Trade and Growth B New Dilemmas in Trade Policy*. Nueva York, St. Martin's Press.
- Akiyama T y Larson DF (1994) [IV]. The adding-up problem. Strategies for primary commodity exports in sub-Saharan Africa. Policy Research Working Paper, 1245. Washington D.C., Banco Mundial, enero.
- Arndt SW y Kierzkowski H, eds. (2001) [III]. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Athukorala P (1993) [IV]. Manufactured exports from developing countries and their terms of trade: A re-examination of the Sarkar-Singer results. *World Development*, 21: 1607-1613.
- Athukorala P y Menon J (1997) [III]. AFTA and the investment-trade nexus in ASEAN. *The World Economy*, 20: 159-174.
- Bacchetta M y Bora B (2001) [IV]. Post-Uruguay Round market access barriers for industrial products. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series, 12 (UNCTAD/ITCD/TAB/13). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.01.II.D.23, Nueva York y Ginebra.
- Baldone S, Sdogati F y Tajoli L (2001) [III]. Patterns and determinants of international fragmentation of production: Evidence from outward processing trade between the EU and Central Eastern European countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137: 80-104.
- Banco Mundial (1994, 1996) [III]. *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington D.C.
- Banco Mundial (2000) [III]. *World Development Indicators*. Washington D.C.
- Banco Mundial (2001) [II]. *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington D.C.
- Barro RJ y Lee JW (2000) [IV]. International data on educational attainment: Updates and implications. Working Paper, 42. Cambridge, MA, Universidad de Harvard, Center for International Development.
- BAsD (2001) [I]. *Asian Development Outlook 2001*. Update and statistical tables. Manila, Banco Asiático de Desarrollo.
- Belderbos R, Capannelli G y Fukao K (2001) [III]. Backward vertical linkages of foreign manufacturing firms: Evidence from Japanese multinationals. *World Development*, 29: 189-208.

- Berge K y Crowe T (1997) [IV]. The terms of trade facing South Korea with respect to its trade with LDCs and DMEs. Working Paper, 12. Oxford, Universidad de Oxford, Queen Elisabeth House, agosto.
- Bhagwati J (1958) [IV]. Immiserizing growth: A geometrical note. *The Review of Economic Studies*, XXV(3), junio.
- Bhalla AS y Qiu S (2002) [V]. China's WTO accession - Its impact on Chinese employment. Documento de debate de la UNCTAD. Próxima publicación. Ginebra.
- Bhattasali D y Masahiro K (2001) [V]. Implications of China's accession to the World Trade Organization. Documento presentado en la Conferencia Internacional DIJ-FRI, "Japan and China - Cooperation, Competition and Conflict" (patrocinada por el German Institute for Japan Studies y el Fujitsu Research Institute), Tokio, 18 y 19 de enero.
- BID (2001) [I]. Integración y Comercio en América: Una estimación preliminar del comercio de 2001. Nota periódica. Washington D.C., Banco Interamericano de Desarrollo, diciembre (www.iadb.org/int/itd/english/periodic_notes/np1201eng.pdf).
- Bleaney MF (1993) [IV]. Liberalisation and the terms of trade of developing countries: A cause for concern? *The World Economy*, 16: 453-466.
- BPI (2001a) [I]. International consolidated statistics for the third quarter of 2001. Basilea, Banco de Pagos Internacionales, diciembre.
- BPI (2001b) [I]. *BIS Quarterly Review: International Banking and Financial Market Developments*. Basilea, Banco de Pagos Internacionales, diciembre.
- BPI (varios números) [I]. *International Banking and Financial Markets Developments*. Basilea, Banco de Pagos Internacionales.
- Braunstein E y Epstein G (2002) [V]. Bargaining power and foreign direct investment in China: Can 1.3 billion consumers tame the multinationals? Mimeografiado. Cambridge, MA, Universidad de Massachusetts, Political Economy Research Institute.
- Broadman HG (2000) [V]. *China's Membership in the WTO and Enterprise Reform: The Challenges for Accession and Beyond*. Washington D.C., Banco Mundial.
- CCIEU (1999a) [III]. *Production Sharing: The Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1995-1998*. USITC Publication, 3265. Washington D.C., Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, diciembre.
- CCIEU (1999b) [III]. *Industry and Trade Summary: Apparel*. USITC Publication, 3169, Washington D.C., Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, marzo.
- CCIEU (1999c) [V]. *Assessment of Economic Effects on the United States of China's Accession to WTO*. Investigación N° 332-403. Washington D.C., Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, septiembre.

- CEPAL (1999) [III]. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999*. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.4, Santiago (Chile), Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CEPAL (2001) [I]. *Estudios Estadísticos y Prospectivos*, 13. Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CEPE (1995) [III]. *Economic Bulletin for Europe*, 47. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.95.II.E.24. Nueva York y Ginebra, Comisión Económica para Europa.
- CEPE (1997) [V]. The crisis in Bulgaria. *Economic Survey of Europe, 1996-1997*. Ginebra, Comisión Económica para Europa.
- CEPE (1998) [V]. The crisis in Russia. *Economic Survey of Europe, 1998*, 3. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.98.II.E.25. Ginebra, Comisión Económica para Europa.
- Cerra V y Dayal-Gulati A (1999) [V]. China's trade flows: Changing price sensitivities and the reform process. Working Paper (WP/91/1). Washington D.C., Fondo Monetario Internacional, Departamento de Asia y el Pacífico, e Instituto del FMI.
- Choe C y Yin X (2000) [V]. Contract management responsibility and profit incentives in China's state-owned enterprises. *China Economic Review*, 11: 98-112.
- Choudhri EU y Hakura DS (2000) [III]. International trade and productivity growth: Exploring the sectoral effects for developing countries. IMF Staff Papers, 47: 30-53. Washington D.C., Fondo Monetario Internacional.
- Cline WR (1982) [IV]. Can the East Asian model of development be generalized? *World Development*, 10(2): 81-90.
- Cooper C (2000) [V]. *The Impact of China's Accession to the World Trade Organization: Implications for Korea and Japan*. Seúl, Korean Economic Institute.
- CSFM (1999) [I]. *A Review of Financial Market Events in Autumn 1998*. Basilea, Comité del Sistema Financiero Mundial, octubre.
- Cunningham A, Dixon L y Hayes S (2001) [I]. Analysing yield spreads on emerging market sovereign bonds. *Financial Stability Review*, diciembre.
- Das BL (1998) [II]. *The WTO Agreements: Deficiencies, Imbalances and Required Changes*. Penang (Malasia), Third World Network.
- EIU (varios números) [I]. Country forecasts. Londres, Nueva York y Hong Kong (China), Economist Intelligence Unit (www.viewswire.com/index.asp).
- Ernst D (1997) [III]. From partial to systemic globalization: International production networks in the electronics industry. BRIE Working Paper, 98. Berkeley Roundtable on the International Economy, Berkeley, CA, abril (<http://brie.berkeley.edu/~briewww/pubs/wp/wp98.html>).

- Ernst D (1998) [III]. Catching-up, crisis and industrial upgrading. Evolutionary aspects of technological learning in Korea's electronics industry. Working Paper, 98-16. Aalborg, Universidad de Aalborg (Dinamarca), Danish Research Unit for Industrial Dynamics (DRUID), (www.business.auc.dk/druid/wp/pdf_files/98-16.pdf).
- Ernst D (2000) [III]. Inter-organizational knowledge outsourcing: What permits small Taiwanese firms to compete in the computer industry? *Asia Pacific Journal of Management*, 17(2).
- Ernst D y Guerrieri P (1998) [III]. International production networks and changing trade patterns in East Asia: The case of the electronics industry. *Oxford Development Studies*, 26.
- Ernst D y Ravenhill J (1999) [III]. Globalization, convergence and the transformation of international production networks in electronics in East Asia. *Business and Politics*, 1: 35-62.
- Feenstra RC y Hanson GH (2001) [IV]. Global production sharing and rising inequality: A survey of trade and wages. NBER Working Paper, 8372. Cambridge, MA, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas, julio.
- Finger JM y Schuknecht L (1999) [III]. Avances y retrocesos en el acceso a los mercados: más allá de la Ronda Uruguay. Working Paper, 2232. Washington D.C., Banco Mundial.
- Finger M y Nogués J (2001) [II]. The unbalanced Uruguay Round outcome: The new areas in future WTO negotiations. Policy Research Working Paper, 2732. Washington D.C., Banco Mundial, diciembre.
- Finger M y Schuler P (2000) [II]. Implementation of the Uruguay Round commitments: The development challenge. *The World Economy*, 24(4).
- FMI (2000a) [V]. *Perspectivas de la economía mundial*. Washington D.C., Fondo Monetario Internacional.
- FMI (2000b) [V]. *Balance of Payments Statistics Yearbook - Part I: Country Tables*. Washington D.C., Fondo Monetario Internacional.
- FMI (2001) [I]. *Perspectivas de la economía mundial*. Washington D.C., Fondo Monetario Internacional, octubre y diciembre.
- Ge W (2001) [V]. Financial sector restructuring and capital account management in China - Some lessons for economic integration. Mimeografiado. Ginebra, UNCTAD.
- Gereffi G (1999) [III]. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48: 37-70.

- Gilbert J y Wahl T (2000) [V]. Applied general equilibrium assessments of trade liberalization in China. Documento presentado al Cursillo sobre la adhesión de China a la OMC en "An Overview of Recent Analyses", CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis and Institute of Qualitative and Technical Economics of the Chinese Academy of Social Science, Beijing (República Popular de China), 19 y 20 de octubre.
- Gordon RJ (2000) [III]. Does the 'New Economy' measure up to the great inventions of the past? *Journal of Economic Perspectives*, 14: 49-79.
- Graziani G (2001) [III]. International subcontracting in the textile and clothing industry. En: Arndt SW y Kierzkowski H, eds. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Hanson GH, Mataloni RJ y Slaughter MJ (2000) [III]. Expansion strategies of U.S. multinational firms. En: Collins SM y Rodrik D, eds. *Brookings Trade Forum 2001*. Washington D.C., Brookings Institution.
- Havrylyshyn O (1990) [IV]. Penetrating the fallacy of export composition. En: Singer H, Hatti N y Tandon T, eds. *North-South Trade in Manufactures*. Nueva Delhi, Indus Publishing Co.
- Helleiner GK (2000) [II]. Can the global economy be civilized? Décima Conferencia Raúl Prebisch, Ginebra, UNCTAD, diciembre.
- Hertel T, ed. (1997) [V]. *Global Trade Analysis B Modeling and Applications*. Nueva York, Cambridge University Press.
- Hoekman B, Ng F y Olarreaga M (2001) [IV]. Eliminating excessive tariffs on exports of least developed countries. Working Paper, 2604. Washington D.C., Banco Mundial, mayo.
- Huang Y (2002) [V]. *Selling China: Foreign Direct Investment During the Reform Era*. Nueva York, Cambridge University Press.
- Hummels D, Ishii J y Yi KM (2001) [III]. The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*, 54: 75-96.
- Hummels D, Rapoport D y Yi KM (1998) [III]. Vertical specialization and the changing nature of world trade. *Economic Policy Review*. Nueva York, Federal Reserve Bank, junio: 79-99.
- Ianchovichina E y Martin W (2001) [V]. *Trade Liberalization in China's Accession to the WTO*. Washington D.C., Banco Mundial, mayo.
- Ianchovichina E, Martin W y Fukase E (2000) [IV&V]. Assessing the implications of merchandise trade liberalization in China's accession to WTO. Documento presentado a la Mesa Redonda sobre la adhesión de China a la OMC, patrocinada por la Chinese Economic Society y el Banco Mundial, 8 de julio, Pundong, Shanghai. Washington D.C., Banco Mundial, junio.

- IIF (2002) [I]. *Capital Flows to Emerging Market Economies*. Washington D.C., Institute of International Finance, 30 de enero.
- Jaffee S y Gordon P (1993) [III]. Exporting high-value food commodities: Success stories from developing countries. Discussion Paper, 198. Washington D.C., Banco Mundial.
- JP Morgan (1999) [V]. China's reforms to take another costly decade. *Global Data Watch*. Hong Kong, 29 de octubre: 9-29.
- JP Morgan (2001a) [I]. *World Financial Markets*, Fourth Quarterly Report. Nueva York, 10 de octubre.
- JP Morgan (2001b) [V]. *Global Data Watch*. Hong Kong, 4 de mayo.
- Kohler H (2002) [II]. Working for a better globalization. Documento presentado a la Conferencia del Fondo Monetario Internacional sobre "Humanizing the Global Economy", Washington D.C., 28 de enero.
- Laird S (1999) [II]. Regional trade agreements - Dangerous liaisons? *The World Economy*, 22(9), diciembre.
- Laird S y Yeats A (1990) [III]. Trends in nontariff barriers of developed countries, 1966-1986. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 126: 299-235.
- Lall S (1995) [III]. Industrial strategy and policies on foreign direct investment in East Asia. *Transnational Corporations*, 4(3), diciembre.
- Lall S (1998) [III]. Exports of manufactures by developing countries: Emerging patterns of trade and location. *Oxford Review of Economic Policy*, 14(2): 54-73.
- Low P y Yeats A (1995) [III]. Nontariff measures and developing countries: Has the Uruguay Round leveled the playing field? *The World Economy*, 18: 51-70.
- Lowe JH (2001) [V]. *Survey of Current Business. U.S. Direct Investment Abroad*. Washington D.C., United States Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, septiembre (www.bea.doc.gov/bea/pub/0901cont.htm).
- Maizels A (2000) [IV]. The manufactures terms of trade of developing countries with the United States, 1981-97. Working Paper, 36. Oxford, Universidad de Oxford, Queen Elisabeth House, enero.
- Maizels A, Palaskas TB y Crowe T (1998) [IV]. The Prebisch Singer hypothesis revisited. En: Sapsford D y Chen J, eds. *Development Economics and Policy*. Londres y Basingstoke, Macmillan.
- Martin W (1993) [IV]. The fallacy of composition and developing country exports of manufactures. *The World Economy*, 16(2): 159-172.

- Mayer J, Butkevicius A y Kadri A (2002) [III]. Dynamic products in world exports. Documento de debate de la UNCTAD. Ginebra. Próxima publicación.
- McCalman P (2001) [II]. Reaping what you sow: An empirical analysis of international patent harmonization. *Journal of International Economics*, 55: 161-86.
- Michalopoulos C (1999) [IV]. Trade policy and market access issues for developing countries: Implications for the Millennium Round. Working Paper 2214. Washington D.C., Banco Mundial.
- Minford P, Riley J y Nowell E (1997) [IV]. Trade, technology and labour markets in the world economy, 1970-90: A computable general equilibrium analysis. *Journal of Development Studies*, 34 (2): 1-34.
- Miozzo M (2000) [III]. Transnational corporations, industrial policy and the "war of incentives": The case of the Argentine automobile industry. *Development and Change*, 31: 651-680.
- Miranda J, Torres RA y Ruiz M (1998) [III]. The international use of antidumping: 1987-1997. *Journal of World Trade*, 32(5): 5-71.
- MOFTEC (1999) [V]. Statistical data (on FDI). Beijing (República Popular de China), Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica (www.MOFTEC.gov.cn).
- MOFTEC (2001) [V]. *Report on the Foreign Trade Situation of China*. Beijing (República Popular de China), Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica, primavera.
- Morgan Stanley (2001) [V]. The latest views of Morgan Stanley Economists, 2 de abril. Nueva York, Morgan Stanley Global Economic Forum (www.morganstanley.com).
- Morrissey O (2001) [II]. Investment and competition policy in the WTO: Issues for developing countries. *Development Policy Review*, próxima publicación.
- Mortimore M, Lall S, Romijn H, con Laraki K, Martínez E, Vicens LJ y Zamora R (2000) [III]. The garment industry. En: UNCTAD, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.00.II.D.35, Nueva York y Ginebra.
- Mortimore M, Romijn H y Lall S, con Ariff M, Carillo J y Yew SY (2000) [III]. The colour TV receiver industry. In: UNCTAD, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.00.II.D.35, Nueva York y Ginebra.
- Ng F y Yeats A (1999) [III&V]. Production sharing in East Asia: Who does what for whom and why? Policy Research Working Paper, 2197, Washington D.C., Banco Mundial, octubre.
- Nicita A y Olarreaga M (2001) [III]. Trade and Production, 1976-99. Working Paper, 2701. Washington D.C., Banco Mundial, 6 de noviembre.

- NU/DAES (2002) [I]. *World Economic Situation and Prospects 2002*. Nueva York, Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales.
- NU/DAES (varios números) [III]. *Monthly Bulletin of Statistics*. Nueva York, Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (<http://esa.un.org/unsd/mbs/mbssearch.asp>).
- OCDE (1999) [IV]. *Post-Uruguay Round Tariff Regimes: Achievements and Outlook*. París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.
- OET (1997) [III]. *Handbook of Methods*. Washington D.C., Oficina de Estadísticas del Trabajo, Departamento de Trabajo.
- Oficina del Censo de los Estados Unidos (2001) [III]. *Statistics for Industry Groups and Industries 1999. Annual Survey of Manufacturers*. Washington D.C., Departamento de Comercio de los Estados Unidos, mayo (www.census.gov/prod/2001pubs/m99-as1.pdf).
- Oficina Nacional de Estadística, China (1999) [V]. *China Statistical Yearbook 1999*. Beijing (República Popular de China).
- Oficina Nacional de Estadística, China (2000) [V]. *China Statistical Yearbook 2000*. Beijing (República Popular de China).
- Oliner SO y Sichel DE (2000) [III]. The resurgence of growth in the late 1990s: Is information technology the story? *Journal of Economic Perspectives*, 14: 3-22.
- OMC (1998) [III]. *Examen de las políticas comerciales - Unión Europea 1997*. Ginebra, Organización Mundial del Comercio.
- OMC (2000) [IV]. *Examen de las políticas comerciales - Unión Europea*, 1: 31. Ginebra, Organización Mundial del Comercio.
- OMC (2001a) [II]. *Disposiciones sobre trato especial y diferenciado establecidas en los Acuerdos y Decisiones de la OMC (WT/COMTD/77/Rev.1)*. Ginebra, Organización Mundial del Comercio, 21 de septiembre.
- OMC (2001b) [II]. *Declaración Ministerial*. Conferencia Ministerial, cuarto período de sesiones, Doha, 9 a 14 de noviembre (WT/MIN(01)/DEC/1). Ginebra, Organización Mundial del Comercio, 20 de noviembre.
- OMC (2001c) [II]. *Informe Anual (2001) del Consejo de los ADPIC (WT/IP/C/23)*. Ginebra, Organización Mundial del Comercio, 5 de octubre.
- OMC (2001d) [III&IV]. *Acceso a los mercados: Tareas Inacabadas. Balance y Cuestiones Posteriores a la Ronda Uruguay*. Estudios especiales, 6. Ginebra, Organización Mundial del Comercio.
- OMT (2002) [I]. *El turismo mundial se estanca en 2001*. Madrid, Organización Mundial del Turismo, 29 de enero (www.world-tourism.org/frameset/frame_newsroom.html).

- ONUDI (varios números) [III]. *International Yearbook of Industrial Statistics*. Viena, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.
- ONUDI (varios números) [III]. *Manual de Estadísticas Industriales*. Viena, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.
- Oxford Analytica* (2002a) [III]. East Asia: Manufacturing questions. Daily Brief, 14 de enero (www.oxweb.com/default.asp).
- Oxford Analytica* (2002b) [V]. Tokyo vexed by flight of manufacturing. Daily Brief, 12 de febrero (www.oxweb.com/default.asp).
- Page S (1994) [III]. *How Developing Countries Trade. The Institutional Constraints*. Londres y Nueva York, Routledge.
- Panagariya A (2000) [II]. The Millennium Round and developing countries: Negotiating strategies and areas of benefits. Serie de documentos de debate del G-24, 1. Nueva York y Ginebra, UNCTAD y Centro de Desarrollo Internacional, Universidad de Harvard, marzo.
- PNUD (2001) [IV]. *Informe sobre el Desarrollo Humano 2001*. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.III.B, Nueva York.
- Powell B (2001) [V]. China's great step forward. *Fortune*, septiembre: 42-54.
- Preusse HG (2001) [III]. MERCOSUR - Another failed move towards regional integration. *The World Economy*, 24: 911-931.
- Rodrik D (1999) [III]. Response to Srinivasan and Bhagwati: Outward-orientation and development: Are revisionists right? Mimeografiado. Cambridge, MA, Universidad de Harvard.
- Rodrik D (2001) [II]. The global governance of trade - As if development really mattered. UNDP Background Paper. Nueva York, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Dirección de Políticas de Desarrollo, octubre.
- Romijn H, Van Assouw R y Mortimore M, con Carrillo J, Lall S y Poapongsakorn N (2000) [III]. TNCs, industrial upgrading and competitiveness in the automotive industry in NAFTA, MERCOSUR and ASEAN. En: UNCTAD, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.00.II.D.35, Nueva York y Ginebra.
- Rosen DH (1999) [V]. *Behind the Open Door: Foreign Enterprises in the Chinese Marketplace*. Washington D.C., Institute for International Economics.
- Rowthorn R (1996) [IV]. East Asian development: The flying geese paradigm reconsidered. En: UNCTAD, *East Asian Development: Lessons for a New Global Environment*, Study No. 10. Ginebra.

- Rowthorn R (1997) [IV]. Replicating the experience of the newly industrialising economies. Working Paper, 57. Cambridge, UK, Universidad de Cambridge, Economic and Social Research Council, Centre for Business Studies.
- Sarkar P y Singer HW (1991) [IV]. Manufactured exports of developing countries and their terms of trade since 1965. *World Development*, 19: 333-340.
- Shafaeddin SM (2002) [V]. The impact of China's accession to WTO on its competitors. Documento de debate de la UNCTAD. Próxima publicación. Ginebra.
- Singer HW (1975) [IV]. The distribution of gains revisited. En: Cairncross A y Puri M, eds. *The Strategy of International Development. Essays in the Economics of Backwardness*. Londres y Basingstoke, Macmillan.
- Srinivasan TN y Bhagwati J (1999) [III]. Outward-orientation and development: Are revisionists right? Economic Growth Center Discussion Paper, 806. New Haven, CT, Universidad de Yale, septiembre.
- Stiglitz J (1998) [II]. Towards a new paradigm for development: Strategies, policies and processes. Novena Conferencia Raúl Prebisch, Ginebra, UNCTAD, octubre.
- Streeten P (1993) [III]. The multinational enterprise and the theory of development policy. En: Lall S, ed. *Transnational Corporations and Economic Development*. United Nations Library on Transnational Corporations, vol. 3. Londres y Nueva York, Routledge.
- UNCTAD (2000) [III]. *Handbook of Statistics*. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.00.II.D.30, Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2001a) [III]. *World Investment Report, 2001*. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.01.II.D.12. Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2001b) [IV&V]. La globalización y el mercado de trabajo. Documento preparado por la secretaría de la UNCTAD para el Grupo de Trabajo de la OIT sobre la Dimensión Social de la Mundialización (UNCTAD/GDS/MDPB/Misc.14), Ginebra, 12 de noviembre.
- UNCTAD (2001c) [IV]. *Improving Market Access for Least Developed Countries* (UNCTAD/DITC/TNCD/4). Ginebra, mayo.
- UNCTAD (2002a) [IV]. Development strategies in a globalizing world. Mimeografiado. Ginebra, enero.
- UNCTAD (2002b) [V]. FDI downturn in 2001 touches almost all regions. Comunicado de prensa (TAD/INF/PR36). Ginebra, 21 de enero.
- UNCTAD (varios números) [I]. *Boletín mensual de precios de productos básicos*. Ginebra.
- UNCTAD/CEPAL (2002) [III]. Resumen y conclusiones. Seminario regional UNCTAD/CEPAL sobre políticas de inversión extranjera directa en América Latina, Santiago (Chile) 7 a 9 de enero (www.ECLAC.org/).

- UNCTAD/OMC (2000) [IV]. Situación arancelaria de las exportaciones de los países en desarrollo con posterioridad a la Ronda Uruguay: crestas arancelarias y progresividad arancelaria. Estudio conjunto (TD/B/COM.1/14/Rev.1). Ginebra, UNCTAD/Organización Mundial del Comercio, enero.
- UNCTAD/secretaría del Commonwealth (2001) [IV]. Duty and quota free market access for LDCs: An analysis of Quad initiatives (UNCTAD/DITC/TAB/Misc.7). Estudio conjunto. Londres y Ginebra, julio.
- UNESCO (1999) [V]. *Anuario Estadístico de la UNESCO*. París, Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (www.uis.unesco.org/uisen/stats/stats0.htm).
- Walmsley TL y Hertel TW (2001) [IV]. China's accession to the WTO: Timing is everything. *The World Economy*, 24: 1019-1049.
- Wang Z (2000) [V]. *The Impact of China's WTO Accession on the World Economy*. Washington D.C., Economic Research Services, United State Department of Agriculture.
- Werner International Management Consultants (1998) [V]. *Hourly Labour Costs in the Textiles Industry and Hourly Labour Costs in the Apparel Industry*. Nueva York.
- Wood A (1994) [IV]. *North-South Trade, Employment and Inequality*. Oxford, Clarendon Press.
- Yang M y Tam CH (1999) [V]. *Xiagang: The Chinese way of reducing labour redundancy and reforming State-owned enterprises*. *East Asia Institute (EAI) Background Brief*, 38. Singapur, 20 de julio.
- Yang Y (1999) [V]. Completing the WTO accession negotiations: Issues and challenges. *World Economy*, 22: 513-34.
- Yeats A (1998) [IV]. Does MERCOSUR's trade performance justify concerns about the effects of regional trade agreements? *World Bank Economic Review*, 12: 1-28.
- Yeats A (2001) [III]. Just how big is global production sharing? En: Arndt SW and Kierzkowski H, eds. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Zheng Z (2002) [V]. China's terms of trade in manufactures, 1993-2000. Documento de debate de la UNCTAD. Próxima publicación. Ginebra.

**CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE
COMERCIO Y DESARROLLO**

Palais des Nations
CH-1211 Ginebra 10
Suiza
(www.unctad.org)

Publicaciones seleccionadas de la UNCTAD

Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2001

Publicación de las Naciones Unidas,
Nº de venta: S.01.II.D.10
ISBN 92-1-112520-0

Primera parte Tendencias y perspectivas mundiales

- I. Economía mundial: Desempeño y perspectivas
- II. El comercio y las finanzas internacionales

Segunda parte La reforma de la arquitectura financiera internacional

- III. Hacia la reforma de la arquitectura financiera internacional:
¿Qué camino seguir?
- IV. Normas y regulación
- V. Los regímenes cambiarios y el ámbito de la cooperación regional
- VI. La gestión de las crisis y el reparto de la carga

Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2000

Publicación de las Naciones Unidas,
Nº de venta: S.00.II.D.19
ISBN 92-1-112489-1

- I. La recuperación y los desequilibrios actuales de la economía mundial en una perspectiva a más largo plazo
- II. La economía mundial: Desempeño y perspectivas
- III. Mercados internacionales
- IV. Crisis y recuperación en el Asia oriental

International Monetary and Financial Issues for the 1990s

Volumen XI* (1999)

Publicación de las Naciones Unidas,
Nº de venta: E.99.II.D.25
ISBN 92-1-112465-4

Montek S. Ahluwalia

The IMF and the World Bank in the New Financial Architecture

Stephany Griffith-Jones with Jenny Kimmis

The BIS and its Role in International Financial Governance

Aziz Ali Mohammed

Adequacy of International Liquidity in the Current Financial Environment

Steven Radelet

Orderly Workouts for Cross-border Private Debt

Andrew Cornford

Standards for Transparency and Banking Regulation and Supervision: Contrasts and Potencial

William Milberg

Foreing Direct Investment and Development: Balancing Costs and Benefits

Kwesi Botchwey

Country Ownership and Development Cooperation: Issues and the Way Forward

Giovanni Andrea Cornia

Social Funds in Stabilization and Adjustment Programmes

Bhagirath Lal Das

Strengthening Developing Countries in the WTO

* Con este volumen concluye la serie *International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, publicada en el contexto del Proyecto de apoyo técnico de la UNCTAD al Grupo Intergubernamental de los Veinticuatro sobre Asuntos Monetarios Internacionales. Desde el año 2000 los estudios elaborados en el marco de este proyecto se publican cada uno por separado, conjuntamente por la UNCTAD y la Harvard University, en una nueva serie titulada *G-24 Discussion Paper Series*.

Estas publicaciones pueden obtenerse de librerías y distribuidores en todo el mundo. Consulte a su librero o escriba a la Sección de Publicaciones y Ventas de las Naciones Unidas, Palais des Nations, CH-1211 Ginebra 10, Suiza (fax: +41-22-917.0027, correo electrónico: unpubli@un.org; Internet: www.un.org/publications); o a Publicaciones de las Naciones Unidas, Two UN Plaza, Room DC2-853, Dept. PERS, Nueva York, NY 10017, Estados Unidos de América (teléfono: +1-212-963.8302 ó +1-800-253.9646; fax: +1-212-963.3489; correo electrónico: publications@un.org).

G-24 Discussion Paper Series

Trabajos de investigación destinados al Grupo Intergubernamental de los Veinticuatro sobre Asuntos Monetarios Internacionales

Nº 16	Enero de 2002	Gerardo ESQUIVEL y Felipe LARRAÍN B.	The Impact of G-3 Exchange Rate Volatility on Developing Countries
Nº 15	Diciembre de 2001	Peter EVANS y Martha FINNEMORE	Organizational Reform and the Expansion of the South's Voice at the Fund
Nº 14	Septiembre de 2001	Charles WYPLOSZ	How Risky is Financial Liberalization in the Developing Countries?
Nº 13	Julio de 2001	José Antonio OCAMPO	Recasting the International Financial Agenda
Nº 12	Julio de 2001	Yung Chul PARK y Yunjong WANG	Reform of the International Financial System and Institutions in Light of the Asian Financial Crisis
Nº 11	Abril de 2001	Aziz Ali MOHAMMED	The Future Role of the International Monetary Fund
Nº 10	Marzo de 2001	JOMO K. S.	Growth After the Asian Crisis: What Remains of the East Asian Model?
Nº 9	Febrero de 2001	Gordon H. HANSON	Should Countries Promote Foreign Direct Investment?
Nº 8	Enero de 2001	Ilan GOLDFAJN y Gino OLIVARES	Can Flexible Exchange Rates Still "Work" in Financially Open Economies?
Nº 7	Diciembre de 2000	Andrew CORNFORD	Commentary on the Financial Stability Forum's Report of the Working Group on Capital Flows
Nº 6	Agosto de 2000	Devesh KAPUR y Richard WEBB	Governance-related Conditionalities of the International Financial Institutions
Nº 5	Junio de 2000	Andrés VELASCO	Exchange-rate Policies for Developing Countries: What Have We Learned? What Do We Still Not Know?
Nº 4	Junio de 2000	Katharina PISTOR	The Standardization of Law and Its Effect on Developing Economies
Nº 3	Mayo de 2000	Andrew CORNFORD	The Basle Committee's Proposals for Revised Capital Standards: Rationale, Design and Possible Incidence

Nº 2	Mayo de 2000	T. Ademola OYEJIDE	Interests and Options of Developing and Least-developed Countries in a New Round of Multilateral Trade Negotiations
Nº 1	Marzo de 2000	Arvind PANAGARIYA	The Millennium Round and Developing Countries: Negotiating Strategies and Areas of Benefits

Los textos de los trabajos de la ***G-24 Discussion Paper Series*** pueden obtenerse en el sitio de la Web siguiente: www.unctad.org/en/pub/pubframe.htm. También pueden solicitarse ejemplares al Ayudante de Edición, Subdivisión de Políticas Macroeconómicas y de Desarrollo, División de la Mundialización y las Estrategias de Desarrollo, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Palais des Nations, CH-1211 Ginebra 10, Suiza (teléfono: (+41-22) 907.5926; fax: (+41-22) 907.0274; correo electrónico: MDPB-Ed.Assistant@unctad.org).

UNCTAD Discussion Papers

Nº 140	Febrero de 1999	M. BRANCHI, G. GABRIELE & V. SPIEZIA	Traditional agricultural exports, external dependancy and domestic prices policies: African coffee exports in a comparative perspective
Nº 141	Mayo de 1999	Lorenza JACHIA & Ethél TELJEUR	Free trade between South Africa and the European Union - A quantitative analysis
Nº 142	Octubre de 1999	J. François OUTREVILLE	Financial development, human capital and political stability
Nº 143	Noviembre de 1999	Yilmaz AKYÜZ & Andrew CORNFORD	Capital flows to developing countries and the reform of the international financial system
Nº 144	Diciembre de 1999	Wei GE	The dynamics of export-processing zones
Nº 145	Enero de 2000	B. ANDERSEN, Z. KOZUL-WRIGHT & R. KOZUL-WRIGHT	Copyrights, competition and development: The case of the music industry
Nº 146	Febrero de 2000	Manuel R. AGOSIN & Ricardo MAYER	Foreign investment in developing countries: Does it crowd in domestic investment?
Nº 147	Abril de 2000	Martin KHOR	Globalization and the South: Some critical issues
Nº 148	Abril de 2000	Yilmaz AKYÜZ	The debate on the international financial architecture: Reforming the reformers
Nº 149	Julio de 2000	Mehdi SHAFI AEDDIN	What did Frederick List actually say? Some clarifications on the infant industry argument
Nº 150	Agosto de 2000	Jörg MAYER	Globalization, technology transfer and skill accumulation in low-income countries
Nº 151	Octubre de 2000	Bernard SHULL	Financial modernization legislation in the United States - Background and implications
Nº 152	Diciembre de 2000	Dilip K. DAS	Asian crisis: Distilling critical lessons
Nº 153	Diciembre de 2000	Mehdi SHAFI AEDDIN	Free trade or fair trade? Fallacies surrounding the theories of trade liberalization and protection and contradictions in international trade rules
Nº 154	Junio de 2001	Jörg MAYER	Technology diffusion, human capital and economic growth in developing countries

Nº 155	Agosto de 2001	Alberto GABRIELE	Science and technology policies, industrial reform and technical progress in China: Can socialist property rights be compatible with technological catching up?
Nº 156	Agosto de 2001	Andrew CORNFORD	The Basel Committee's proposals for revised capital standards: Mark 2 and the state of play
Nº 157	Noviembre de 2001	Heiner FLASSBECK	The exchange rate: Economic policy tool or market price?

Pueden solicitarse ejemplares de los *UNCTAD Discussion Papers* y de la *Reprint Series* al Ayudante de Edición, Subdivisión de Políticas Macroeconómicas y de Desarrollo, División de la Mundialización y las Estrategias de Desarrollo, UNCTAD, Palais des Nations, CH-1211 Ginebra 10, Suiza (teléfono: (+41-22) 907.5926; fax: (+41-22) 907.0274; correo electrónico: *MDPB-Ed.Assistant@unctad.org*). El texto íntegro de los trabajos de la serie *UNCTAD Discussion Papers* a partir del Nº 140, así como los resúmenes de trabajos anteriores, se pueden obtener en el sitio siguiente de la UNCTAD en la Web: www.unctad.org/en/pub/pubframe.htm.
